

ФЭБ



Торгово-промышленной палате
Оренбургской области — 15 лет

BUSINESS-PLAN



Руководителю

(лично в руки)

Трудности

Предпринимательства

Преодолимы



Содержание номера:

ИНФОРМБЮРО

За два месяца – почти десятипроцентный рост

Партийный саммит на границе

Кризис – не кризис, а денежки в бюджете есть

О городских «направлениях»

ТЕНДЕНЦИИ

«Кредитка» для малого бизнеса

Итоги 1 квартала 2010 года: покупатели возвращаются на рынок

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ

ТПП Оренбургской области: реальные дела в традициях реемственности



Система торгово-промышленных палат в России включает в себя более 170 территориальных палат, 192 объединения предпринимателей, действующих на федеральном уровне, и более 200 региональных объединений....

Из истории торгово-промышленных палат в Оренбуржье

XX лет российского предпринимательства: история в цифрах и фактах

ЭКСПО

Весенний выставочный сезон в разгаре

2 ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ 22

Энергосбережение – не мода, а всерьез и надолго

ОБЗОР РЫНКА 25

Страхование-2009: прошел тяжелый год. Впереди – еще тяжелее

Завершился 2009 год, один из самых сложных в современной истории страхования, и не только. Эпоха легких денег для страховщиков прошла. Это был первый кризисный год, который начал наглядно показывать достоинства и недостатки национального страхового рынка....

РОСГОССТРАХ

СК «Цюрих»

ИТОГИ ГОДА 30

С ОНПФ «Доверие» в будущее!

БИЗНЕС-ЛИДЕР 32

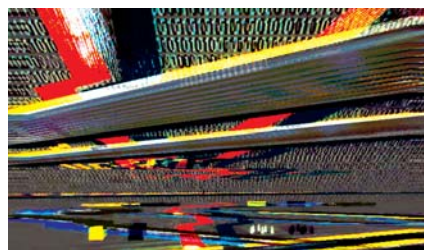
Однажды, двадцать лет спустя

65 ЛЕТ ПОБЕДЫ 36

Первым делом, первым делом самолеты...

Оренбургский вертолет в небе над Россией

ИТ-ТЕХНОЛОГИИ 40



Реалии оренбургского Интернета

Интернет в Оренбурге давно перестал быть новинкой и преимуществом избранных. Сегодня доступ в глобальную сеть может получить любой желающий, будь то физическое или юридическое лицо, в любой точке Оренбурга и...

КОМСТАР – ОТС

Совместный проект с Торгово-промышленной палатой Оренбургской области, Оренбургским союзом промышленников и предпринимателей, Региональным информационным агентством «Априори» и Центром стратегического планирования и развития Оренбургской области.

Главный редактор
Денис Минаков (55-20-02)
Директор Наталья Струнцова
Издатель ООО «Компания «Регион-Контакт»
Телефон/факс (3532) 777329.

Адрес редакции:
460000, Оренбург,
пр. Парковый, 6
Телефоны/факс:
(3532) 770228, 777329
e-mail: minakov4623@mail.ru
Полная версия журнала
в Интернет: www.orinfo.ru

При подготовке блоков новостей использованы материалы проекта «Оренбургские новости» и интернет-газеты «ВЗГЛЯД».

Материалы со значком *ФЭБ* размещены на коммерческой основе.

Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламе и сообщениях информагентств, и не предоставляет справочной информации. Перепечатка материалов из ФЭБ возможна только при согласии редакции.

Издание зарегистрировано в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.

Регистрационный номер
ПИ № 7-2693 от 09 марта 2004 года.
Типография:
ООО «Типография ДСМ», г. Самара, ул. Верхне-Карьерная, 3а.
Тираж: 2500 экз. № заказа ____.

Бюллетень распространяется посредством персональной почтовой рассылки и по электронной почте среди более чем **2500 руководителей предприятий**, властных и силовых структур, депутатов ЗС и городских советов, управляющих банками, страховых, риэлторских и инвестиционных компаний области, а также областных и региональных СМИ.

Подробный список рассылки можно узнать по телефону редакции (3532) 77-73-29.

Торгово-промышленная палата: 15 лет настоящего времени

Перевернуты одна за другой, пятнадцать страниц, и начат отсчет времени нового периода существования в Оренбурге торгово-промышленной палаты.

Если вспомнить, что за прошедшее двадцатилетие в России произошла коренная смена общественно-экономического устройства, то пятнадцать лет для Торгово-промышленной палаты Оренбургской области — это много. Но эти же 15 лет представляются младенческим возрастом на фоне более чем 400-летней истории торгово-промышленных палат в мире.

1995 год — время нелёгкое как для всей нашей страны, так и для каждого из нас. Именно тогда была создана «негосударственная, некоммерческая организация, основанная на членстве предприятий, предпринимателей и организаций области...». Тогда членов палаты было 18. Сегодня их 550. Мы стараемся и работаем так, чтобы предприятиям от палаты была польза.

Секрет долголетия системы торгово-промышленных палат кроется в самом её устройстве, в принципах, взятых за основу совместной работы — заинтересованность без принуждения, демократичность, возможность привлечь к реализации собственные идеи партнеров и использовать в своём бизнесе идеи других. Возможность цивилизованного решения сложных, подчас конфликтных, вопросов. Уважение к тем, кто рядом с тобой, честность и компетентность, достоинство как в партнёрстве, так и в конкуренции. Палата пропагандирует принципы лучшей российской и мировой элиты бизнеса и следует им, поскольку вне этих принципов не может развиваться сотрудничество в современных условиях.

Секрет долголетия и в том, что одно из главных предназначений торгово-промышленных палат состоит в аккумулировании мнений, знаний и проблем предприятий, совместного с властью поиска путей их решения.

Бизнес и власть. Вечные партнеры и вечные противоречия. Вечный поиск компромиссов во взаимодей-

ствии и налаживание диалога.

Диалог, о котором идет речь, — это не только наши эмоциональные выступления на встречах и собраниях. Мы — за профессиональную, кропотливую, порою, к сожалению, многомесячную работу по подготовке и согласованию текстов законов, распоряжений, позиций. И в этом незаменима роль торгово-промышленных палат области и России.

Сотрудничество палаты с правительством и Законодательным собранием, федеральными структурами власти и администрациями городов и районов области вселяет надежду, что диалог с властью налажен. По некоторым позициям — это уже не просто диалог, а полноценное взаимовыгодное партнёрство.

Поддержка предпринимателей реализуется палатой также посредством оказания более 60 видов профессиональных услуг. Членские взносы составляют всего около 5% в нашем бюджете, они помогают проводить круглые столы и бизнес-встречи, организовывать работу общественных комитетов и гильдий при палате, в работе которых участвуют сотни человек, оказывать бесплатные консультации начинающим предпринимателям.

Прошло пятнадцать лет, и сегодня, как в калейдоскопе, видны их события. Осуществилось ли то, что вдохновило руководителей 18 предприятий на создание нашей организации?



Оценивая деятельность Торгово-промышленной палаты Оренбургской области, хочу отметить ее организующую роль, консолидирующую и объединяющую бизнес-сообщество, обеспечивающую взаимодействие бизнеса и власти по развитию экономики области.

Коллективный поиск решений, анализ тенденций в социально-экономическом развитии региона, конкретных мер, предлагаемых предпринимателями и аккумулируемых палатой — важные инструменты решения самых сложных проблем

Взаимодействуя с палатой, Правительство области стремится, чтобы наше сотрудничество эффективно способствовало созданию наиболее благоприятных условий для развития предпринимательства в интересах повышения жизненного уровня всех оренбуржцев.

С. И. Грачев, председатель правительства Оренбургской области



В какой-то степени да. Пусть не в полной мере... Ведь воображаемое изначально более цветисто, чем действительность. Сегодня Торгово-промышленная палата говорит на языке цивилизованного предпринимательства, решает вопросы на законодательном уровне, консолидирует интересы широчайшего круга делового Оренбуржья. Сегодня это — совершенно иной уровень, иная ступень развития.

А цели?

Кто может сказать наверняка, что достиг своей цели, поднялся на самую высокую ступень?

Завоеывая высоту за высотой, мы неизменно ставим перед собой всё новые и новые цели. И, смотря вперед, я с удовлетворением предвижу, что Торгово-промышленная палата, объединяющая самых результативных предпринимателей, привыкших жить раздвигая границы, смотря за горизонт, будет востребована ими всегда.

**Виктор Сытежев,
президент ТПП Оренбургской области.**



Индикатором развития промышленного производства являются показатели работы транспорта. За январь-февраль грузооборот транспорта увеличился на 24,9%. Перевезено более 10 млн т. грузов, в том числе железнодорожным транспортом – 7,3 млн т. (с ростом на 30%). Несмотря на все про-

Более 2 тысяч оренбуржцев получили помощь на развитие бизнеса

В 2009 году более 2200 жителей области получили финансовую помощь на развитие малого предпринимательства и самозанятости. Предпочтение отдавалось производству и реализации сельскохозяйственной продукции, стройматериалов, оказанию услуг населению.

Кроме этого правительством области было принято решение - начать опережающее профессиональное обучение работников, находящихся под риском увольнения. Так в 2009 году опережающее обучение прошли 5,5 тысяч человек.

«Орскнефтеоргсинтез» увеличил производство реактивного топлива на 13,2%

ОАО «Орскнефтеоргсинтез», дочернее предприятие НК «РуссНефть», увеличило производство реактивного топлива (РТ) за 3 месяца текущего года на 13,2% относительно текущего плана.

ОНОС произвел 55,99 тысяч тонн РТ, что на 2,6 % больше, чем за аналогичный период 2009 г.

Всего с января по март 2010 года Орский НПЗ переработал 1 259, 55 тысяч тонн нефтяного сырья. В том числе: нефти – 1216, 46 тысяч тонн, газового конденсата – 43, 09 тысяч тонн. По отношению к аналогичному периоду прошлого года переработка состави-

За два месяца – почти десятипроцентный рост

В Оренбургской области в январе-феврале 2010 г. объем промышленного производства вырос на 9,5%. Рост производства обеспечен практически всеми отраслями. Как сообщил председатель правительства - первый вице-губернатор Оренбургской области Сергей Грачев, с начала года продолжился рост объемов добычи полезных ископаемых – на 10,5%, металлургического производства – на 2,6%, производства машин и оборудования - на 40,5%.

блемы, связанные и с засухой, и с высокими ценами на электроэнергию, и с низкими ценами на зерно, почти на 2% увеличился объем произведенной продукции сельского хозяйства.

«По объективным причинам строительная отрасль и связанное с ним производство строительных материалов как в России в целом, так и в Оренбуржье, испытывает определенные труд-

ла 107,9%.

Рост выпуска обусловлен увеличением потребностей рынка.

Фонд посодействует реформированию ЖКХ?

Оренбургская область получит 1,4 млрд из Фонда содействия и реформирования ЖКХ, из них 775,8 млн направят на формирование региональной программы капитального ремонта многоквартирных домов. 665,4 млн рублей пойдут на реализацию программы переселения из ветхого и аварийного жилья.

«Очистил» 5 млн долларов

В Оренбурге ведется следствие в отношении руководителя строительного предприятия, которого подозревают в отмывании более 5 млн долларов.

Как показало следствие, между бизнесменом и кипрской компанией Romanir Ventures LTD 20 мая 2008 г. был заключен договор. Согласно договору фирма должна была поставить оренбуржцу строительное оборудование и необходимые комплектующие. Компании была перечислена крупная сумма денег – свыше 5,3 млн долларов.

Как сообщают представители правоохранительных органов, оборудование в Россию так и не завезли. Деньги тоже остались за границей.

На бизнесмена заведено уголовное дело по ст. 174 УК, касающейся отмывания денег и прочего имущества, которые были получены преступным путем. Согласно статье предпринимателю грозят долгие 10 лет за колючей проволокой.

ности, - отметил Сергей Грачев. - К сожалению, тенденция к снижению объемов пока не преодолена. Как не преодолена она и в инвестиционной активности предприятий. Собственники в условиях неопределенной экономической ситуации в мире по понятным причинам осторожничают. Поэтому активного восстановления инвестиций до конца 2010 г. не ожидается».

Безработица вернулась на докризисный уровень

Уровень официальной безработицы с 2009 года в Оренбурге не превышает 0,9% экономически активного населения.

Как считают официальные власти, этому способствует поддержка горожан через реализацию программы дополнительных мер по снижению напряженности на рынке труда в городе Оренбурге. Благодаря различным направлениям программы, в прошедшем году удалось занять делом более 11,2 тысяч человек, из них на общественных работах – более 10 тысяч человек. Из федерального и областного бюджетов городу было направлено на эти цели 126,5 млн рублей.

На сегодняшний день уже подписана аналогичная программа на нынешний год, на что будет выделено 74,3 млн рублей на поддержку более 2700 человек. В текущем году впервые определены 128 человек для организации стажировки в муниципальных бюджетных учреждениях, выделено 5,6 млн рублей, часть уже поступила на счет администрации города. В текущем году также впервые Оренбургу определена квота для трудоустройства 30 инвалидов.

В городском Центре занятости населения существует банк вакансий, в котором сегодня около 4 тысяч рабочих мест, из них 32% вакансий для специалистов и служащих, остальные – рабочие профессии.

Губернатор Оренбургской области Алексей Чернышев выразил признательность за принятое решение о проведении этого мероприятия в нашей области: «Для Оренбуржья, как приграничного субъекта Российской Федерации, создание Таможенного союза открывает новые возможности развития приграничной торговли, укрепления межрегиональных связей», - отметил он.

Владимир Пехтин, первый заместитель руководителя фракции «Единая Россия» в Государственной Думе РФ, прокомментировал необходимость создания Таможенного союза: «Речь идет об образовании интеграционного объединения нового качества, о новом уровне сотрудничества стран Евразийского экономического сообщества. К этому нас подталкивает непростая экономическая ситуация и мировой экономический кризис. Курс на интеграционное сотрудничество – самый верный путь повысить благосостояние наших граждан. Уверен, что Таможенный союз, условия поддержки и реализации которого мы собрались обсуждать в Оренбурге, станет локомотивом консолидации стран СНГ».

В своем выступлении первый заместитель председателя Народно-демократической партии «Нур Отан» Нурлан Нигматулин высоко оценил роль Оренбургской области в интеграционных процессах. «Проведение подобной встречи на оренбургской земле, которая исторически имеет объединительные корни, способствует интеграции наших государств», - сказал он.

В интервью журналистам Виктор Заварзин, председатель Комитета Госдумы по обороне, отметил, что при всех явных преимуществах от создания Союза, нельзя забывать и о существующих рисках. «Сегодня необходимо решить еще множество вопросов: должен быть принят ряд законов, причем законов наднациональных, необходимо создание кон-



Партийный саммит на границе

Буквально в прошлом номере мы писали о возможных перспективах и пока еще не решенных проблемах начавшего действовать с 1 января 2010 года единого Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана. И вот 19 апреля 2010 в г. Оренбурге был сделан еще один шаг на пути к открытому сотрудничеству России и Казахстана. Инициаторами встречи выступили две «правящие» партии России и Казахстана: «Единая Россия» и «Нур Отан».

трольных органов. Остается открытой и проблема наркотиков». С Виктором Заварзиным согласился и Олег Савченко, координатор депутатской группы Госдумы по связям с парламентом Казахстана. «Несомненно, не избежать ряда болезненных моментов при создании Таможенного союза, - прокомментировал он. — И всегда найдутся те, кто будет против интеграции. Но если посмотреть на шаг-два вперед, то преимущества неоспоримы. Взять хотя бы тот факт, что два крупнейших государства на постсоветском пространстве, объединив усилия, получают дополнительные возможности в конкуренции с Западной Европой и набирающим обороты Китаем».

Андрей Шевченко, секретарь регионального отделения «Единой России», упомянул и о других нерешенных проблемах:

«До сих пор остается открытым вопрос по пересечению границы порядка 400 наименований товаров. Необходимо решать и вопрос по возврату НДС. С казахстанской стороны процедура уже упрощена, нам еще предстоит это сделать. И состоявшееся совещание призвано урегулировать эти и многие другие моменты».

В резолюции, принятой в результате совещания, представителями обеих партий выражена заинтересованность в расширении торгово-экономического сотрудничества между Российской Федерацией и Республикой Казахстан в рамках Таможенного союза. Также принято решение о проведении целенаправленной политики по поддержке и реализации Союза; об организации общественной поддержки, информационном обеспечении реализации проектов.

Вниманию юридических лиц и индивидуальных предпринимателей!
Откройте расчетный счет бесплатно

Открытие расчётного счёта и подключение к дистанционному банковскому обслуживанию в любом офисе Банка «Форштадт» **БЕСПЛАТНО** до 31 мая 2010 г. Комиссия за обслуживание вновь открытого расчетного счета не взимается до 31 мая 2010 г.. Телефоны для справок: (3532) 980-422, 980-491, 640-610.

АКБ «Форштадт» (ЗАО):
г. Оренбург, ул. Чкалова, д. 35/1
Дополнительная информация на сайте www.forshtadt.ru.

Генеральная лицензия ЦБ РФ №2208.

С ЮБИЛЕЕМ!

От имени совета директоров банка «Форштадт» поздравляю Галину Григорьевну Сухоносенко с днём рождения!

Дата считается юбилейной, но имениннице чужды пафосность и звон литавр по её поводу.

Она - образец делового, вдумчивого, современного руководителя. Ей свойственны гибкость ума, нестандартные подходы к решению вопросов. В должности председателя правления банка все эти качества позволили ей в короткое время обеспечить позитивные изменения в деятельности нашей кредитной организации.

Желаю, чтобы эта прекрасная женщина как можно дольше сохраняла присущее ей обаяние, творческое отношение ко всему, чем она с радостью занимается.

Счастья Вам, удачи и здоровья, Галина Григорьевна!

А. П. Соколов.

Редакция ФЭБ с удовольствием присоединяется к поздравлениям!

Ветеранский миллион

«Мы должны поддерживать ветеранов Великой Отечественной войны не только из чувства долга, но и ради того, чтобы наши дети и внуки как можно дольше могли прикасаться к истинной истории через них», - считает председатель правления Банка «ОРЕНБУРГ» Юрий Самойлов.

В этом году наша страна отметит 65-летие со Дня Победы над фашистской Германией. В преддверии праздника совет директоров Банка «ОРЕНБУРГ» принял решение выделить один миллион рублей на ремонт жилья ветеранов Великой Отечественной войны и тружеников тыла. Эти средства будут распределены и переданы для проведения соответствующих работ главам всех му-

ниципальных образований, в которых действуют офисы банка.

- Мы надеемся, что наша инициатива найдёт поддержку в деловых кругах области, - говорит Юрий Владимирович. - Наши ветераны, вынеся на своих плечах, казалось бы, неподъемный груз войны, потом еще всю жизнь трудились, сначала восстанавливая страну из руин, а затем укрепляя и раз-



вивая её экономическую мощь. И сегодня они должны жить в хороших условиях. Думаю, вместе мы можем это обеспечить.



Кризис – не кризис, а денежки в бюджете есть

Об исполнении консолидированного и областного бюджетов за первый квартал текущего года рассказал на очередном брифинге заместитель председателя правительства – министр финансов области Валерий Кухарев.

за 2008 год – это более 1,6 млрд рублей. Из бюджета предстоит вернуть: предприятиям «Газпром добыча Оренбург» – 460 млн рублей (почти 40% от налога прошлого года), «Оренбургнефть» - 345 млн (5%), «Межрегионгаз» - 82 млн, «Газпромбанк» - 76 млн рублей. Проводится работа по реструктуризации возврата налога из бюджета с тем, чтобы исключить единовременный возврат больших сумм. В первом квартале по заявлениям налогоплательщиков возвращено 170 млн рублей.

Министр финансов подчеркнул, что такие крупные предприятия как «Уральская Сталь», «Никелькомбинат», «Южно-Уральская Горно-перерабатывающая Компания», «Южно-Уральская Металлоломная Компания» по-прежнему не перечисляют налога на прибыль, причем уже 1,5 года (с августа-ноября 2008 г.) по причине убыточной деятельности, которая, несмотря на рост цен на производимую продукцию, явно затянулась.

Отмечая рост поступлений налога на доходы физических лиц по отношению к прошлому году, Валерий Кухарев сказал, что все более массовыми становятся примеры уклонения работодателей от перечисления в бюджет подоходного налога, удержанного с работников. Среди таких предприятий он назвал ООО «Орс-

газстрой», ЗАО «Сорочинский КХП», Тюльганский машиностроительный завод, Бугурусланский локомотивный завод и многие другие.

Говоря о расходах, министр финансов проинформировал, что они осуществлены на сумму 11,8 млрд рублей - 19,3% к годовым назначениям, что на 1,6 млрд руб. (16%) больше аналогичного периода прошлого года. Практически по всем отраслям бюджетные расходы увеличились. Все предусмотренные на отчетный период мероприятия профинансированы.

Расходы на мероприятия социально-культурной сферы и содержание учреждений составили 7,7 млрд рублей. В первом квартале серьезно увеличилась поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей: им перечислено на 300 млн рублей больше различного рода компенсаций, что позволяет иметь финансовые ресурсы для успешного проведения весенне-полевых работ. При этом на уровне декабря 2009 г. зафиксированы цены на ГСМ, приобретаемые для этих целей. По мнению Валерия Кухарева, это положительно отразится на себестоимости производимой продукции.

В дорожную отрасль вложено 390 млн рублей, что также больше прошлого года на 100 млн рублей.

В бюджет области поступило доходов 15,2 млрд рублей, из них налоговых и неналоговых - почти 11 млрд рублей или 24,6% к годовым назначениям. Собственных доходов поступило на 1 млрд рублей больше, чем в прошлом году.

В пределах плановых назначений поступают налог на прибыль организаций, земельный налог; с некоторым отставанием - поступления налога на доходы физических лиц, акцизов, налога на имущество организаций. По основным налогам поступления больше прошлого года: налога на прибыль организаций - на 530 млн рублей, НДС - на 120 млн, акцизов - на 230 млн, налога на имущество организаций - на 450 млн рублей.

По словам Валерия Кухарева, на показатели исполнения бюджета области по доходам повлияет возврат из бюджета переплаты налога на прибыль организаций за 2009-й и даже



Итоги развития Банка «Форштадт» за 2009 год

Подводя итоги 2009 года, ставшего этапом серьезной проверки на жизнеспособность как кредитных организаций, так и российской банковской системы в целом, необходимо отметить, что Банк «Форштадт» сохранил свои позиции на отечественном финансовом рынке.

Была продолжена работа по созданию универсальной системы банковского сервиса, которая отвечает потребностям разных категорий клиентов — от частных вкладчиков и предпринимателей, предприятий малого бизнеса до крупнейших корпораций. Реализация планов осуществлялась по трём основным направлениям: корпоративному, розничному и инвестиционному.

Розничный бизнес

Наряду с наращиванием объёмов и повышением качества традиционных услуг, Банк «Форштадт» придаёт первостепенное значение разработке новых продуктов.

В 2009 году была обновлена линейка вкладов. Заключен договор с Пенсионным фондом России, который позволил предложить клиентам получение пенсий путем перечисления на специализированный пенсионный текущий счет или на срочный вклад.

В июле 2009 года банк возобновил кредитование розничных клиентов. Было разработано и реализуется более 17 новых программ, часть которых предусматривает льготы для ряда за-

ёмщиков: клиентов ОНПФ «Доверие», работников бюджетных организаций, вкладчиков и векселедержателей банка и т. д.

В отчетном году продолжилось развитие эквайринговой сети: установлено 5 банкоматов и 16 терминалов. По состоянию на 1 января 2010 года эквайринговая сеть банка состояла из 34 банкоматов и 98 терминалов, размещенных в 10 городах России, в т. ч. в 7 городах Оренбургской области.

Корпоративный бизнес

В течение 2009 года банк сохранил базу корпоративных клиентов, остатки на их счетах имели тенденцию роста. Объем ресурсов, привлеченных на корпоративном рынке, по итогам года составил 2,8 млрд руб.

Банк выступил инвестором крупных предприятий в городах Санкт-Петербурге, Самаре, Воронеже, в Краснодарском крае, в Оренбургской области.

Понимая социальную значимость поддержки предпринимательства, в течение отчетного года банк активно сотрудничал с ОАО «РосБР» в рамках программы кредитования малого и



Председатель Правления
Банка «Форштадт»
Галина Сухоносенко.

среднего бизнеса.

Совместно с Правительством Оренбургской области и администрацией г. Оренбурга Банк «Форштадт» реализовал предоставление поручительств Некоммерческой организации «Гарантийный фонд для субъектов малого и среднего предпринимательства Оренбургской области» и Государственной некоммерческой организации «Оренбургский областной фонд поддержки малого предпринимательства» по кредитам, предоставленным субъектам малого и среднего бизнеса.

Инвестиционный бизнес

В отчетном году банк увеличил вложения в ценные бумаги, в размещения на межбанковском рынке. Данное решение позволило оперативно реагировать на изменения условий рынка, поддерживать ликвидность и платежную позицию в краткосрочной и долгосрочной перспективе. В результате величина чистых доходов от размещения средств в ценные бумаги в 2009 году составила 93,4 млн рублей, что больше уровня 2008 года на 67,1%.

В условиях экономической нестабильности основной задачей Банка «Форштадт» являлось сохранение достигнутых объемов бизнеса. Данная задача была исполнена. По итогам года банк обеспечил рост собственного капитала на 4% и рост валюты баланса на 5%. Чистая прибыль банка по итогам 2009 года составила 98,6 млн руб.

За стройными рядами цифр всегда стоят доверие партнеров и клиентов, заинтересованность и участие акционеров, целеустремленность трудового коллектива. Благодарим всех, чьи усилия позволили Банку «Форштадт» сохранить позицию ведущей кредитной организации Оренбуржья. *ФЭБ*

О городских «направлениях»



В 2007-м и 2008-м львиную часть из них составляли «партийные» деньги – «Единая Россия» помогала крупным российским городам и, прежде всего, тем, где были сомнения по поводу парламентских и президентских выборов. А в 2009-м изрядно подкинул областной бюджет. В преддверии российско-казахстанского форума на высшем уровне «погладили шнурки», в частности, доведя до идеала и без того неплохую трассу на аэропорт и проспект Гагарина, по которым перемещались кортежи Дмитрия Медведева и Нурсултана Назарбаева. В итоге в порядок приведены прежде всего магистральные улицы.

Многие, но далеко не все. С. Лазо, Джангильдина, Березка, Ткачева, Одесская, пер. Станочный, Львовская, Юркина, Народная, Луговая, Транспортная, Степана Разина, Рыбаковская (последнюю, кстати, «капиталили» всего шесть лет тому назад) – этот список оренбургских улиц, нуждающихся прямо сейчас в капитальном ремонте, любой автолюбитель может легко дополнить десятком-другим названий. Причем в плачевном состоянии на-

ходятся не только второстепенные дороги, но и те, по которым ежедневно проезжают сотни единиц автотранспорта. А многострадальный мост через Урал?! Его коренная реконструкция несколько сезонов держала на нервах весь водительский Оренбург. Не прошел еще даже самый льготный гарантийный срок, как дорога через мост превратилась из четырехполосной в двух. И снова ремонт: с пробками, нервами, ростом загазованности?

Вот только перспективы капремонта на год текущий просматриваются пока безрадостные. По словам председателя Оренбургского городского Совета Андрея Шевченко, Оренбург пока может рассчитывать максимум на 140 миллионов рублей, из которых одна половина – это средства муниципального бюджета, а другая – бюджетный кредит, который область возьмет в федеральном Минфине и передаст затем городу. Эта сумма в четыре раза меньше тех средств, что поступали на дорожные дела в 2007-м и 2008-м годах, в два раза меньше объема прошлогоднего финансирования. Понятно, что при таком раскладе вновь рассчитывать

Апрель – время весеннего обострения дорожного вопроса. Ситуация – снег сошел, а с ним и немало асфальта – повторяется из года в год. Весна-2010 не исключение – оренбургские автолюбители традиционно произносят благодарственные, в кавычках, тирады в адрес дорожных служб. Хотя справедливости ради стоит отметить, что в последние годы качество дорог в областном центре несколько улучшилось. Причина проста – за три последние года город получил более миллиарда рублей из федеральных и областных источников финансирования.

на километры нового асфальта, увы, не приходится. Дорожники смогут пройтись по колдобинам лишь ямочным ремонтом, что и наблюдается в Оренбурге с середины апреля.

Традиционная жалоба дорожников – мало денег – сопровождается столь же традиционным встречным вопросом автовладельцев, чей транспортный налог регулярно пополняет муниципальные бюджеты: а как по-

365,8 млн рублей освоено дорожным хозяйством области за первый квартал текущего года. В том числе на содержание автодорог и обеспечение безопасности дорожного движения было направлено 285,6 млн руб.

трачены те, что давались раньше? Дело в том, что далеко не все из капитально отремонтированных улиц спустя два-три года находятся в первоначальном виде. Чтобы убедиться в



Типичный ремонт ...



Типичная дорога ...



Типичный выход зимой ...

этом, достаточно свернуть на первую же улицу после въезда в Оренбург со стороны Орска — это будет проезд Промысловый. Выбоины до щебеночного основания есть тут уже в нескольких местах. Интересная деталь — проспект Гагарина и далее улицу Чкалова ремонтировало предприятие «Газпромдорстрой», а Промысловый — муниципальные дорожники. Они же трудились и на уже упомянутой Рыбаковской, которая утратила изначальную девственность уже на следующий год после ремонта. Улица Одесская, которую «с нуля» приходится перекладывать каждые четыре-пять лет — тоже продукт муниципальных дорожных усилий. Здесь, правда, вмешивается еще один фактор — как только на Одесской появляется свежий асфальт, тут же начинаются всевозможные коммунальные раскопки. По словам местных жителей, только в эту зиму различные аварийные службы перепахивали улицу шесть раз. Само собой, что после такого от дорожного полотна здесь мало что осталось.

Впрочем, целесообразность применения для дорожного строительства асфальта, точнее, асфальтобето-

на ставится под сомнения уже давно. Достаточно суровая зима, которая в этом году была холодной и в Западной Европе, еще раз подтвердила: асфальт — материал вчерашнего дня. В Германии бургомистры ряда городов были вынуждены обращаться к жителям с просьбой помочь засыпать ямки — понятно, что знаменитые автобаны зиму перенесли нормально, а вот дороги попроще испытания холодом и влагой не выдержали. Министр транспорта РФ Игорь Левитин, который в начале марта проводил в Оренбурге совещание по транспортным и дорожным вопросам, когда речь зашла о строительстве транспортного коридора «Китай-Западная Европа» заявил, что от асфальтобетонных технологий на дорогах с высокой интенсивностью движения и большой нагрузкой на ось проходящих автомобилей необходимо уходить. Сегодня передовым считается цементобетонное покрытие — его уже применяет Казахстан на своем участке трансконтинентальной трассы. Дорога получается дорожке примерно на четверть, но долговечность и стойкость покрытия многократно возрастает. Сегод-

ня даже западные специалисты признают — приготовленный из лучших сортов битума асфальтобетон гарантированно держится пять — максимум шесть лет.

Впрочем, асфальтированная, как и все остальные дороги Оренбурга с твердым покрытием, улица Терешковой стоит уже десять лет и находится в весьма удовлетворительном состоянии. Сегодня ей требуется лишь фрагментарный ямочный ремонт. Секрет долголетия Терешковой прост — опять же «Газпромдорстрой» провел здесь работы с полным соблюдением технологии. «Как добиться того, чтобы капитально отремонтированные дороги не приходилось переделывать уже назавтра? Очень просто — путем ответственности подрядчика. Сделал плохо — переделай, но уже за свой счет», — считает директор «Газпромдорстроя», руководитель фракции «Единая Россия» в Законодательном собрании области Николай Скрипаль. Однако, в Оренбурге до сих пор не было случая, чтобы такой рекомендацией городские власти воспользовались.

Виталий Дерябин.

18 млн рублей - на ремонт всех дорог Орска

Как сообщил заместитель главы города по муниципальному хозяйству Максим Луниц, 18 миллионов уже поступили в город, поэтому начат ямочный ремонт на улицах с наиболее интенсивным движением — в первую очередь, проспекты Ленина и Мира. Ремонтятся и те улицы, где дорожное полотно больше всего пострадало после зимы.

В стадии государственной экспертизы сейчас находятся два проекта по реконструкции улиц Станиславского и Строителей. Больших материальных вложений требует улица Строителей, где необходимо не только расширить проезжую часть и заменить трамвайные пути, но и оборудовать ливневую канализацию, обустроить остановочные павильоны и т.д. На улице Станиславского серьезных финансов потребует наземный пешеходный переход и реконструкция проезжей части.

Очевидно, что денег на ремонт, выделенных областью, явно недостаточно даже на эти две улицы. Поэтому администрация города планирует привлечь через Главное управление дорожного хозяйства Оренбургской области дополнительно 50 млн рублей из тех 400 млн рублей, которые взяла об-

ласть из федерального бюджета под два процента годовых. Если все получится как задумано, в этом году город потратит на ямочный ремонт дорог 10 млн рублей и 58 миллионов — на реконструкцию улиц Строителей и Станиславского.



Новых дорог не будет

Управление строительства и дорожного хозяйства Оренбурга подвело итоги 2009 года.

Начальник управления Денис Зеленцов отметил, что в условиях острого дефицита финансовых ресурсов планируемые объемы строительства (реконструкции) объектов социальной и жилищно-коммунальной инфраструктуры областного центра значительно сократились. Общий лимит бюджетных средств в 2009 году составил 812,282 млн рублей, что составляет 77% от лимита финансирования 2008 года.

В минувшем году было продолжено строительство инженерных сетей к новой жилой застройке Северо-Восточного района Оренбурга (участок автодороги по ул. Салмышской), дороги по ул. Совхозной от обводной дороги до ул. Шевченко и дороги по ул. Прибалтийской. Дорога по ул. Прибалтийской введена в эксплуатацию в декабре 2009 года, строительство остальных дорог будет продолжено в 2010 году. Ввод объектов в эксплуатацию переносится на 2011 год, так как запланированной поддержки из федерального бюджета в нынешнем году не будет.

«Кредитка» для малого бизнеса



В настоящее время банки значительно активизируются в области кредитования среднего и малого бизнеса. По сути, это логичный путь развития, полагает Светлана Госткина, управляющий Оренбургским филиалом ОАО «Русь-Банк». О том, почему это так, она рассказала в беседе с ФЭБ.

- Светлана Юрьевна, по данным Центробанка свободных средств в банковской системе в настоящий момент более 1,5 трлн рублей. В чем проблема? Почему коммерческие банки не могут превратить эти деньги в кредиты?

— Если говорить именно о кредитовании малого бизнеса, то основная проблема в том, что этот рынок в России просто еще не успел полностью состояться: большинство банков пока не выработали технологии и стандарты работы, практически не знают эту категорию заемщиков, да и просто опасаются кредитовать малый бизнес, особенно в текущей экономической ситуации. Тем не менее вопрос о том, кредитовать малый бизнес или нет, не стоит. Работать банкам с малым бизнесом жизненно необходимо. Кроме этого, есть ведь еще и встречная проблема: научить бизнес работать с банками и не бояться их.

Такая ситуация очень сильно напугивает развитие розничного кредитования: в начале 2000-х многим банкам тоже было страшно начинать: как это — выдавать деньги без обеспечения физлицам? А потом, в 2004–2005 годах, когда увеличились неплатежи по таким кредитам, стало еще страшнее. Но прошло время, были выработаны технологии, банки научились работать сами и научили клиентов.

- Как Русь-Банк намерен бороться за клиента?

- В первую очередь постоянным развитием и предложением тех услуг, которые в настоящее время наиболее востребованы бизнесом. Так, в конце прошлого года, после анализа рыночного спроса, Русь-Банк ввел изменения в продуктовую линейку по кредитованию малого бизнеса. Было предложено два совершенно новых для банка кредитных

продукта. Они максимально ориентированы на те потребности, которые есть сейчас у бизнеса: инвестиционное финансирование и пополнение оборотных средств.

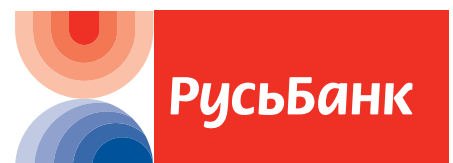
Довольно большая часть предпринимателей даже в условиях нестабильной экономической ситуации готовы и могут развиваться, тем более если у них будет возможность подкрепить собственные ресурсы банковским займом. Инвестиционные цели в данном случае понятны и прозрачны: выкупить ранее арендуемое помещение, запустить еще один магазин, приобрести современное оборудование. Для таких целей разработана программа «Предприниматель»: возможность взять кредит до 10 миллионов рублей на срок до трех лет по ставке от 11 до 15% годовых в зависимости от срока кредитования.

Другая программа ориентирована на пополнение бизнесом оборотных средств. Большая часть банков выдает на эти цели кредиты с аннуитетными платежами: по большому счету это условия для инвестиционных кредитов. С точки зрения банка, это понятно: так проще управлять рисками. И бизнесмен, конечно же, берет — пока дают и сколько дают, а не столько, сколько в данный момент нужно. И в итоге значительно переплачивает. Чтобы такой ситуации не возникало, и была разработана программа «Увеличь обороты!», которая, по сути, действует по принципу кредитной карты, принятому в розничном кредитовании. Предпринимателю открывается кредитная линия (скажем, на три года) — с короткими траншами, которые по срокам привязаны к его производственному или торговому оборотному циклу (от 3 до 12 месяцев). Нужны деньги — взял транш, закупил товар, реализовал, получил выручку, отдал. Не нужны — не взял. При этом платить за поддержание кредитной линии или неиспользование лимита не требуется, зато есть

льготный период погашения основного долга. Берешь каждый раз именно столько, сколько нужно, и платишь банку от 14 до 18% годовых, в зависимости от срока транша.

- Многие банкиры уверяют, что риски кредитования среднего и малого бизнеса значительно ниже чем, при кредитовании крупных корпоративных клиентов. Почему же тогда процентные ставки по кредитам малому бизнесу во многих банках значительно выше, чем для крупных корпораций?

- В первую очередь, это обусловлено перенасыщенной конкуренцией на рынке крупного корпоративного кредитования: сейчас не банк выбирает заемщика, а заемщик вдумчиво и скрупулезно выбирает банк. Кроме того, сейчас круг финансово-стабильных компаний здесь заметно сузился. Поэтому и ставки для компаний катятся вниз — к 12% годовых, и даже ниже. На рынке же кредитования среднего и малого бизнеса пока наблюдается хроническое недофинансирование и откровенно недостаточная конкуренция между банками. Но с уверенностью можно утверждать, что ситуация будет постепенно выправляться. В нашем банке уверены, что именно сегмент малого и среднего бизнеса станет на достаточно длительную перспективу локомотивом роста в банковской сфере, драйвером активизации кредитования. И действуем соответственно. *ФЭБ*



**г. Оренбург,
ул. Туркестанская, 21.**

Тел.: (3532) 76-80-60.

www.russbank.ru

ОАО «Русь-Банк». Генеральная лицензия ЦБ РФ №3073.



Итоги 1 квартала 2010 года: покупатели возвращаются на рынок

Первые три месяца текущего года во многом оправдали ожидания участников рынка недвижимости. Покупатели постепенно возвращаются на рынок. Как результат, количество обращений к специалистам «Оренбургской ипотечно-жилищной корпорации» в январе-марте ежемесячно росло в среднем на 10-20%.

К концу 2009 г. вследствие длительной ценовой корректировки у оренбуржцев появилась реальная возможность приобрести новое качественное жильё взамен старого по достаточно выгодной цене: по данным независимой оценочной компании ООО «Центр оценки ипотеки», в Оренбурге на 01.01.2010 г. средняя стоимость первичного жилья составила 33 650 руб. за 1 кв. метр, средняя цена предложения квартир на вторичном рынке была зафиксирована на уровне 36 715 руб., что на 15% ниже средней стоимости предложения, сформировавшегося в 2008 г.

В начале 2010 года потенциальные покупатели недвижимости, понимающие, что снижение цен пре-

кратилось, заметно активизировались и вернулись на рынок, что подтверждается рядом факторов: увеличением количества обращений к специалистам по недвижимости и ипотечным консультантам, ростом выданных ипотечных кредитов и проданных квартир.

Так, число первичных консультаций в «Оренбургской ипотечно-жилищной корпорации» в январе возросло на 32,5% по сравнению с декабрем 2009 г., в феврале данная тенденция сохранилась: рост потенциального спроса составил 20% к январю, в марте 11,5% - к февралю. Оренбуржцы ежедневно в формате «единого окна» обращались и продолжают обращаться в ОАО «ОИЖК» с вопросами о том, как продать, купить жильё, желают оценить свою платёжеспособность и

ОАО «ОИЖК», итоги 2009 г.:

- средняя сумма ипотечного кредита составила 974 тыс. руб.;
- средний размер ежемесячного платежа по кредиту – 10,7 тыс. руб.;
- средний ежемесячный совокупный доход семьи ипотечного заёмщика на 1 члена – 19,6 тыс. руб./чел.



Рисунок 1 – Динамика обращений к специалистам по работе с недвижимостью и ипотечным консультантам, 2009 г. - 1 кв. 2010 г.

подать заявку на ипотечный кредит, в том числе с участием жилищных сертификатов, стремясь найти наиболее удобную для себя схему решения квартирного вопроса.

Вместе с возвращающимся спросом увеличивается и доля сделок с жилой недвижимостью. Так, в феврале текущего года количество сделок выросло на 21% по сравнению с январем, в марте – доля операций с недвижимостью увеличилась на 12% по сравнению с февралем 2010 г.

Количество адресов объектов, находящихся в открытой продаже «Оренбургской ипотечно-жилищной корпорации», за январь-март сократилось почти на 6% и в настоящее время составляет около 800 объектов (700 объектов - новостройки).

Параллельно с ростом количества совершаемых операций на рынке жилой недвижимости увеличивается и доля ипотечных сделок – в январе доля сделок с привлечением кредитных ресурсов составила 8,54%, в феврале – 10,04%.

ОАО «Оренбургская ипотечно-жилищная корпорация»:



**г. Оренбург, пер. Шевченко, 6,
специалист по недвижимости – 78-09-83,
консультант по ипотеке – 77-60-72.
Web-сайт: www.oigk.ru,
e-mail: vopros@oigk.ru,
ICQ 255-127-206.**



ТПП Оренбургской области: реальные дела в традициях преемственности

Система торгово-промышленных палат в России включает в себя более 170 территориальных палат, 192 объединения предпринимателей, действующих на федеральном уровне, и более 200 региональных объединений, 15 зарубежных представительств и 6 смешанных палат, образованных с другими странами.



Из истории развития торгово-промышленных палат

С момента зарождения ремесел и торговли стремление к объединению для защиты профессиональных интересов было одним из главных стимулов развития. Первые такие союзы были известны еще в древние века: торговые гильдии существовали уже в ранний период истории Месопотамии и Египта, древнего Китая. Объединения торговцев и ремесленников, занятых одним видом деятельности, были распространены в Древней Греции и Юго-Западной Азии.

495 г. до н. э. — в Риме учреждена первая в мире коллегия меркуриалов.

1599 г. — при городском управлении Марсея создана комиссия по делам торговли - первая торговая палата. Она регулировала припортовую торговлю и брала налог на выгружаемый товар. Организаторами первой торговой палаты в мире были избранны купцы Франсуа Пэрек, Антуан Эрмит, Франсуа д'Агд и Антуан Градьен.

1700 г. — в Европе началось учреждение торговых палат.

1700-1720 гг. - в России при Петре I создаются гильдии выборных пред-

ставителей для обсуждения с городскими властями вопросов торговли и промышленности.

1727 г. - по указу Екатерины I началось создание коммерческих мануфактурных комитетов - прототипов торговой палаты.

1750-1800 гг. - во всем мире началась организация торговых палат.

1802 г. — декрет Наполеона придал торговым палатам во Франции статус правительственных органов.

1869 г. — принят устав Московского биржевого комитета. Началось создание биржевых комитетов, которые осуществляли сбор сведений о товарах, разбирали жалобы между торговцами и покупателями, становясь выразителями интересов делового сообщества. На их основе в начале XX века в России появились торгово-промышленные палаты.

1917 г. — принято постановление Временного правительства «Об учреждении торгово-промышленных палат».

1932 г. — в СССР создана Всесоюзная торговая палата.

1972 г. — Всесоюзная торговая палата преобразована в Торгово-промышленную палату СССР.



«Для решения задач, стоящих перед государством, необходимо взаимодействие бизнеса и власти. Нашей целью является создание слоя активных, заинтересованных людей, полноценного российского среднего класса, и мы будем принимать все меры для его становления и развития».

Нашей целью является создание слоя активных, заинтересованных людей, полноценного российского среднего класса, и мы будем принимать все меры для его становления и развития».

Президент Российской Федерации
Д. А. Медведев.



«Система торгово-промышленных палат по праву считается крупнейшим бизнес-сообществом страны, действующим как на федеральном, так и на региональном уровнях. Вам доверяют свои интересы около 40 тысяч членов палат, практически весь крупный, средний, малый бизнес, работающий во всех отраслях и территориях Российской Федерации».

Вам доверяют свои интересы около 40 тысяч членов палат, практически весь крупный, средний, малый бизнес, работающий во всех отраслях и территориях Российской Федерации».

Председатель Правительства
Российской Федерации В. В. Путин.



«Мы не лоббируем интересы какой-то одной группы бизнеса, ТПП РФ видит свою цель в том, чтобы помогать бизнесу как части общества, причем наиболее динамичной его части. Палата России сочетает защиту интересов бизнеса с защитой интересов всего общества».

Палата России сочетает защиту интересов бизнеса с защитой интересов всего общества».

Президент ТПП Российской Федерации
Е. М. Примаков.

Дорогие друзья!

Поздравляю вас с 15-летием со дня образования Торгово-промышленной палаты Оренбургской области!



За эти годы она стала крупнейшим и авторитетным объединением предпринимателей региона, насчитывающим свыше пятисот членов, в число которых входят наиболее активные представители динамично развивающегося малого, среднего и крупного бизнеса Оренбуржья.

Совместно с органами законодательной и исполнительной власти области вы оказываете существенное влияние на региональную экономическую политику: совершенствование нормативно-правовой базы, продвижение новых идей, направленных на модернизацию производства.

Торгово-промышленная палата успешно выполняет миссию по формированию современной промышленной, финансовой и торговой инфраструктуры, созданию благоприятных условий для предпринимательской деятельности. Тем самым она способствует распространению цивилизованных принципов ведения бизнеса, ориентированного на проведение политики социальной ответственности и в конечном итоге повышение качества жизни населения нашей области.

Пусть ваша деятельность и впредь будет столь же ответственной и результативной. Желаю вам новых успехов в реализации намеченных планов, всего самого доброго!

**Председатель
Законодательного собрания
Оренбургской области
Д. В. Кулагин.**

Из истории торгово-промышленных палат в Оренбуржье



Конец 19-го - начало 20-го века признают периодом расцвета Оренбурга как центра торговли. Город выполнял задачи торговой площадки России для выстраивания экономических отношений со странами Азии.

В то время видные промышленники и купцы объединились для развития города и решения социальных проблем. Лучшие из них входили в состав городской Думы, на своих заседаниях они решали важнейшие вопросы жизнедеятельности Оренбурга.

Ответственность за то, как протекала жизнь в городе, лежала на плечах крупнейших промышленников и купцов. Их имена до сих пор на слуху: бульвар Беловка строил купец I гильдии Белов, мечеть Хусаиния построена на деньги купцов Хусаиновых, мельница Юрова - детище купца Василия Юрова. Купец Зарывнов построил приют для бездомных на 300 человек.

Власти стимулировали активность бизнеса в направлении благоустройства и развития города. Преференции выдавались по направлениям деятельности, которые требовали существенных инвестиций. Одним из таких важных для развития края дел было создание биржи для цивилизованного ведения торговли.

Развивающееся биржевое движение требовало скорейшего создания биржи, и в 1906 году государь император своим указом утвердил ее устав. В 2010 году в Оренбурге открылась Хлебная биржа. Она притягивала в

губернию купцов с Урала, из Средней Азии, Москвы и Сибири. В ее состав вошли те самые неравнодушные к судьбам своего города и губернии деловые люди.

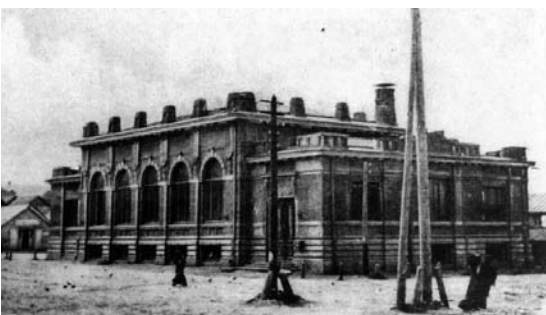
Прошло ровно 100 лет, в которых были и революционный порыв, и война, когда брат шел на брата, и строительство нового общества, когда рушились мечети, церкви и памятники. Известные исторические события, которые произошли в России с 1917 года, приостановили на 70 с лишним лет развитие биржевого движения и свободного предпринимательства в Оренбуржье.

Однако в начале 90-х годов XX века развивающийся бизнес и либерализация внешней торговли способствовали росту потребности предприятий в услугах торгово-промышленных палат. С созданием Торгово-



промышленной палаты России в стране начался процесс регистрации региональных палат. Цивилизованные предприниматели объединялись в новые рыночные структуры, потому что необходимо было защищать свои интересы. Развитие экономики и предпринимательства в России стало неразрывно связано с деятельностью торгово-промышленных палат.

В июне 1995 года ряд оренбургских предприятий - «Оренбургнефть», «Ормето-ЮУМЗ», фирма «Герет», Учхоз ОГАУ, «Оренбургский радиатор», «Экобиос» и другие, учредили Торгово-промышленную палату Оренбургской области.





Сегодня Оренбуржье занимает достойное место среди регионов Приволжского округа по экономическому потенциалу, уровню и перспективам

развития внешнеэкономических связей, динамике расширения сектора малого предпринимательства. В значительной степени это заслуга Торгово-промышленной палаты Оренбургской области.

За прошедшие 15 лет палата объединила в своих рядах более пятисот организаций и предпринимателей, начиная от предприятий малого бизнеса и заканчивая промышленными гигантами региона. С помощью ТПП создаются новые компании, устанавливаются и крепнут торговые связи с регионами России и зарубежья. Не менее важно, что палата содействует формированию новых, современных бизнес-подходов к экономическим преобразованиям в жизни региона. Экспертная работа торгово-промышленной палаты позволяет учитывать мнение ее членов во многих вопросах развития современной экономики и способствует улучшению условий для бизнеса в Оренбургской области.

Поздравляю Торгово-промышленную палату со знаменательной датой. Желаю всему коллективу здоровья, благополучия и осуществления всех намеченных проектов на благо Оренбуржья!

Главный федеральный инспектор по Оренбургской области И. А. Удовиченко.

XX лет российского предпринимательства: история в цифрах и фактах

1986 г. Принят закон об индивидуальной трудовой деятельности в сфере кустарных промыслов, торговли и услуг.

1988 г. В СССР открылся первый инновационный коммерческий банк. К концу года количество действующих кооперативов достигло 14 тысяч. Возможность неконтролируемого перевода по кооперативным каналам денег из безналичного состояния в наличное обусловила двойное увеличение массы бумажных денег в стране за этот год.

1989 г. Рост денежных доходов в два раза обогнал рост производства товаров народного потребления. Запрещен вывоз за границу телевизоров, холодильников, детской одежды и обуви, икры, кофе и др. товаров. Совмин СССР призвал советские хозяйственные органы оказывать необходимую помощь и поддержку кооперативам на основе гармоничного сочетания кооперативных и государственных интересов. В Оренбуржье создана крупная многопрофильная коммерческая организация АО «Регион», в составе которой были «Регион-Банк», страховая компания «Регион-СК», фирма по торговле ценными бумагами «Регион-ТЭК», телеканал «Регион», производственные предприятия «Регион Электрон Сервис», «Регион-Мода» и «Регион-ОСТ». АО «Регион» самостоятельно эмитировало акции и было первым в области участником внешнеэкономической деятельности.

1990 г. Учреждена Российская товарно-сырьевая биржа. Совмин СССР принял Постановление «Об утверждении Положения об акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью». Юридическим лицам позволены валютные операции на внутреннем рынке. Введены талоны на отдельные виды продуктов питания.

1991 г. Проведен конфискационный обмен купюр достоинством 50 и 100 рублей. Создана Торгово-промышленная палата Российской Федерации. Закон РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности» закрепил право граждан вести предпринимательскую деятельность.

1992 г. Начало либерализации



цен. Принят Закон «О защите прав потребителей». Указ Президента РФ ввел в действие систему приватизационных чеков Российской Федерации (ваучеров), тотчас произошел обвал чековой цены. Гражданам России разрешено иметь в частной собственности, приобретать и наследовать земельные участки.

1993 г. В связи с гиперинфляцией прекращен выпуск купюр достоинством 1 рубль. Объем вывезенного из России капитала составил 12-15 млрд долл. Принят Указ Президента РФ «О государственных гарантиях граждан на участие в приватизации». Началось изъятие из обращения купюр 1, 3, 5, 10, 25, 100, 200, 500, 1000 рублей образца 1961-1991 годов. В России остановились 2400 заводов. Принят закон «О торгово-промышленных палатах в РФ», определивший статус ТПП России как негосударственной, некоммерческой организации, действующей с важнейшей целью — содействия развитию всех видов предпринимательства.

1994 г. Объем производства в первом квартале сократился еще на 25%. «Черный вторник». Паника на ММВБ. Курс доллара повысился сразу на 845 пунктов — с 1600 до 3926 рублей.

1995 г. Банк России ввел в оборот 50 000 и 100 000 рублевые банкноты. Указом Президента создан «Российский финансово-банковский союз». Учреждена Торгово-промышленная палата Оренбургской области.

1996 г. Россия вступила в Совет Европы. Между Россией и Белоруссией подписан «Договор о создании Сообщества суверенных государств».

1997 г. Выпущены банкноты достоинством 500 тысяч рублей. Сигареты стали продаваться с акцизными марками. В Оренбургской области



вышло распоряжение Главы администрации № 562-р «О Торгово-промышленной палате Оренбургской области».

1998 г. Прошла деноминация российского рубля в 1000 раз. Котируются большинство ликвидных акций в Российской торговой системе (РТС) пошли вниз. Экономический кризис. Началось стремительное падение рубля и рост цен. Правительство объявило о замораживании выплат инвесторам по долговым обязательствам. Доллар за неделю вырос в цене в пять раз. Дума утвердила Е. М. Примакова на посту премьер-министра России. Примаков заявил, что государство не должно вмешиваться в экономику, и возглавляемое им правительство продолжит курс реформ.

1999 г. Топливный кризис: цены на бензин подскочили вдвое.

2000 г. Президентом России избран В. В. Путин. ТПП Оренбургской области впервые получила аккредитацию в ТПП РФ – официальное признание компетентности в выполнении функций и оказании услуг, определенных уставом и действующим законодательством.

2001 г. Введена единая ставка НДС в размере 13%.

2002 г. В России вступил в силу ФЗ «Об ограничении курения табака».

2004 г. ТПП Оренбургской области получила лицензию на образовательную деятельность, вступила в Ассоциацию штрихового кодирования «ЮНИСКАН», при участии палаты создан Фонд содействия инновациям «Паутинка».

2005 г. Дума приняла Федеральный закон №94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». 10 лет исполнилось со дня образования Торгово-промышлен-

ной палаты Оренбургской области. Принят указ Главы администрации Оренбургской области № 98-ук «О создании государственного учреждения «Оренбургский областной бизнес-инкубатор».

2006 г. V Съезд Торгово-промышленной палаты Российской Федерации избрал Президентом ТПП РФ Е. М. Примакова. ТПП Оренбургской области внедрила систему менеджмента качества по международным стандартам ISO 9001. В Оренбурге прошли торжества в честь 100-летия создания Оренбургской биржи. Торжественно открыты мемориальные доски в память Почетного потомственного гражданина города Оренбурга первого председателя Оренбургского биржевого комитета купца первой гильдии Ивана Зарынова.

2007 г. Принят Федеральный закон № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Президент РФ Владимир Путин подписал указ о введении праздника Дня Российского предпринимательства 26 мая.

2008 г. Указ Президента Российской Федерации №797 отразил неотложные меры по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности. Дума приняла Федеральный закон № 294 «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля».

2009 г. Принята областная целевая программа «О развитии малого и среднего предпринимательства в Оренбургской области на 2009-2011 годы».

2010 г. 15 лет исполнилось со дня образования Торгово-промышленной палаты Оренбургской области.

Уважаемые друзья и коллеги!

Торгово-промышленной палате Оренбургской области исполняется 15 лет!



За эти годы палата внесла весомый вклад не только в развитие, но, прежде всего, в восстановление хозяйственных связей, утраченных в постперестроечное время.

Она объединила под своим крылом сотни предприятий и организаций различного профиля, большинство из которых работает в областном центре. И мне приятно отметить, что интерес к деятельности и предоставляемым услугам ТПП постоянно растёт.

Наиболее значительным результатом последних лет стали кардинальные изменения в экономической направленности деятельности предприятий: сегодня каждая третья компания занимается промышленным производством или строительством. Многие смогли найти свою производственную нишу и успешно в ней адаптироваться.

Анализируя все эти факты, нельзя не признать важную роль Торгово-промышленной палаты Оренбургской области в развитии нашего города и региона в целом. Поэтому дальнейшее взаимодействие власти и бизнеса видится, прежде всего, через связь с Торгово-промышленной палатой, которая остаётся наиболее удобной и доступной для всех переговорной площадкой, где учитываются интересы каждого.

Не сомневаюсь, что тесное сотрудничество администрации Оренбурга с руководителями предприятий, предпринимателями и бизнес-структурами в рамках Торгово-промышленной палаты будет и впредь успешно развиваться и приносить экономике города ощутимые плоды!

Сердечно поздравляю коллектив ТПП и всех членов палаты со знаменательной датой! От всей души желаю счастья, благополучия, удачи в делах и новых, ярких успехов!

Глава города Оренбурга
Ю. Н. Мищеряков.



Уважаемые коллеги!

Существует мнение, что Оренбуржье держится на трех китах. Это – нефтегазовый комплекс и энергетика, металлургия и сельское хозяйство.



Сегодня наряду с ними большую значимость имеет сектор малого и среднего бизнеса. Я думаю, нам есть чем дорожить сегодня, говоря о продвижении предпринимательства за эти годы, говоря в целом о развитии бизнеса и экономики в Орске. Заслуги этого сектора – и доход в городской бюджет, и увеличение числа рабочих мест, и реальная помощь городу в решении социальных программ и наказов избирателей.

Деятельность Торгово-промышленной палаты Оренбургской области, объединяющей и настраивающей бизнес на решение этих главных задач, помогает администрации Орска наиболее эффективно работать над городскими программами поддержки бизнеса, создавать условия для ускоренного развития предпринимательства.

Наш город должен стать объединяющим центром городов Восточного Оренбуржья и связующим звеном в отношениях Оренбургской области с Казахстаном. Предполагается расширение межрегиональных и международных связей, рост инвестиционной привлекательности, развитие рынка консалтинговых и финансово-банковских услуг, усиление интеграционных процессов в гражданском обществе. Мы надеемся на дальнейшее сотрудничество города и Торгово-промышленной палаты – крупнейшей экспертной организации области, как в реализации этих стратегических планов, так и в развитии практики социального партнерства.

Поздравляю коллектив и всех членов ТПП Оренбургской области со славной датой – 15-летием деятельности и желаю удачи, успехов и благополучия!

Ю. А. Берг, глава г. Орска.

Торгово-промышленная палата Оренбургской области — негосударственная некоммерческая организация, объединяющая своих членов для реализации целей и задач, определенных Законом «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации» и уставом. Торгово-промышленная палата консолидирует, выражает и отстаивает интересы малого, среднего и крупного бизнеса, организаций различных сфер экономики и общественной жизни.

Приоритетные задачи и направления деятельности

- выражение и защита интересов предпринимателей – членов ТПП в отношениях с органами власти;

- содействие развитию и процветанию членов палаты путем предоставления им разнообразных услуг и информации;

- помощь в формировании правовой среды и инфраструктуры предпринимательства;

- содействие развитию инноваций, внедрению современных технологий, распространению экономических знаний;

- участие в разработке законодательных и нормативно-правовых актов, затрагивающих интересы предпринимателей;

- установление и развитие связей с деловыми партнерами и организациями бизнеса.

Представление интересов важнейших сфер производства и предпринимательства в органах государственной власти и управления на всех уровнях в целях поддержки законодательных инициатив и защиты интересов оренбургских производителей товаров и услуг осуществляют **комитеты ТПП Оренбургской области:**

По экологии и охране окружающей среды

Председатель — Цинберг Марк Беньяминович, д.м.н., профессор, академик РАЕН, ЕАЕН, РАПВН, МААНОИ, президент ООО «НПФ «Экобиос».

По развитию частного предпринимательства, малого и среднего бизнеса

Председатель — Петрова Рубина Радиковна, директор ООО «Альтерна».

По развитию международных и внешнеэкономических связей и проблематике ВТО

Председатель — Шабанов Вадим Петрович, директор ООО «Оренбург-Белград-компания».

По инвестиционной политике и промышленному развитию

Председатель - Соколов Алек-

сандр Павлович, председатель совета директоров ЗАО «АКБ «Форштадт».

По содействию профессиональному образованию и инновационной деятельности

Председатель — Медведев Александр Константинович, заместитель министра экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области.

По антикризисному управлению и финансовому оздоровлению

Председатель — Луговой Сергей Викторович, генеральный директор ОАО «Оренбурггражданстрой».

По страховой деятельности

Председатель — Сафина Елена Ивановна, заместитель генерального директора по развитию страхового бизнеса в Приволжской региональной дирекции ЗАО «Страховая группа «УралСиб».

По транспорту и экспедированию

Председатель — Кузнецов Александр Николаевич, генеральный директор ООО «ОренбургСканСервис» и ООО «Оренбург Реал Строй».

По предпринимательству в аграрно-промышленной сфере

Председатель - Петрова Галина Васильевна, проректор ОГАУ по научной работе.

Для выработки консолидированной позиции деловых кругов, защиты интересов бизнеса в различных отраслях предпринимательской деятельности при палате созданы гильдии:

Негосударственных структур безопасности

Председатель совета - Ижбердеев Андрей Юрьевич, директор Ассоциации охранных предприятий «ГК «Цезарь».

Рестораторов

Председатель совета - Зияев Максим Анатольевич, директор ресторана «Галерея».

Реклаμισстов

Председатель совета — Таранец Олег Викторович, директор ООО «Аудиор Экспресс».

Достижения

Только за последние пять лет специалистами палаты: выполнено **15 000** различных экспертиз; подготовлено **6835** отчетов об оценке; выполнено **2400** переводов документов; оказано **1500** бесплатных консультаций; подготовлено **276** справок ценовой и адресной информации; оказано содействие в регистрации **87** патентов и **127** свидетельств на товарные знаки; рассмотрено **87** дел Третейским судом; проведено **230** семинаров с участием 5760 человек; разработано **70** веб-сайтов; организовано **26** бизнес-встреч с участием 450 предприятий регионов РФ и зарубежья; разработано **70** бизнес-планов, инвестиционных проектов, ТЭО; издано **14** книг, бизнес-каталогов и пособий.

Система менеджмента качества (СМК) Торгово-промышленной палаты Оренбургской области сертифицирована на соответствие международному стандарту (МС) ИСО 9001. Сертификаты соответствия Ассоциации по сертификации «Русский Регистр» (Санкт-Петербург) и Международной Ассоциации органов по сертификации IQNet подтверждают, что услуги палаты для предприятий и предпринимателей соответствуют требованиям международного стандарта ИСО 9001.

Основные слуги для бизнеса

Экспертиза – инструмент для решения сложных проблем в финансово-хозяйственной деятельности, в судебной практике. Все виды экспертиз в пределах компетенции, установленной законодательством РФ. Таможенные, контрактные, банковские, потребительские, страховые, автотехнические, оценочные и другие экспертизы проводятся на основании законов Российской Федерации «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации», «О государственной судебно-экспертной деятельности» и других правовых актов и носят независимый характер. Итоговый документ принимается к рассмотрению всеми органами в любом государстве мира.

Оценка – эффективный инструмент управления собственностью. Оценка недвижимости, машин и оборудования; расчеты величины арендной платы, в том числе за использование оборудования, инженерных сетей, автотранспортных средств и платы за пользование частным сервитутом; оценка бизнеса, акций, долей в уставном капитале, части имущественного комплекса; переоценка основных фондов предприятия; оценка имущества предприятия при банкротстве.

Риэлтерская деятельность

Операции с объектами недви-

мости; подготовка и юридическая экспертиза документов для перепланировки и регистрации объектов, при выделении доли из земельных участков с/х назначения.

Защита интеллектуальной собственности

Противодействие недобросовестной конкуренции. Организация регистрации прав интеллектуальной собственности с выдачей патентов и свидетельств и содействие предприятиям в получении товарных штриховых кодов.

Связи с общественностью

Организация конференций, конкурсов и презентаций. Разработка дизайна товарных знаков, фирменного стиля, макетов рекламы, плакатов, буклетов. Издательская деятельность.

Система менеджмента качества (СМК) по международным стандартам

Консультации по внедрению СМК. Подготовка к сертификации и помощь в получении сертификата, в том числе на соответствие требованиям МС ИСО 9001:2008. Обучение персонала и проведение семинаров. Проведение и участие в проведении внутренних и внешних аудитов.

Бизнес-планирование

Разработка концепции развития бизнеса, бизнес-планов и технико-

Весной 1995 года началась история Торгово-промышленной палаты. В непростые годы создавалась организация, призванная объединять и представлять интересы зарождающегося предпринимательства. Сегодня можно с уверенностью сказать, что данная миссия на коротком историческом участке была выполнена палатой с большим успехом. Мы уверены, что малый, средний и крупный бизнес Оренбургской области, представляющий все сферы предпринимательства — промышленность, внутреннюю и внешнюю торговлю, сельское хозяйство, финансовую систему, услуги — имеют в лице Торгово-промышленной палаты надежную опору и помощника.



Наше сотрудничество с вашей Торгово-промышленной палатой летом 2008 года по организации визита делегации от федерального министерства экономики и технологий Германии в Оренбург наглядно показало высокий профессионализм ваших сотрудников и отличный уровень организации мероприятий. Надеемся, что и в рамках предстоящего в июле т.г. визита немецкой бизнес-делегации, при поддержке ТПП Оренбургской области будет положено начало новым контактам и проектам между представителями бизнеса Германии и вашего региона.

От всего коллектива компании КОММИТ поздравляю руководство, коллектив и членов Торгово-промышленной палаты Оренбургской области с её 15-летием и желаю свершения всех планов, реализации проектов, успешного преодоления кризиса, роста и укрепления рядов. Здоровья, успехов и благополучия!

С глубоким уважением, Геррит Шмиттер, директор, и Булат Хамидов, директор по России.

экономических обоснований, проведение экспертизы бизнес-планов и бухгалтерских документов. Бизнес-планы оформляются с использованием высококачественного программного продукта PROJECT EXPERT 7 PROFESSIONAL.

Деловое образование

Услуги дополнительного образования: переподготовка и повы-

шение квалификации руководителей и специалистов организаций и предпринимателей по актуальным вопросам предпринимательской деятельности.

Услуги в сфере интернет-технологий

Создание и поддержка сайтов. Оптимизация и продвижение сайтов. Реклама.

Маркетинговые услуги

Исследования, отраслевые обзоры рынков, товарный и ценовой мониторинг, анализ конкурентной среды, ведение маркетинговой деятельности предприятий, рассылка коммерческих предложений.

Юридическое консультирование

Разработка учредительных документов. Правовая экспертиза документов. Представление интересов в судах. Составление документов исполнительного производства. Постоянно действующий **Третейский суд**.

Услуги в сфере внешнеэкономической деятельности

Поиск зарубежных партнеров и помощь в организации переговоров. Организация деловых встреч, визитов представителей иностран-

ных организаций. Подготовка контрактов и их юридическое сопровождение. Переводы любой документации с более чем 20 языков на

русский и обратно с последующим их заверением. Обеспечение устным переводом и предоставление переводчиков-консультантов.



От имени Минского отделения Белорусской торгово-промышленной палаты и от меня лично примите самые искренние по-

здравления по поводу 15-летия деятельности Торгово-промышленной палаты Оренбургской области!

Сегодня Торгово-промышленная палата Оренбургской области, объединяя более 540 предприятий и организаций различных сфер деятельности, является надежным гарантом развития бизнеса и предпринимательства в Оренбуржье.

Активная и последовательная деятельность палаты защищает интересы предприятий, развивает научно-технические и торгово-промышленные связи предприятий области с зарубежными партнерами, предоставляет широкий спектр услуг.

Многие достижения в деятельности палаты стали возможными благодаря непосредственно высоким деловым и человеческим качествам, грамотным и уверенным действиям руководства и высокому качеству работы сотрудников. Вы сохранили надежность Торгово-промышленной палаты Оренбургской области и продолжили ее развитие в непростых условиях прошедших лет. Многочисленные успешные проекты, активная деятельность в самых различных отраслях народного хозяйства снискали Торгово-промышленной палате Оренбургской области заслуженные авторитет и признание. Оставайтесь верны принципам высокого профессионализма.

Примите искренние пожелания дальнейшего развития и успешного процветания палате.

Здоровья, удачи, счастья и благополучия Вам и всему коллективу!

Генеральный директор
Минского отделения ТПП
Республики Беларусь А. А. Федорчук.

**КОМПЛЕКСНАЯ ПОДДЕРЖКА
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**



**ОТ БАНКОВСКОГО ПЛАТЕЖА
ДО КРЕДИТОВАНИЯ И ИНВЕСТИЦИЙ**

ТЕЛЕФОН ЕДИНОЙ
СПРАВОЧНОЙ СЛУЖБЫ
8-800-100-25-42
(круглосуточно, звонок по РФ бесплатный)



www.akibank.ru

Банк со 100% государственным капиталом

РоссельхозБанк

Вклады
Кредиты
Денежные переводы
Платежные карты
Валютно-обменные операции

С нами надёжно!

г. Оренбург, ул. Ленинская, д. 59, тел.: 77-76-54
ул. Терешковой, д. 10, тел.: 57-28-05
36 дополнительных офисов по Оренбургской области

Нам **10 лет!**

www.rshb.ru контакт-центр 8-800-200-02-90
ОАО "Россельхозбанк" Генеральная лицензия Банка России № 3349 РЕКЛАМА

Полтора десятка лет, пройденные палатой с момента основания до сегодняшних дней, - путь от группы энтузиастов до крупнейшей независимой экспертной организации и ведущего объединения предпринимателей региона. Более пятисот организаций бизнеса, в том числе 430 малых предприятий и предпринимателей, объединяет сегодня ТПП Оренбургской области, действуют ее филиалы в Орске, Бузулуке, Медногорске, Соль-Илецке, Новотроицке, представительства в Бугуруслане и Кувандыке.

Представители власти заинтересованно участвуют в конференциях, круглых столах, заседаниях комитетов и гильдий, организуемых палатой, а решения, созревшие и озвученные здесь, зачастую являются плодом совместных усилий бизнеса и власти по оздоровлению экономики.

Торгово-промышленная палата Оренбургской области — преемница богатых традиций отечественных промышленников и предпринимателей, опыта взаимодействия с общественностью и органами государственной власти. Представителей власти и общественных деятелей области мы попросили ответить на два вопроса.

1. Какую роль играет ТПП Оренбургской области в жизни Вашей структуры, организации? Насколько деятельность палаты отвечает предъявляемым Вами требованиям?

2. Какие преобразования в структуре, улучшения в работе ТПП необходимо совершить для усиления её роли в экономике, для развития инфраструктуры поддержки предпринимательства?

Д. В. Кулагин, председатель Законодательного собрания Оренбургской области

Сегодня от развития предпринимательства во многом зависит будущее нашей страны, которое невозможно строить без прочной законодательной базы, учитывающей интересы всех слоев населения, включая предпринимателей. То, что сегодня бизнес действует цивилизованно, в строго определенных рамках, во многом является итогом кропотливой повседневной работы торгово-промышленных палат России и субъектов Федерации, их тесного сотрудничества с федеральными и региональными органами законодательной и исполнительной власти.



Торгово-промышленная палата Оренбургской области и Законодательное собрание нашего региона накопили немалый опыт конструктивного сотрудничества. Палата принимает участие в обсуждении законопроектов, ее экспертные заключения необходимы для совершенствования законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность. Так, ею был предложен принятый впоследствии депутатами Законодательного собрания Закон «О создании благоприятных условий для производителей товаров и услуг на территории Оренбургской области». Палата участвовала и в создании Закона «Об инвестиционной деятельности». Примерами результативного законотворчества можно назвать принятие Закона «О промышленной по-

литике», законодательную инициативу о внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)».

Из других наиболее важных и интересных событий отмечу совместную организацию и проведение ежегодной конференции «Практические инструменты повышения конкурентоспособности малого и среднего бизнеса».

Палата — стратегический партнер в развитии действенного сотрудничества власти, общественности и предпринимателей в регионе. Поддерживая тесную связь с деловым сообществом, зная его проблемы, она, как никакая иная организация, может наиболее эффективно способствовать их решению. Уверен, что ее развитие будет продолжаться такими же динамичными темпами. Хочу пожелать членам Торгово-промышленной палаты Оренбуржья успехов в профессиональной деятельности, реализации всех намеченных планов, новых интересных и перспективных идей!

В. А. Рогожкин, глава города Бузулука



временной промышленной, финансовой и торговой инфраструктуры, созданию благоприятных условий для предпринимательской деятельности горожан.

В Бузулуке зарегистрировано 656 малых предприятий, 20 предприятий сред-

него бизнеса, около 3,5 тысяч индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица. Предприниматели и бизнесмены города регулярно принимают участие в областных форумах: «Город - бизнесу, бизнес — городу», где демонстрируют успехи и достижения территории муниципального образования город Бузулук.

Нормальное функционирование субъектов малого и среднего предпринимательства позволяет успешно решать проблему занятости трудоспособного населения, приносить реальные доходы в бюджеты всех уровней.

Торгово-промышленная палата осуще-

Уважаемый Виктор Андреевич!

С огромным удовольствием и от всего сердца поздравляем Вас и всех сотрудников Торгово-промышленной палаты



Оренбургской области со знаменательной датой - 15-летним юбилеем.

За время деятельности палаты вы добились значимых результатов в сфере поддержки предпринимательской деятельности Оренбургской области и в развитии приграничного сотрудничества - значимой составляющей российско-казахстанских отношений.

Ваше участие в мероприятиях, проводимых в г. Актобе, - форумах, выставках, торгово-экономических миссиях, способствовало укреплению добрососедства и взаимовыгодного сотрудничества среди бизнес-структур и деловых кругов Оренбургской и Актыбинской областей.

В становлении и развитии Торгово-промышленной палаты Вы проделали большой путь и в этом, безусловно, заслуга Ваших высококвалифицированных сотрудников. Мы высоко ценим наши партнерские отношения и искренне надеемся, что ваш профессиональный вклад и в дальнейшем будет играть неоценимую роль в экономическом развитии наших регионов.

Искренне желаем коллективу Торгово-промышленной палаты Оренбургской области процветания, новых достижений, счастья, здоровья и благополучия!

Председатель Торгово-промышленной палаты Актыбинской области
А. И. Мырхин.

ствяет, на мой взгляд, незаменимую функцию: представляет и отстаивает интересы предпринимателей в отношениях с органами власти, принимает деятельное участие в формировании правовой среды предпринимательства, профессиональном обучении и переподготовке, повышении квалификации специалистов, что положительно сказывается на конечных результатах их экономической деятельности.

О городе Бузулуке и о взаимоотношениях муниципалитета с предпринимателями могу сказать: здесь власть и бизнес находятся «по одну сторону» баррикады, и возникающие вопросы решаются сообща!

2. На мой взгляд, в новом программном документе «Стратегия социально-экономического развития Оренбургской области до 2020 года и на период до 2030 года» достаточно четко определены тенденции и перспективы развития региональной экономики, связанные с увеличением бюджета за счет альтернативных сфер экономической деятельности, включая электроэнергетику, машиностроение, металлургию, химическую промышленность, агропромышленный комплекс.

Здесь большое поле совместной деятельности специалистов Торгово-промышленной палаты и представителей малого и среднего бизнеса по содействию в развитии инноваций, внедрению современных технологий, распространению экономических знаний.

Как важный фактор можно также отметить возможность совершенствования «маркетинговой» политики в регионе через создание и продвижение комплексных брендов-образов, связанных с территорией Оренбургской области и пос-

ледующим формированием событийного ряда (выставочно-ярмарочная деятельность, фестивали культур народов Оренбуржья, спортивные соревнования) с целью привлечения внимания к территориям и увеличения инвестиционно-активных контактов.

Пользуясь случаем, разрешите поздравить всех специалистов Торгово-промышленной палаты Оренбургской области с 15-летним юбилеем и пожелать крепкого здоровья, хорошего настроения и дальнейших успехов в профессиональной деятельности во благо родного Оренбуржья!

А. А. Великанов, глава города Новотроицка



1. С каждым годом Торгово-промышленная палата Оренбургской области, ее Новотроицкий филиал занимают все более весомые позиции в деловой жизни города, расширяя ин-

фраструктуру своей деятельности, способствуя созданию условий, благоприятных для развития свободного предпринимательства.

Если брать в целом, в последнее время малый и средний бизнес в городе, на мой взгляд, развивается довольно динамично и активно. Все большее количество организаций выступают за прозрачность ведения бизнеса и честную конкуренцию. Это отвечает интересам развития экономики, способствует пополнению бюджета, создает новые рабочие места. Этому, безусловно, способствует объединяющая и консультативная деятельность

Торгово-промышленной палаты. Наши регулярные встречи с представителями бизнеса с участием палаты дают возможность узнать мнение предпринимателей по различным проблемам, акцентировать на них внимание органов власти.

2. Вряд ли палата нуждается в каких-либо оценках – нет необходимости давать оценки организации, интегрированной в общество, активно участвующей в экономической и политической жизни города, влиятельной структуре.

Палата много делает для бизнес-сообщества. Помимо текущей работы по оказанию специфических уникальных услуг – экспертных, сертификационных, переводческих, способствующих развитию экономики и пополнению бюджета города, ТПП вносит весомый вклад в поиск предприятиями Новотроицка деловых партнеров. Периодически проводятся обучающие семинары по ведению предпринимательской деятельности, круглые столы с участием надзорных и контролирующих органов, на которых рассматриваются самые актуальные вопросы взаимодействия органов власти и организаций бизнеса.

Выражаю признательность Торгово-промышленной палате за большую работу по объединению организаций и предпринимателей. Благодаря активной позиции палаты, появляется больше возможностей для общения, это способствует успеху совместной работы. Надеюсь, что диалог между бизнесом и властью в городе, благодаря работе ТПП, с каждым годом будет все более результативным.

Поздравляю коллектив и все организации, являющиеся членами Торгово-промышленной палаты Оренбургской области, с юбилейной датой. Желаю крепкого здоровья, успехов и процветания.

А. В. Берман, генеральный директор ОАО «Оренбургнефть»



Сотрудничество с Торгово-промышленной палатой Оренбургской области в части оказания услуг по оценке имущества ОАО «Оренбургнефть» осу-

ществляется с 2005 года. За период с 2006-го по 2010 год заключение договоров на оценку осуществлялось на основании краткосрочной секторной стратегии.

Следует сказать, что на сегодняшний день Торгово-промышленная палата полностью отвечает требованиям компании по выбору подрядной организации по проведению независимой оценки.

Торгово-промышленная палата име-



87%
бизнесменов
не верят, что банки
вновь кредитуют

Уже сегодня
оформите кредит
до 30 млн рублей



Оренбург
ул. Терешковой, 25
тел. 99-64-61

Круглосуточная
справочная служба
8 800 2003 700
www.mdm.ru

Предложение действительно при оформлении кредита «МДМ Бизнес» на 01.05.2010 г. ОАО «МДМ Банк». Генеральная лицензия ЦБ РФ № 323 от 06.08.2009 г. На правах рекламы.

ет следующие отличительные преимущества перед другими оценочными компаниями:

- наличие региональной сети, т. е. ТПП работает на территории всей Оренбургской области, что дает возможность выполнения заказов в максимально короткий срок;

- наличие большого штата сотрудников, причем, согласно требованиям ФЗ «Об оценочной деятельности в РФ», в каждом регионе области имеются сотрудники, являющиеся членами Некоммерческого партнерства «Сообщества специалистов-оценщиков»;

- наличие Сертификата соответствия системы менеджмента качества ISO 9001:2008;

- наличие договора страхования ответственности оценщиков на сумму, большую чем в иных оценочных компаниях.

За период партнерства было оценено более 28 тыс. объектов движимого, около 3,5 тыс. объектов недвижимого имущества, также проводились оценка бизнеса, экспертизы стоимости услуг и другие виды оценочной деятельности. За всё время сотрудничества не было ни одного случая оспаривания со стороны третьих лиц результатов оценки, что свидетельствует о высоком профессионализме оценщиков ТПП Оренбургской области.

На сегодняшний день Торгово-про-

мышленная палата Оренбургской области содействует развитию экономики ОАО «Оренбургнефть», ее интегрированию в хозяйственную систему, созданию благоприятных условий для развития бизнеса.

В стратегии развития наших партнерских отношений видим дальнейшее долгосрочное и плодотворное сотрудничество.

А. Ю. Ижбердеев, генеральный директор Ассоциации безопасности «Цезарь», член правления ТПП Оренбургской области

1. С Торгово-промышленной палатой Оренбургской области у нас деловые и партнерские взаимоотношения. Наша компания в течение 5 лет является членом палаты. По всем вопросам, которые появляются в процессе работы, в палате можно получить грамотные консультации высокопрофессиональных специалистов, обрести реальную поддержку и помощь.

Когда три года назад мы обратились в палату с инициативой создания профессионального общественного формирова-

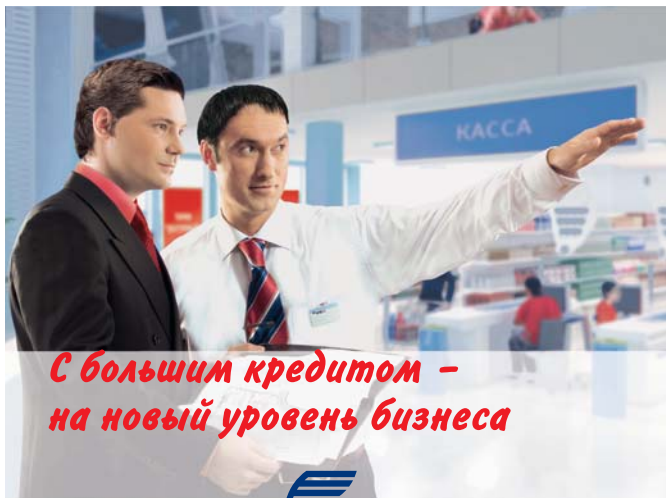
ния – Гильдии негосударственных структур безопасности, мы нашли здесь понимание и поддержку. Еще одно направление нашего взаимодействия с ТПП – это участие в специализированных выставках, которые организует ОАО «УралЭкспо». Такие мероприятия дают очень высокий эффект как в рекламе компании, так и в поиске потенциальных клиентов и партнеров.

Наш фирменный сайт – это целиком и полностью заслуга коллектива Web-студии палаты.

В целом, хочу отметить, что деятельность Торгово-промышленной палаты Оренбургской области находится на высоком уровне и вполне отвечает требованиям сегодняшнего дня.

2. Я думаю, что каких-то кардинальных преобразований структура ТПП не требует. Торгово-промышленная палата Оренбургской области работает в соответствии с Законом РФ «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации», вполне удовлетворяет требованиям времени и является опорой для предпринимателей и организаций.

От всех работников Ассоциации безопасности «Цезарь» сердечно поздравляю дружный и сплоченный коллектив Торгово-промышленной палаты Оренбургской области, а также ее членов, со знаменательной датой – 15-летием образования палаты, и желаю всем успеха.



С большим кредитом – на новый уровень бизнеса



*Кредиты
предприятиям
и индивидуальным
предпринимателям*

- Длительные сроки кредитования
- Гибкий подход к залого

Узнайте больше:
(495) 777-24-24
8 800 100-24-24
(звонок по России бесплатный)
www.vtb24.ru

Услуги кредитования оказывает ВТБ 24 (ЗАО).
Услуги лизинга оказывает Система Лизинг 24 (ЗАО).
Всю информацию об условиях предоставления услуг вы можете получить на официальном сайте www.vtb24.ru, а также по первому требованию во всех филиалах и дополнительных офисах ВТБ24. ВТБ 24 (ЗАО). Генеральная лицензия Банка России № 1623. Реклама.



**ЮНИАСТРУМ
БАНК**

Входит в Группу компаний Банка Кипра

- РАСЧЕТНО-КАСОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
- ВКЛАДЫ В РУБЛЯХ РФ И ВАЛЮТЕ
- КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ
- ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ
- КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА
- КОРПОРАТИВНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

г. Оренбург, ул. Пролетарская, 86
г. Орск, просп. Ленина, 93

г. Бузулук, ул. Комсомольская/Октябрьская, 66/47

8-800-333-04-04 | www.uniastrum.ru

На правах рекламы. ЮБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО). Генеральная лицензия Банка России №2771



Весенний выставочный сезон в разгаре

С 7 по 9 апреля в Оренбурге состоялась III специализированная выставка «Образование и карьера-2010» - масштабный проект, направленный на комплексное представление всех разделов образования, новых технологий и средств обучения, а также представляющий информацию об управлении карьерой, о переподготовке кадров, трудоустройстве, дополнительном и бизнес-образовании.

Организаторы мероприятия — Правительство Оренбургской области, Министерство образования Оренбургской области, администрация Оренбурга, Торгово-промышленная палата Оренбургской области, ОАО «УралЭкспо».

Задачи, решению которых содей-

ствует выставка «Образование и карьера-2010»:

- совершенствование системы образования;
- презентация и внедрение новых образовательных программ и управленческих технологий, инновационных педагогических проектов.

Особый акцент в работе выставки традиционно сделан на переподготовку кадров и трудоустройство, особенности управления карьерой. Для желающих получить консультации по трудоустройству на выставке работали службы занятости населения, кадровые агентства и центры: ГУ «Центр занятости населения города Оренбурга», ОАО «УралЭкспо» и другие.

Выставку «Образование и карьера», которая в этом году проводилась в третий раз, уже считают хорошей традицией. Выставка имеет два равноправных раздела: она предназначена для абитуриентов, школьников, студентов, образовательных учреждений, специалистов системы образо-

вания и, безусловно, необходима тем, кто задумывается о поиске работы, смене профессиональной деятельности, самореализации, серьезно подходит к вопросам профессионального роста и планирования карьеры.

Хотелось бы отметить живейший интерес участников и гостей выставки к различным мероприятиям, деловым встречам, семинарам, консультациям, которые проходили в период выставки практически в режиме нон-стоп.

Семинар «Ресурсы издательств для совершенствования образовательного процесса в Российской Федерации» заинтересовал методистов из всего Оренбуржья. Это неудивительно: ведь именно методика преподавания материала, вопросы — по ка-



ким учебникам работать в школе, как они обновляются, есть ли обратная связь с методистами у разработчиков учебных пособий — волнуют учителей и методистов. Встреча с представителями московских издательств ООО «БИНОМ. Лаборатория знаний», ООО «ТИД «Русское слово — РС», ООО «ИОЦ Мнемозина», ОАО «Издательство «Просвещение», ООО «Издательство «Вектор» из С.-Петербурга и другими помогла ответить на многие злободневные вопросы, наладить нужные связи, найти новые подходы в решении проблем по обеспечению школ и вузов учебниками.

Возможность реально заглянуть в свое «завтра», обсудить все теоретические и практические стороны получения и применения образования можно было на молодежной конференции «Молодежь Оренбуржья и карьера» и панельной дискуссии «Будущее молодежи — будущее Оренбуржья. Проблемы занятости и карьеры в Оренбургской области».



Семинар «Как начать свое дело» заинтересовал не только будущих предпринимателей – студентов факультетов коммерции и предпринимательского дела, но и действующих, не очень опытных бизнесменов, которым подчас не хватает практических и теоретических знаний и умений. Тема семинара настолько захватила слушателей, что даже после того, как мероприятие завершилось, в зале осталось больше 20 участников, горевших желанием дальнейшего обсуждения важных вопросов: новых пунктов законодательства, основных сложностях предпринимательского дела и т. д. Большим подспорьем для предпринимателей будет брошюра, подготовленная организаторами семинара и подаренная слушателям.

По словам участников выставки, 98 % из них абсолютно удовлетворены своей работой на выставке и ждут более чем положительных результатов от полученных деловых контактов.

Возможность убедиться в том, что строительная индустрия сегодня демонстрирует большой потенциал посткризисного развития, смогли гости и участники XIV Специализированной выставки «СтройУрал. Энерго- и ресурсосбережение», проходившей в Оренбурге 24–26 марта 2010 г. в здании СКК «Оренбуржье».

Строительная техника и оборудование, строительные, отделочные, кровельные материалы и технологии их изготовления, энергосберегающие технологии, современные покрытия, утеплители, теплоизолирующие материалы, архитектура – вот далеко не полный перечень тематических аспектов, представленных на более чем 50 экспозициях участниками из разных регионов России.

Выставка «СтройУрал. Энерго- и ресурсосбережение» традиционно ориентирована на широкий круг посетителей и обслуживает интересы как профессиональной аудитории отрасли, так и конечных потребителей – покупателей строительных материалов, недвижимости, корпоративных и частных клиентов. Выставка интересна представителям оптовых и розничных торговых организаций, компаниям и фирмам, занятым в производстве строительных и отделочных материалов, а также дизайнерам, архитекторам, инженерам,



ремесленникам.

Примечательно, что в этом году на строительной выставке были впервые представлены в полном объеме все строительные технологии: малоэтажное, многоквартирное строительство и др., включая возможность получения информации прямо от застройщика. На выставке заключались договоры купли-продажи, совершались сделки по строительству и недвижимости.

В 2010 году традиционная строительная выставка проходила в новом формате: на одной выставочной площадке «СтройУрал. Энерго- и ресурсосбережение» объединили с первой специализированной выставкой «Недвижимость в Оренбуржье», выгодно сочетая интересы этих мероприятий и представляя наиболее полную картину строительного рынка и рынка недвижимости в нашем регионе.

Заместитель министра по строительству и градостроительной политике Министерства строительства, жилищно-коммунального и дорожного хозяйства Оренбургской области Александр Соляник и заместитель министра по развитию потребительского рынка и государственным закупкам Министерства экономического развития промышленной политики и торговли Оренбургской области Виктор Сидоров выразили уверенность, что две эти выставки и тематические мероприятия, проводимые в их рамках, позволят

специалистам получить полномасштабный обзор передовых идей и новейших возможностей строительной индустрии и рынка недвижимости, познакомиться с потребностями и перспективами региональных и межрегиональных компаний-участников, а также усовершенствовать навыки эффективного развития отрасли.

Выставка «СтройУрал. Энерго- и ресурсосбережение» насчитывала 52 выставочных стенда, а «Недвижимость в Оренбуржье» – более 30 экспозиций.

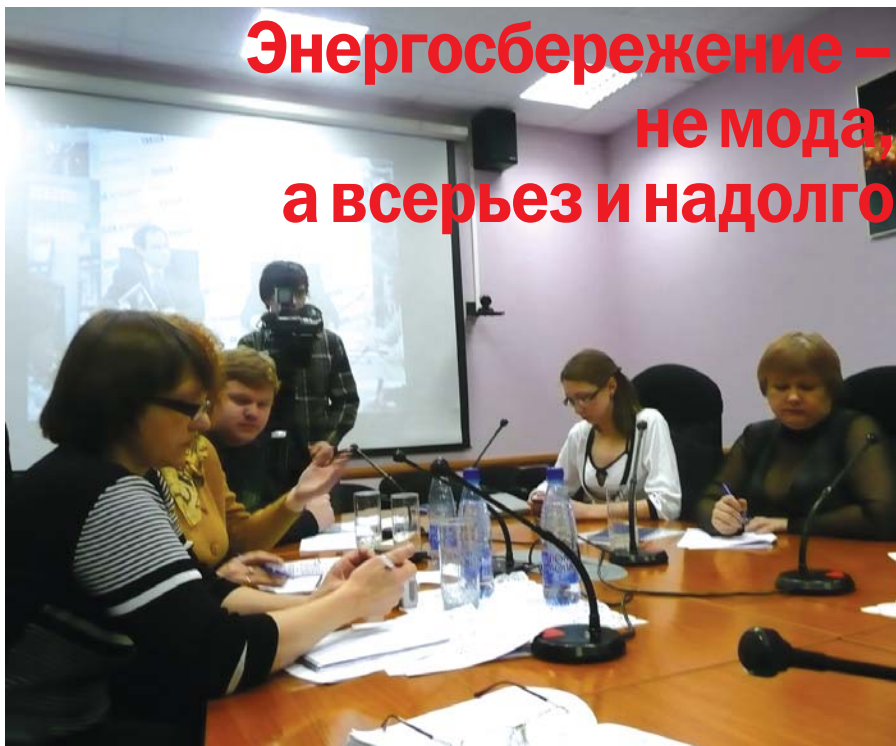
По подсчетам регистраторов посетителей, более 1000 профессионалов и аналитиков строительного рынка и различных отраслей недвижимости использовали уникальную возможность за 3 выставочных дня ознакомиться с экспонатами по тематике строительства и недвижимости в Оренбуржье.

Как отметили в своих анкетах участники выставок «СтройУрал» и «Недвижимость в Оренбуржье», главными результатами работы этих двух выставок стали реальные контракты и новые клиенты из более чем десятка российских регионов.

Небезрезультатным было участие в этих выставках и компаний, делающих основной акцент на имиджевом аспекте. По результатам маркетингового исследования, 1/3 часть экспонентов полностью удовлетворена эффектом от участия в выставке и уверена в абсолютном положительном результате выставочной работы. Около 60 % участников частично или полностью удовлетворили свои потребности по поиску новых клиентов, заключению новых договоров и налаживанию новых рынков сбыта.



Энергосбережение – не мода, а всерьез и надолго



С принятием в ноябре 2009 года Федерального закона «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности» Россия взяла курс на энергосбережение. Энергетические компании страны призывают россиян экономить все виды ресурсов: газ, воду, электроэнергию, тепло. Планомерную работу в этом направлении проводит ЗАО «КЭС-Холдинг», представленный в нашей области компаниями ОАО «Оренбургэнергосбыт» и ОАО «Оренбургская ТГК».

6 апреля в стенах ОАО «Оренбургская ТГК» прошла межрегиональная видеоконференция с участием всех подразделений КЭС-Холдинга из 16 регионов России, на которой официально был дан старт Конкурсу Энергетического Сотрудничества. Главная цель конкурса - выявить и поощрить самых энергоэффективных потребителей тепловой и электрической энергии. В Оренбургской области кандидаты на приз «Энергоэффект года» будут рассматриваться в нескольких номинациях. Для потребителей тепловой энергии определены номинации: «Крупные промышленные предприятия», «Предприятия малого и среднего бизнеса», «Государственные и муниципальные предприятия, предприятия социальной сферы», «ТСЖ, УК, муниципальные предприятия ЖКХ». Для потребителей электрической энергии ко всем перечисленным добавлена номинация «Предприятия сельского хозяйства».

Лучшие потребители энергоресурсов будут определяться региональной конкурсной комиссией, в состав которой вошли исполнительный директор ОАО «Оренбургская ТГК» Александр Влазнев, управляющий директор ОАО «Оренбургэнергосбыт» Сергей Решетило, руководители профильных государственных и городских ведомств. Среди критериев отбора победителей - степень внедрения энергосберегающих технологий в производстве, применение в работе современных систем учета энергоресурсов, четкое выполнение договорных обязательств, а также отсутствие аварий и отказов по вине потребителя. Кроме того, экспертная комиссия определит самое энергорасточительное предприятие региона, которому будет присужден антиприз «Энергетический вампир года».

Конкурс Энергетического Сотрудничества проводится предприятиями КЭС-Холдинга второй раз, но он уже принес довольно интересные результаты. В прошлом году в конкурсе приняли участие более 1000 юри-

дических лиц - потребителей тепла и электричества со всех регионов присутствия холдинга. Статистика конкурса показала, что самыми энергоэффективными потребителями среди промышленных компаний стали машиностроители, среди государственных и муниципальных предприятий - школы. А из пятнадцати статуэток энергетических вампиров в разных регионах тринадцать получили предприятия ЖКХ.

Статистика по итогам 2009 года будет полностью собрана и обнародована 28 мая, когда пройдет торжественное награждение победителей конкурса энергетического сотрудничества.

Как сказал Михаил Слободин, президент ЗАО «КЭС-Холдинг», необходимо развивать реальные проекты в области энергосбережения, а не просто говорить об этом повсеместно: «КЭС-Холдинг занимается продвижением программ «Энергоэффективный город», «Считай, экономь, плати», которые направлены на повышение уровня энергосбережения. Среди этих проектов и Конкурс Энергетического Сотрудничества - эффективный инструмент поощрения предприятий, наиболее активно внедряющих энергоэффективные технологии».

Вообще, 2009 год в КЭС-Холдинге был объявлен годом энергоэффективности. Однако, по признанию Михаила Слободина, для достижения видимых результатов нужен не год, а пилотка энергоэффективности.

В 2009-2010 гг. холдинг разработал и начал внедрять комплекс внутренних мероприятий, способствующих повышению эффективности производства и снижению потребления энергоресурсов. В их числе - снижение энергозатрат на производстве за счет строительства новых генерирующих мощностей, модернизация действующего оборудования с использованием современных технологий. Например, проект «Считай, экономь, плати» предполагает установку приборов учета всех ресурсов на предприятиях, в офисах, домах и квартирах, что является стимулом энергоэффективного потребления. В рамках программы «Энергоэффективный город» Воркута стала первым пилотным городом, в котором проводится полный энергоаудит всей городской инфраструктуры. В настоящее время подводятся первые итоги



**Сергей Решетило, управляющий директор
ОАО «Оренбургэнергобыт».**

аудита, которые позволят определить оптимальную программу энергосбережения. В планах компании - реализация подобного проекта и в других городах: Каменск-Уральском, Ижевске, Перми и др. Не исключено, что он будет реализован в одном из городов Оренбургской области.

Наиболее актуальной темой в энергосбережении в настоящее время является реализация нового Федерального закона «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности», принятого 23 ноября 2009 г. Согласно этому закону, к 1 января 2012 года все жилые помещения в России должны быть оснащены приборами учета используемых энергетических ресурсов. То есть все многоквартирные и частные дома будут «оприборены» общедомовыми счетчиками, которые позволят реально оценивать расходы жителей на энергоресурсы, в частности, тепло и электроэнергию, регулировать расход энергии и, как следствие, получать видимую экономию в платежных квитанциях.

Как рассказали специалисты ОАО «Оренбургская теплогенерирующая компания», в настоящее время в Оренбурге установка приборов учета идет полным ходом. «Оприборить» осталось треть домов Оренбурга, - сказал Борис Архипов, главный инженер ОАО «Оренбургская ТГК», - тем не менее предстоит еще большой объем работ. В так называемых домах повышенной комфортности (9-ти, 16-этажки) установка приборов учета проходит нормально. Их жители понимают необходимость этой работы, при этом удельные затраты на установку приборов учета в них гораздо ниже, чем в домах пониженной комфортности более старой постройки, а тем более ветхом жилье. Жителям таких домов (а это, как правило, пенсионеры), трудно объяснить, что в конечном итоге затраты на установку приборов учета компенсируются не виртуальной, а реаль-

ной экономией».

Напомним, что к 2012 году все жилые дома области должны быть оснащены соответствующими счетчиками. Дома, которые по каким-то причинам останутся без приборов учета, будут «оприбориваться» в принудительном порядке. При этом энергоснабжающие компании, ответственные за их установку, будут подвергаться штрафным санкциям со стороны государства. Поэтому специалисты советуют все делать вовремя. «В данном случае срабатывает нормальный рыночный фактор, - пояснил Борис Архипов. - На установку приборов учета в одном многоквартирном доме в среднем тратится 150-200 тысяч рублей, на эти цели привлекаются определенные кредитные ресурсы, поэтому сейчас это делать дешевле и выгоднее. В ближайшее время, оценив перспективы рынка, производители приборов просто поднимут цены».

На пресс-конференции не обошли стороной и проблемы электроэнергетики. ТСЖ, управляющие компании планомерно проводят работу по установке общедомовых приборов учета электроэнергии в жилых домах Оренбургской области. Она позволит фиксировать не только индивидуальные затраты электричества жителей многоквартирных домов, но и затраты на общедомовые нужды (освещение лестничных клеток, обеспечение работы лифтового хозяйства, антенных усилителей, домофонов и прочего внутридомового оборудования), которые распределяются между жильцами пропорционально количеству потребленной ими электроэнергии.

Как прокомментировал Сергей Решетило, управляющий директор ОАО «Оренбургэнергобыт», в домах, жители которых разумно относятся к расходам электричества, используют энергосберегающие лампочки, дисбаланс между индивидуальными и общедомовыми расходами несущественный - в пределах 5-10%. В более неблагополучных домах выявляется достаточное количество проблем. «Бывают случаи, когда в доме горят лишь лампочки в подъезде, а приходят большие счета. После проведе-

ния аудита такого дома выясняется, что в подвальном помещении организованы используемые для собственных нужд кого-то из жильцов помещения, даже целые погреба, в которых лампочки горят без всякого учета, - рассказал Сергей Васильевич. - В этом отношении головной болью энергетиков являются общежития, в которых большая часть жильцов живет без индивидуальных счетчиков, а все общедомовые расходы ложатся на плечи добросовестных жильцов».

Еще одна важная тема энергосбережения - использование энергосберегающих лампочек. Энергетики стараются сделать максимально удобным приобретение подобного энергооборудования для своих клиентов. Так, Сергей Решетило поделился с журналистами планами по развитию центров обслуживания клиентов ОАО «Оренбургэнергобыт»: «В настоящее время мы занимаемся переоборудованием наших клиентских отделов в центры энергоэффективности. В них оренбуржцы смогут купить энергосберегающие лампочки и дру-

гие необходимые в быту приборы. Особое внимание уделяется проблеме утилизации таких лампочек. В ближайшее время будут приняты конструктивные решения в этом направлении», - сказал Сергей Васильевич.

Как видим, все запланированные энергетиками мероприятия направлены на экономию всех видов энергоресурсов. Снижение потребления электрической и

тепловой энергии способствует уменьшению расхода топлива энергетических компаний, что в конечном итоге отразится на стоимости услуг для конечного потребителя. Говоря простыми словами, выигрывают все: и производители, и потребители энергии. Разово или на уровне одной компании эту проблему решить невозможно, поэтому ею необходимо заниматься как на законодательном уровне, так и на уровне регионов, предприятий и обычных жителей, решая конкретные задачи энергосбережения.

Гулдар Хасанова.

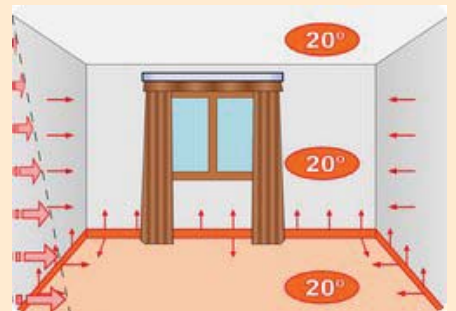


**Борис Архипов,
главный инженер
ОАО «Оренбургская ТГК».**

Инновационная технология теперь в Оренбурге

Вы никогда не задавались вопросом: почему зимой, несмотря на горячие батареи, наши ноги мерзнут, и часто зимой даже в теплой квартире приходится надевать шерстяные носки? Почему запотевают стекла на балконах и лоджиях? Или почему, приезжая зимой на дачу, мы часто не можем согреть дом конвекторами? Ответ на эти, казалось бы, несложные вопросы не так прост. Все дело в том, что почти все традиционные системы отопления работают по принципу конвекции. То есть воздух, нагреваемый системой отопления, поднимается вверх к потолку, оставляя пол холодным. Именно из-за этого наши ноги мерзнут даже в теплых помещениях. Мало того, при таком способе отопления стены остаются также холодными, так как вектор движения теплого воздуха направлен к центру помещения. Подобное движение воздуха формирует застойные области с холодным воздухом в углах, что приводит к образованию конденсата и плесени. А что говорить о подъеме теплыми потоками воздуха с пола пыли, которой мы дышим?

Пока же нас интересует вопрос: как можно решить эти и многие другие проблемы, возникающие при более глубоком взгляде на вопрос отопления. Решение есть! Это система плинтусного отопления Best Board, которая является более технологичной системой воплощения принципов, известных издавна. Человеческое тело способно принимать 99% влияющего на него теплового излучения через кожу. Для человека естественно воспринимать солнечное излучение. Интересный факт: если поместить человека в холодное помещение с теплыми стенами, он будет чувствовать себя более комфортно, чем в теплом помещении с холодными стенами. Это объясняется эффектом теплового излучения от стен. Что же общего имеет система плинтусного отопления Best Board с эффектом теплового излучения?



Теплый воздух, который поднимается вдоль стен с установленной системой Best Board прогревает стены, которые начинают излучать тепло, прогревая помещение и человека. В статье немецкого ученого Конрада Фишера дается научное обоснование, почему так важно «темперировать» (прогреть) стены, имеющие контакт с улицей. Ведь прогретая, теплая стена избавляется от излишней влаги и меньше проводит тепла наружу, к тому же она сама излучает тепло. Благодаря новому способу передачи тепла, применению инновационных технологий и австрийскому качеству данная система позволяет сэкономить более чем 40% энергозатрат.

Плинтусная система отопления Best Board при одинаковом ощущении комфорта снижает температуру в помещении примерно на 3 градуса по сравнению с обычными батареями. **Снижение температуры на 1 градус даёт экономию до 7%. Кроме того, не происходит образования избыточного слоя тепла под потолком, что позволяет экономить дополнительно около 15% энергозатрат. Вместе с тёплым плинтусом вы получаете точное и быстрое регулирование температуры каждого помещения термостатами и сервоприводами, что также ведёт к экономии энергии порядка 10%.**

Разница температур воды, идущей от котла и к котлу, составляет лишь 5 градусов, в то время как в обычных радиаторных системах достигает 20 градусов. Эта особенность улучшает и продлевает жизнь сердцу отопления — котлу, так как исключает низкотемпературную коррозию.

Благодаря тому, что при использовании системы Best Board практически отсутствует активная конвекция, количество пыли в воздухе сокращается до минимума, что наряду с равномерным распределением тепла формирует в помещении здоровый микроклимат. Теперь вы можете не опасаться за здоровье ваших детей, родных и близких. При использовании данной системы создаётся наиболее оптимальная среда для бронхолёгочных больных и аллергиков.

Имея форму плинтуса, данная система идеально вписывается в любое интерьерное решение, предоставляя дизайнерам, проектировщикам и архитекторам широкий простор для фантазий.



ООО «Гольфстрим»

г. Оренбург, ул. Даля, 2, корп. 4

Тел.: (3532) 474-492. www.golfstrim56.ru

Одно дело работать из года в год на фоне растущего рынка, увеличивающейся страховой премии. Другое – на падающем рынке, когда приходится ориентироваться не на темпы прироста взносов и долю рынка, а на убыточность и рентабельность тех или иных видов страхования, когда необходимо оперативно сглаживать отрицательные эффекты, диверсифицируя страховой портфель.

К счастью, кризис заставил многих думать и считать. Но одни решили делать это за счет клиентов, стремясь платить им все меньше и меньше, постепенно девальвируя роль страхования и имя страховщика. Другие серьезно думают о структуре страхового портфеля, уменьшении собственных расходов и заработке на инвестициях от размещения финансовых средств. Первый – путь в никуда, второй – в цивилизованное будущее.

При этом подтверждается общая закономерность: больше всех пострадали от кризиса компании, начиная где-то с 7-10-го места по 20-е по объему сборов. Это понятно: они уже вынуждены нести все

Страхование-2009: прошел тяжелый год. Впереди – еще тяжелее

Завершился 2009 год, один из самых сложных в современной истории страхования, и не только. Эпоха легких денег для страховщиков прошла. Это был первый кризисный год, который начал наглядно показывать достоинства и недостатки национального страхового рынка. Кризис стал катализатором всех нарастающих проблем: на фоне падения объемов собранных премий ярче выявились скрытые ранее проблемы недостаточности реальных страховых резервов, качества активов страховщиков, профессионализма менеджеров всех уровней.

затраты крупной федеральной компании, но их бренд достаточно силен, чтобы клиенты начали переориентироваться на них в кризис.

Если оценить динамику объемов отдельно по СК, то, по данным специалистов компании РОСГОССТРАХ, доля рынка «СОГАЗА» сократилась на 1,6% и составила 14,2%, но несмотря на это он остаётся лидером

рынка. Темп роста составил 74,9% (при темпе роста выплат 73,8%). Компания РОСГОССТРАХ повысила свою долю рынка до 13,6% к 10,5% прошлого года. Темп роста составил 108,9%, при темпе роста выплат 106,4%. Самый высокий темп роста

В материале использованы официальные данные инспекции ФССН по Приволжскому федеральному округу, исследовательской компании Profi Online Research, а также анализ рынка, произведенный сотрудниками страховой компании РОСГОССТРАХ (РГС). В некоторых случаях эти данные не совпадают, поскольку в своих расчетах менеджеры РГС учитывали операции по оренбургским клиентам, произведенным не только в местном филиале, но и в других офисах. Впрочем, несовпадение цифр на общую картину не влияет.

Объемы страхового рынка Оренбургской области

Вид страхования	Страховые премии без ОМС				Страховые выплаты без ОМС					
	2009 г., тыс. руб.	Доля в общем объеме, %	2008 г., тыс. руб.	Доля в общем объеме, %	2009 г., тыс. руб.	Доля в общем объеме, %	Кэфф. выплат, %	2008 г., тыс. руб.	Доля в общем объеме, %	Кэфф. выплат, %
Итого без ОМС	3 683 146	100	4 339 675	100	2 148 226	100	58,3	2 193 023	100	50,5
Страхование жизни	54 250	1,5	94 831	2,2	17 774	0,8	32,8	7 666	0,4	8,1
Личное страхование	831 108	22,6	837 150	19,3	563 725	26,2	67,8	487 841	22,3	58,3
Имущественное страхование	1 739 727	47,2	2 560 115	59	992 658	46,2	57,1	1 144 774	52,2	44,7
Страхование ответственности	93 017	2,5	96 964	2,2	9 701	0,5	10,4	5 993	0,3	6,2
ОСАГО	953 075	25,9	802 589	18,5	554 106	25,8	58,1	539 697	24,6	67,3



УРАЛСИБ

СТРАХОВАНИЕ

Пр. Нижний, 17, тел.: 388-883
E-mail: office@oreniic.ru

сбора показала компания «Росинвест» – 216,7% (за счёт имущественного страхования с темпом роста 222,9%). Самый низкий темп роста у компании «Царица» – 26%.

Как всегда, основные проблемы взаимоотношений между СК и клиентами лежат в сфере обязательного страхования. Например, рост сборов по ОСАГО произошел, прежде всего, благодаря повышению страховых тарифов в марте прошлого года, когда правительство скорректировало территориальные коэффициенты. В результате средняя стоимость полиса в 2009 г. выросла на 11% и составила 2 439 рублей.

Объем выплат вырос на 5,7% по России и на 4% по Приволжскому федеральному округу. Средняя выплата также увеличилась и составила 24 433 рубля, что всего на 2,8% выше, чем год назад. Однако стоимость ремонта и запчастей на автомобили в прошлом году выросли куда больше (около 15%). Отсюда и недовольство граждан.

Как сообщил руководитель инспекции ФССН по Приволжскому федеральному округу Виктор Лисин, главной проблемой во взаимоотношениях страховщиков и клиентов стало резкое увеличение отказов в страховых выплатах. Ну да, получаем-то чужие деньги, а

платим, как известно, свои. «За 2009 г. в наш адрес пришла 4 451 жалоба, что в 2,8 раза больше, чем годом раньше, и в 4,8 раза больше, чем в 2007 г.

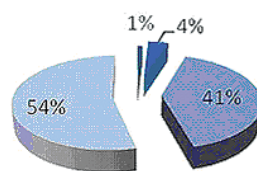
Причем жалоб на неадекватность выплат или отказ почти в 2 раза больше по добровольному страхованию КАСКО, чем ОСАГО. Однако и по ОСАГО цифра удвоилась (с 803 до 1 654)».

Говоря об ОСАГО, следует отметить, что за 6 лет действия закона так и не заработал коэффициент «бонус-малус», поощряющий безаварийную езду. Более того, необоснованно давая бонусы без

ков лежит в используемой годами модели работы. Страховщики сосредоточили основное внимание на развитии клиентской базы, агентской и филиальной сетях, не уделяя должного внимания инвестиционной деятельности. На нынешнем этапе развития в ПФО страховые операции являются основным источником дохода страховщика, а инвестиционные операции не характеризуются достаточной эффективностью. И совершенно очевидно, что в ближайшей перспективе доходность страховой деятельности будет неизбежно снижаться, и тогда внимание стра-

ховщиков вынуждено будет переместиться на решение вопросов эффективности инвестиционной деятельности. Создание четко продуманной инвестиционной политики позволит страховщику иметь значительное конкурентное преимущество. Однако и тут нужна максимально консервативная политика, потому что даже размещение депозитов в крупнейших кредитных организациях сегодня не дает стопроцент-

Насколько Вы удовлетворены качеством обслуживания в своей страховой компании?



- полностью не удовлетворен
- скорее не удовлетворен
- полностью удовлетворен

справок, многие наши страховщики поощряют водителей-хулиганов. К сожалению, пока не заработала и процедура оформления мелких ДТП без участия ГИБДД.

Еще одна проблема страховщи-

№	Название страховой организации	Итого (кроме обязат. мед. страхов.)	в том числе по договорам								Обязательное медицинское страхование
			добровольного				обязательного				
			страхов. жизни	личного страхов. (кроме страхов. жизни)	имуществ. страхов. (кроме страхов. ответств.)	страхов. ответств.	личного страхов. пассажир. (туристов, экскурс.)	гос. личного страхов. сотрудн. Гос. Нал. службы РФ	гос. страхов. военн.служ. и приравн. к ним в обязат. гос. страхов. лиц	страхов. граждан. ответств. владельцев транспорт. средств	
Всего по региону (поступления):		3 683 146	54 250	831 108	1 739 727	93 017	2 155	0	9 814	953 075	1 234 901
1	СОГАЗ	521 457	0	266 787	144 535	41 741	0	0	0	68 394	0
2	РОСГОССТРАХ-ПОВОЛЖЬЕ	474 936	725	8 844	108 123	7 101	60	0	0	350 083	0
3	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	333 640	0	95 384	194 947	2 163	0	0	0	41 146	0
4	УРАЛСИБ	270 715	0	45 270	161 626	3 268	137	0	0	60 414	0
5	РОСИНВЕСТ	239 403	0	33	227 878	97	0	0	0	11 395	0
6	РЕСО-ГАРАНТИЯ	184 201	1 495	7 023	90 607	4 825	19	0	0	80 232	0
7	РОСНО	163 158	0	59 590	70 636	8 340	54	0	0	24 538	0
8	ВОЕННО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	112 010	0	16 717	77 747	2 572	0	0	0	14 974	0
9	ИНГОССТРАХ	106 507	0	8 896	51 027	1 085	0	0	0	45 499	0
10	ЦАРИЦА	104 669	0	10	90 129	49	0	0	0	14 481	0
11	СОГЛАСИЕ	87 860	0	3 502	71 260	1 137	5	0	0	11 956	0
12	ДЖЕНЕРАЛИ ППФ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	82 917	9 423	73 494	0	0	0	0	0	0	0
13	ЭНЕРГОГАРАНТ	80 713	0	44 105	24 875	760	0	0	0	10 973	0
14	КОМПАНИОН	66 983	0	8	58 700	81	0	0	0	8 194	0
15	ЮЖУРАЛЖАСО	66 040	0	37 610	28 396	34	0	0	0	0	0
16	МАКС	65 114	0	38 187	9 032	41	0	0	9 814	8 040	0
17	ГУТА-СТРАХОВАНИЕ	63 667	0	930	34 546	546	0	0	0	27 645	0
18	ПЕРВАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	54 876	0	30 123	20 196	408	0	0	0	4 149	0
19	АФЕС	48 878	0	11 335	10 007	14 176	99	0	0	13 261	0
20	МЕЖОТРАСЛЕВОЙ СТРАХОВОЙ ЦЕНТР	46 153	0	17 479	26 385	118	0	0	0	2 171	0

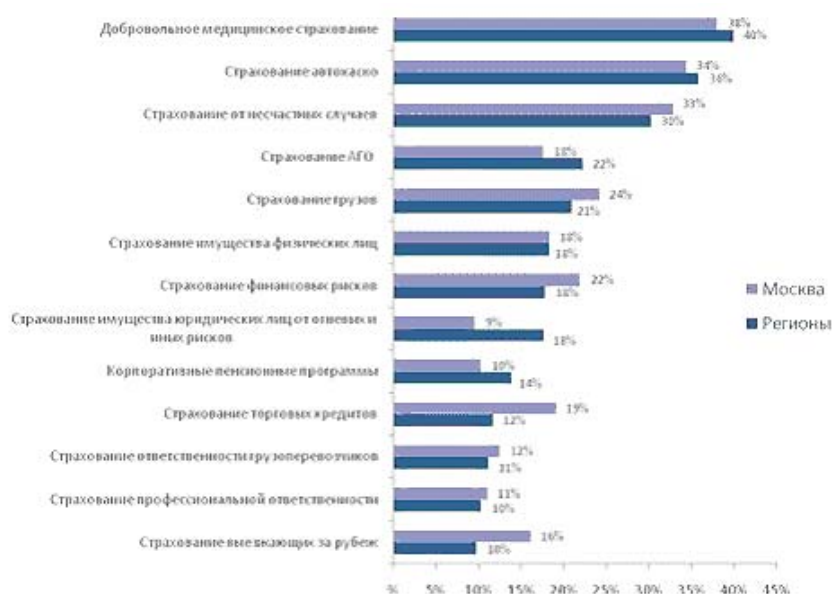
ной гарантии страховщикам.

Что касается прогнозов, как на первый взгляд кажется, в текущей ситуации на ближайшие 5-7 лет без развития обязательного страхования в России не обойтись в силу недостаточной развитости страхового рынка в нашей стране. Если не случится вторая волна кризиса, то объем рынка в 2010 г., по прогнозам экспертов, вернется на уровень 2008 года. Динамика различных видов страхования во многом будет зависеть от развития экономики.

Например, Виктор Лисин, руководитель инспекции ФССН по Приволжскому федеральному округу, считает, что «стабильным будет оставаться ОСАГО и другие виды обязательного страхования, а также авиационные риски и риски водного транспорта. В соответствии с ВВП и уровнем жизни населения будут развиваться строительно-монтажные риски, страхование грузов, автоКАСКО.

В связи с отрицательными темпами прироста страховых премий и высокими темпами роста выплат серьезную угрозу представляют страхование грузов, страхование от несчастных случаев, страхование автоКАСКО, ДМС».

В подготовке статьи использованы материалы портала www.insure-info.ru



Какими видами страхования Вы пользуетесь в настоящее время? Выберите все возможные варианты ответа (страхование для малого и среднего бизнеса).

Наиболее востребованными услугами по страхованию среди российских компаний являются добровольное медицинское страхование (ДМС), страхование автоКАСКО и страхование от несчастных случаев. Популярны и такие услуги, как страхование автогражданской ответственности (АГО) и страхование грузов. Однако, из исследования становится ясно, что по уровню пользования некоторыми услугами ситуация в Москве и регионах различается. Например, в столице больше востребовано страхование торговых кредитов (19% компаний в Москве и только 12% в регионах). Также в Москве особое внимание уделяется страхованию работников, выезжающих за рубеж (16% против 10%). Интересно, что дополнительные программы по медицинскому страхованию персонала в предкризисный период активно использовали как региональные, так и столичные компании. По всей видимости, по итогам I квартала 2010 года доля организаций, готовых тратить средства на увеличение соцпакетов, будет сокращена – где больше проявится данная тенденция: в Москве или регионах – покажет время.

№	Название страховой организации	Итого (кроме обязат. мед. страхов.)	в том числе по договорам								Обязательное медицинское страхование
			добровольного				обязательного				
			страхов. жизни	личного страхов. (кроме страхов. жизни)	имуществ. страхов. (кроме страхов. ответств.)	страхов. ответств.	личного страхов. пассажир. (туристов, экскурс.)	гос. личного страхов. сотрудн. Гос. Нал. службы РФ	гос. страхов. военнослуж. и приравн. к ним в обязат. гос. страхов. лиц	страхов. граждан. ответств. владельцев транспорт. средств	
Всего по региону (выплаты):		2 148 226	17 774	563 725	992 658	9 701	55	0	10 207	554 106	1 222 714
1	СОГАЗ	339 640	0	240 213	54 393	1 157	0	0	0	43 877	0
2	УРАЛСИБ	256 516	0	37 473	154 887	152	55	0	0	63 949	0
3	РОСГОССТРАХ-ПОВОЛЖЬЕ	242 901	3 869	4 354	45 570	563	0	0	0	188 545	0
4	РОСИНВЕСТ	217 308	0	5	210 789	0	0	0	0	6 514	0
5	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	143 161	0	77 119	49 364	65	0	0	0	16 613	0
6	РЕСО-ГАРАНТИЯ	95 989	746	705	53 600	730	0	0	0	40 208	0
7	РОСНО	86 314	0	40 801	32 180	739	0	0	0	12 594	0
8	ИНГОССТРАХ	85 913	0	18 345	35 312	31	0	0	0	32 225	0
9	СОГЛАСИЕ	69 683	0	4 188	54 360	273	0	0	0	10 862	0
10	ПЕРВАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	50 220	0	22 886	22 357	111	0	0	0	4 866	0
11	ВОЕННО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	48 459	0	6 692	36 232	411	0	0	0	5 124	0
12	ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	47 231	0	909	35 770	2 295	0	0	0	8 257	0
13	КОМПАНИОН	47 070	0	0	39 137	0	0	0	0	7 933	0
14	ЮГОРИЯ	38 830	0	2 165	25 674	524	0	0	0	10 467	0
15	ЭНЕРГОГАРАНТ	38 276	0	25 877	9 021	1	0	0	0	3 377	0
16	МАКС	37 960	0	12 570	7 723	1 218	0	0	10 207	6 242	0
17	ГУТА-СТРАХОВАНИЕ	35 281	0	517	18 663	191	0	0	0	15 910	0
18	ОРАНТА	32 050	0	18	21 163	598	0	0	0	10 271	0
19	ОБЪЕДИНЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	24 199	0	13 809	6 088	11	0	0	0	4 291	0
20	МЕЖОТРАСЛЕВОЙ СТРАХОВОЙ ЦЕНТР	21 036	0	14 386	5 066	0	0	0	0	1 584	0

РОСГОССТРАХ: Если страховая компания предлагает низкие тарифы, это означает только одно - ей в срочном порядке нужны деньги любой ценой

В период кризиса страхование – одна из первых статей бюджета компаний и частных лиц, которая подвергается пересмотру, сокращению и даже полному исключению. Общее падение рынка страховых услуг по итогам 2009 года в России составило 7%, в Оренбургской области - порядка 16%. На фоне общего падения рынка и банкротства сотен игроков РОСГОССТРАХ подошел к завершению 2009 года с положительным темпом роста.

На пресс-конференции президент компании Данил Хачатуров и директор оренбургского филиала Сергей Блинов рассказали журналистам об основных итогах работы за 2009 год и планах на будущее.

По оценкам Данила Хачатурова, несмотря на значительное влияние кризиса, страховой рынок России приобрел позитивную тенденцию: «Кризис ясно показал, кто есть кто в российском страховании, - отметил Данил Эдуардович. – За 2009 год порядка 90 участников либо разорились, либо закончили свою деятельность, и этот процесс будет продолжаться в ускоренном темпе. Считаю, что это неплохо, так как уходят либо мелкие игроки, либо компании-однодневки, которые заинтересованы в быстрых сборах и таком же быстром исчезновении. В результате работы таких страховщиков падает доверие к страхованию как таковому. Кризис оставил тех, кто должен был остаться».

В 2009 году сборы Группы компаний РОСГОССТРАХ составили 68 млрд рублей (рост - 13% на фоне 7% общего падения рынка). На страховом рынке Оренбуржья доля компании выросла с 10,5% в 2008 году до 13,6% в 2009 году. Сборы филиала по всем видам страхования впервые достигли полумиллиардной отметки и составили 503 млн рублей. Рост по сравнению с 2008 годом - 8% на фоне непростой экономической ситуации.

Основным показателем надежности стра-



**Директор филиала
РОСГОССТРАХ
в Оренбургской
области
Сергей Блинов.**



**Данил Хачатуров,
президент
ГК РОСГОССТРАХ.**

ховой компании всегда служит выплата по результатам страхового случая. Страхователю важнее всего знать, насколько оперативно и в достаточном ли объеме ему выплатят страховое возмещение, сколько времени займет получение денег, какой уровень сервиса при этом будет обеспечен.

«В Оренбургской области в 2009 году было урегулировано более 12 тыс. страховых случаев, что на 30% больше предыдущего года. Общая сумма выплат составила более 250 млн рублей, что почти на 13 млн рублей больше, чем в 2008 году. То есть каждую неделю филиал РОСГОССТРАХ в Оренбургской области выплачивал около 5 млн рублей», - с удовольствием констатирует директор фили-

ала Сергей Блинов.

Важной тенденцией страхового рынка 2009 года стало значительное увеличение судебных разбирательств по страхованию, почти вчетверо увеличилось число обращений граждан в Росстрахнадзор. Не случайно наиболее слабые, в основном региональные страховые компании, стали разоряться со скоростью одна в день.

«Российский человек просто так в суд не пойдет, нужно довести ситуацию до предела, чтобы он начал тяжбы, - считает Данил Хачатуров. – В 2009 году количество судов у большинства страховщиков росло в геометрической прогрессии. Это показывает одно: страховщики идут на любые меры, чтобы не платить своим клиентам выплаты в полном объеме. Особенно это касается ОСАГО, тариф которого не пересматривался уже 7 лет, несмотря на инфляцию, рост курса доллара и прочие показатели. Компании, в портфеле которых большую долю занимает страхование по ОСАГО, терпят максимальные убытки. Наш портфель хорошо сбалансирован по всем видам страхования, поэтому у нас таких проблем нет. И потенциал других видов страхования намного очевиднее и богаче, нежели у ОСАГО, где перспективы роста ограничены количественным показателем самого российского автопарка».

Демпинг тарифов, еще одна тенденция рынка, стал для многих терпящих бедствие страховщиков основной возможностью обеспечить прибыль в 2009 году. «Если все делать правильно, соблюдать нормативы о резервах, кризис не окажет существенного влияния, - пояснил Данил Эдуардович. – Если страховая компания предлагает низкие тарифы, это означает только одно: ей в срочном порядке нужны деньги любой ценой. Отсюда и невыплаты клиентам, судебные разбирательства и прочие проблемы».

В 2009 году компания РОСГОССТРАХ запустила масштабный проект «Железный поток», направленный на привлечение, обучение и адаптацию в компании новых агентов и страховых консультантов. В самый разгар кризиса компания приняла на работу более 3,5 тыс агентов по всей стране. «В этом году мы планируем увеличить наш агентский корпус минимум на 20 тыс человек. Нам нужно много активных продавцов, - рассказал Данил Хачатуров. - В течение первых трех месяцев агентам-стажерам выплачивается стипендия. В дальнейшем, в зависимости от результатов, мы заключаем с ними трудовые договоры страховых консультантов, обеспечиваем всем необходимым для работы».

«Программа «Железный поток» - это шанс для активных и амбициозных людей, а таких в России много. Этим проектом мы решаем и свои задачи по увеличению продаж, и социальные, способствуя созданию новых рабочих мест в регионах. Только в нашем филиале число агентов превысило 600 человек и это не предел», - подтвердил директор филиала РОСГОССТРАХ в Оренбургской области Сергей Блинов.

Оценивая работу Оренбургского филиала, президент компании Данил Хачатуров отметил: есть куда расти. «Филиал в Оренбурге показал в 2009 году неплохие результаты. Наша общая задача – занять долю рынка в 35%, такая же цель стоит перед филиалом в Оренбургской области».

Итоги деятельности оренбургского филиала компании РОСГОССТРАХ в 2009 году

В 2009 году сборы филиала по всем видам страхования достигли полумиллиардной отметки и составили 503 млн рублей. Рост по сравнению с 2008 годом - 8% на фоне падения регионального рынка на более чем на 16%.

Сумма сборов по ОСАГО за 2009 год составила более 350 млн руб, что превысило сборы 2008 года на 20%.

За 2009 год урегулировано более 12 тыс. страховых случаев, что на 30% больше предыдущего года.

Общая сумма выплат за 2009 год составила более 250 млн рублей, что почти на 13 млн рублей больше, чем в 2008 году.

Более 40% всех застраховавших свою жизнь оренбуржцев отдали предпочтение компании РОСГОССТРАХ (По данным ФССН).

В 2009 году компанией «РОСГОССТРАХ» было заключено более 275 тыс договоров страхования, каждый десятый житель Оренбургской области является клиентом компании РОСГОССТРАХ.

Клиентами компании РОСГОССТРАХ являются Оренбургская Буровая Компания, Оренбургский механический завод, ОАО «Уральская сталь», Новотроицкий цементный завод, администрация города Оренбурга и администрация Оренбургской области, УВД Оренбургской области, служба судебных приставов и т. д.

2009 год для многих страховщиков стал временем проверки на прочность. Падение объемов кредитования физических и юридических лиц, колебания авторынка, снижение покупательской способности и прочие атрибуты мирового финансового кризиса страховщики хорошо почувствовали на себе. Однако острое желание, опыт работы, знание рынка и основательный фундамент дают возможность прочно стоять на ногах и развиваться.

В этом убежден и коллектив оренбургского филиала международной страховой компании «Цюрих», одной из ведущих универсальных страховых компаний Европы. Около года назад в оренбургском филиале произошли кадровые изменения: руководство компании возглавила молодая команда специалистов. За прошедший год была проделана большая работа. Об этом говорят экономические показатели: объем денежных поступлений составил более 45 млн рублей, что превышает результаты 2008 года более чем в два раза. Увеличились и страховые выплаты – в прошлом году они составили 15,3 млн рублей (для сравнения: в 2008 году 8,2 млн рублей). Компания продолжает развивать сотрудничество со своими партнерами, банковскими и лизинговыми структурами, страховыми брокерами. СК «Цюрих» представлена практически во всех автосалонах города. Кроме того, филиал активно расширяет штат сотрудников, приглашая активных людей для работы страховыми консультантами и агентами.

Планы филиала на 2010 год – диверсификация бизнеса и развитие всех видов страхования. Они совпадают с задачами федерального топ-менеджмента компании. В 2009 году произошло успешное объединение двух российских компаний группы Zurich под одним брендом ООО СК «Цюрих». Ее филиальная сеть состоит из 60 филиалов и 270 представительств по всей стране, в которых работает свыше 2500 сотрудников и 3500 агентов. По итогам 2009 года общие сбо-

Страховая компания «Цюрих»: европейские планы оренбургской компании



ры Zurich в РФ составили 8,5 млрд рублей. Объемы страховых выплат компании увеличились: по отношению к 2008 году рост составил 26 %.

Сейчас основную долю страхового портфеля ООО СК «Цюрих» составляет автострахование, что делает компанию зависимой от колебаний рынка. Именно поэтому одной из основных задач компании на 2010 год является диверсификация портфеля. Компания намерена сконцентрировать свои усилия на повышении клиентоориентированности компании, оптимизации продуктовой линейки, операционной системы и структуры портфеля.

Ведущей линией бизнеса оренбургского филиала СК «Цюрих» по итогам 2009 года также стало обязательное и добровольное автострахование, поэтому в настоящее время компания активно занимается развитием корпоративного сегмента. Философия Zurich заключается в предоставлении клиентам индивидуальных продуктов страхования, в которых будут учтены все их желания и требования. Страхование имущества, строительно-монтажных рисков, грузов, страхование ответственности перед третьими лицами и другие виды страхования позволяют бизнесу быть уверенными в принятии решений и своем будущем, а задача страховой компании – обеспечить комплексное обслуживание от стадии заключения договора до урегулирования убытков в случае наступления страхового случая.

Опыт компании «Цюрих» показывает:

на страховом рынке успешны те компании, которые предлагают обширную линейку страховых продуктов, своевременное выполнение обязательств перед клиентами и максимальную открытость. В основе бизнеса «Цюрих» лежат рыночные принципы, ориентированные на нормальную конкуренцию, при этом низкие цены – не самый выгодный инструмент завоевания клиентов. «Наша деятельность рассчитана на страхователей, заинтересованных не в извлечении выгоды от страховой компании, а в своей безопасности, а также своего имущества и ответственности, – считают сотрудники филиала ООО СК «Цюрих» в Оренбурге. – Поэтому мы заведомо не используем такие методы, как демпинг тарифов, затягивание процедуры урегулирования убытков и пр. Наши тарифы находятся на конкурентном уровне, они полностью соответствуют качеству страховых услуг и уровню обслуживания клиентов, и добросовестные страхователи это понимают. Все это позволяет нам занимать хорошие позиции на страховом рынке Оренбуржья».

Когда цели ясны, определены методы и приемы, остается только работать – в этом оренбургская команда ООО СК «Цюрих» убеждена. Предлагая качественную услугу, имея в арсенале хороший опыт страхования, многолетнюю историю и поддержку международной компании Zurich и огромное желание достигать новых высот, коллектив оренбургского филиала уверен в своих настоящих и будущих успехах.

	Филиал ООО СК «Цюрих» в Оренбурге	
	2008	2009
Поступления, млн руб.	19,3	45,3
Выплаты, млн руб.	8,2	15,3

Более подробную информацию о страховой компании «Цюрих» можно получить по адресу: ул. Терешковой, 77/2 или телефонам 57-28-29, 57-27-51 www.zurich.ru



С ОНПФ «Доверие» в будущее!

25 марта прошло ежегодное заседание совета Оренбургского негосударственного пенсионного фонда «Доверие». Открыл заседание первый вице-губернатор области – председатель правительства Сергей Грачев, который является и председателем совета фонда. На заседании присутствовали члены совета: министр экономического развития, промышленной политики и торговли Александр Куниловский, заместитель управляющего отделения Пенсионного фонда РФ по Оренбургской области Наталья Кузнецова, начальники обособленных подразделений фонда.

На совете были подведены итоги работы ОНПФ «Доверие» за 2009 год. Фонд в очередной раз оправдал доверие и ожидания участников, застрахованных лиц, сохранил свои позиции на рынке пенсионных услуг. В отчетном году было положено начало становления и развития региональной сети фонда, открыто 15 обособленных подразделений. Первостепенное значение уделялось информационно-разъяснительной работе: только в 2009 году было проведено более 2 тыс. семинаров-презентаций

по разъяснению вопросов пенсионной реформы, организован цикл семинаров не только для оренбуржцев, но и для жителей городов: Москва, Санкт - Петербург, Казань, Воронеж, Самара, Йошкар-Ола, Якутск, Набережные Челны, Уфа, Ульяновск и др., В результате около трех тысяч застрахованных лиц этих регионов перевели накопительную часть трудовой пенсии в фонд «Доверие».

Участники и застрахованные лица фонда «Доверие» проживают во всех, без исключения, городах и районах области, а также в 28 субъектах РФ. В 2009 году предпочли фонд «Доверие» 2879 застрахованных лиц, проживающих в других регионах. Как правило, социальноответственные руководители нашего и других регионов отслеживают доходность и управляют процессом перевода накопительной части своих работников. Вот мнение директора завода «Тяжмехпресс» (Воронеж): «Мы всегда будем управлять этим процессом, потому что перед государством честны, платим прозрачную зарплату и своевременно производим от-

числения в пенсионный фонд, отвлекая немалые средства из оборота предприятия на эти цели. А если не управлять накопительной частью, она будет обесцениваться. И что мне скажут мои работники при выходе на пенсию? Каждому не объяснишь, что я платил все в полной мере, поэтому мы будем помогать своим сотрудникам в этом процессе, отслеживать доходность НПФ и переводить накопительную часть в тот фонд, где выше она, не важно в каком регионе находится этот фонд. А если этого не делать, то тогда надо платить зарплату в конвертах, не отвлекая средств с предприятия на страховые взносы, которые, в конечном счете, обесценятся, как они обесцениваются у «молчунов». Около тысячи работников завода «Тяжмехпресс» перевели накопительную часть трудовой пенсии в фонд «Доверие».

Инвестирование средств пенсионных накоплений осуществляется в соответствии с пенсионным законодательством через управляющие компании (УК) ООО «АФМ», ООО «Капиталь», ЗАО «Тринфиго», ООО «УНИВЕР Менеджмент».

Все УК строго в соответствии с законодательством размещают пенсионные накопления и пенсионные резервы.

Среднегодовая доходность за 16 лет по негосударственному пенсионному обеспечению составила 24,23%. Выплачено негосударственных пенсий на сумму 42,6 млн рублей. За всю деятельность не было случаев невыплат или задержки выплат негосударственных пенсий. 445 пенсионеров получают сегодня пенсию в фонде. А перед 1384 вкладчиками фонд уже выполнил свои обязательства.

По данным Национальной ассо-

Основные показатели ОНПФ «Доверие» за 2009 год:

- начислен инвестиционный доход на счета застрахованных лиц по договорам обязательного пенсионного страхования - 27,93 %, а за два года - 33,6%. Это один из лучших результатов по России;

- перевели накопительную часть пенсии в ОНПФ «Доверие» 30 593 застрахованных лица;

- начислен инвестиционный доход на счета вкладчиков (участников) – 20,2 %, а за два года – 26,7 %;

- 43 предприятия региона формируют вторые негосударственные пенсии в фонде по корпоративным пенсионным программам для своих работников: ГУП «Оренбургкоммунэлектросеть», «Оренбургские авиалинии», ООО «Оренбургагростройкомплект», ЗАО «Тектоника», «Медногорский комбинат молочных продуктов», ОАО «Оренбургуголь», ЗАО «Орентранс»;
- формируют негосударственную пенсию (дополнительную) – 7 146 человек;

- количество участников программы софинансирования составило 2344 человека.



циации негосударственных пенсионных фондов, в 2009 году заключено договоров негосударственного пенсионного обеспечения с физическими лицами – 40 000, из них 2139 договоров приходится на ОНПФ «Доверие», что составляет 5,3% от общего числа заключенных договоров по России.

В 2009 г. фондом разработано 12 пенсионных программ, из которых 5 – для юридических лиц, 7 – для физических лиц. Наиболее активно участвуют в формировании своей будущей пенсии те, кому до пенсии 20-15 лет (это 35-45-летние граждане). Данная категория составляет 30,1%. В 2009 г. у оренбуржцев появилась возможность формировать негосударственную пенсию своим детям (фондом разработана специальная форма договора НПО). Таких договоров заключено 5,7% от общего количества – 135. 25,6 % договоров приходится на тех, кому за 45. Причем сумма взносов у данной категории вкладчиков вдвое превышает сумму платежей, поступивших от других категорий лиц. Отрадно, что и молодые люди в возрасте 20-25 лет делают первые шаги в формировании своего пенсионного капитала. 284 договора НПО, или 8,8% от общего количества, заключено по «Молодежной» пенсионной программе.

Самая социально ответственная

категория граждан – женщины! 72% договоров НПО заключено именно с ними.

К сожалению, не только рядовые граждане мало что знают о пенсионной реформе, но и руководители предприятий инертны в этом вопросе и не хотят что-либо менять. Как правило, социально ответственные руководители занимают активную позицию.

Кто-то из великих сказал: «Желаящего идти – судьба ведет, нежелающего – судьба волочит». Так вот, идущих в ногу со временем руководителей в нашей области по вопросам пенсионного обеспечения не так много: всего 43 предприятия области формируют вторые негосударственные пенсии в фонде по корпоративным пенсионным программам, в том числе 7 предприятий заключили договоры с ОНПФ «Доверие» в 2009 году.

В течение 2009 года фонд активно вел просветительскую деятельность через средства массовой информации. В 44 газетах области была открыта рубрика «Пенсионная система вчера, сегодня, завтра» с ежемесячными тематическими публикациями. Проведен цикл передач на радио и телевидении, 58 сюжетов вышло на телевидении. В 38 кинотеатрах области в течение 4 квартала перед началом сеанса демонстрировался социальный ролик фонда «Доверие».

Сотрудники фонда активно участвовали в социально значимых мероприятиях, таких как: конкурсы «Женщина года», «Инженер года», областная фестиваль работающей молодежи «Наш формат», смотр-конкурс качества сыров и др. с целью повышения доверия к негосударственным пенсионным фондам и грамотности населения. Проведено 114 семинаров для студентов старших курсов Оренбургского государственного аграрного университета, Оренбургского государственного университета, колледжей, лицеев.

Социальная ответственность, прозрачность, информационная открытость фонда, опыт и знания сотрудников ОНПФ «Доверие» помогут повысить пенсионную грамотность и пенсионную защищенность оренбуржцев.

Мы открыты для сотрудничества!

**Телефон горячей линии:
8-800-100-3242**

Всегда ваш, негосударственный пенсионный фонд «Доверие».



Лицензия № 237/2 бессрочная, выдана Федеральной службой по финансовым рынкам от 22.05.2007.

Дни Российского предпринимательства в Оренбурге

Министерство экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области, Администрация города Оренбурга, Торгово-промышленная палата Оренбургской области, Оренбургский союз промышленников и предпринимателей, Оренбургский областной фонд поддержки малого предпринимательства, ОАО «УралЭкспо, ООО «Компания Регион-Контакт»

приглашают представителей организаций и предпринимателей области принять участие в мероприятиях, посвященных Дню Российского предпринимательства в г. Оренбурге.



I. 26-28 мая 2010 г.,

СКК «Оренбуржье»

В программе:
· XIV Специализированная выставка «Медицина. Красота и Здоровье»

· IV Специализированная выставка «Спорт. Отдых. Туризм»
· Перед открытием – спортивное шоу на открытой площадке перед СКК «Оренбуржье».
· Круглый стол по вопросам создания саморегулируемых организаций в сфере гостеприимства и подготовки кадров. Ма-

стер-класс «Эффективные продажи» (26 мая, СКК «Оренбуржье»).

· Круглый стол по вопросам перспектив развития Национальной деревни в Оренбурге (27 мая, СКК «Оренбуржье»).

II. 28 мая 2010 г., Культурный комплекс «Национальная деревня»

Выставка-ярмарка товаров народного потребления, посвященная Дню предпринимательства

В программе:
· Выставка-ярмарка товаров и услуг
· Концерт творческих коллективов города
· Розыгрыши и викторины для посетителей

III. 28 мая 2010 г., Оренбургская областная филармония

Межрегиональная конференция представителей организаций и предпринимательству – XX лет»

Торжественное собрание, посвященное 15-летию ТПП Оренбургской области

В программе:
· Пленарное заседание
· Демонстрация документального фильма
· Награждение и праздничный концерт творческих коллективов города
Справки по телефонам: (3532) 77-02-35, 78-38-04.

Однажды, двадцать лет спустя,

или, Семь «китов», благодаря которым Компании «Мехатроника» удается оставаться лидером IT-рынка на протяжении двух десятилетий



Современный рынок компьютерных технологий разительно отличается от себя двадцатилетней давности. Если в начале 90-х поставка партии IBM 386 AT с принтерами считалась сложной и супервыгодной сделкой, то сегодня даже на оборудовании стоимостью 100 тыс. долларов США много не заработаешь. Сегодня уверенно в будущее смотрят лишь компании имеющие специализацию: розничные или оптовые продажи, разработка и внедрение программных решений, интеграция разнородных программных и аппаратных средств в единую систему. К последним, называемым системными интеграторам и относится Компания «Мехатроника».

Инженерный подход

А начиналось практически все, как у всех. Поставки компьютеров и оргтехники под заказ, появление собственного склада, производства, рост оборотов. Вот только был один нюанс, который в дальнейшем предопределил все тенденции и ключевые моменты развития фирмы. Ее создали (и, к слову, неизменно возглавляют) не просто единомышленники, а люди с пытливым умом советских инженеров. Обратите внимание — советских. А инженерная школа СССР по праву считалась одной из лучших в мире. Как следствие, «Мехатроника», сохраняя завоеванные позиции в уже освоенных нишах, всегда стремилась зайти на те рынки, где не то что прибыли, а даже и спроса-то не было. Но грамотный анализ плюс техническое чутье демонстрировали, что через несколько лет бесперспективное, на первый взгляд, направление могло дать результаты. Это точно по-инженерному: найти новое, нестандартное решение, освоить новую технологию или процесс, дабы повысить эффективность производства (в нашем случае - бизнеса).

Игорь Ветлугин, генеральный директор Компании «Мехатроника»:

- Когда в бизнесмене живет инженер — это огромный плюс для компании. Основатели «Мехатроники» прошли хорошую заводскую школу, причем и там были достаточно успешными специалистами. Главное, наряду с тем, что мы освоили что такое кей-фло, бизнес-планирование, управление себестоимостью и т.д., - нам удалось сохранить «инженерный» подход в решении задач клиентов. В отличие от большинства «айтишников», продающих готовые решения, мы создаем такие, которые нужны именно под обозначенные заказчиком процессы.

От продаж — к системной интеграции

Насыщение IT-рынка оборудованием в конце 90-х поставило компании перед выбором: или заниматься поставками с минимальной наценкой, или предложить клиентам максимальный набор услуг в области информационных технологий (ИТ). Первое — проще, второе — интереснее. «Мехатроника» пошла по второму пути

и не прогадала. Большинство экспертов безоговорочно признают компанию как регионального лидера в области системной интеграции. Но это не значит, что здесь нельзя купить принтер, копировальный аппарат или компьютер. Кстати, компьютеры под брендом «Мехатроника» (сертифицированы Госстандартом Российской Федерации) до сих пор с удовольствием покупают, например, банки. Поскольку уверены в качестве сборки, комплектующих и сервиса. Это же касается и более серьезного оборудования и ПО, которое поставляется как в рамках выполняемых проектов, так и для решения текущих задач заказчиков. Проекты, выполняемые компанией могут решать как отдельные инфраструктурные и бизнес-задачи заказчика, так и комплексные по созданию единой инфо-коммуникационной среды предприятия. Впрочем, полный перечень решений, реализуемых «Мехатроникой», может занять слишком много места.

Здесь стоит лишь добавить, что гарантийный и послегарантийный сервис обеспечивает собственный сервисный центр, авторизованный ведущими мировыми производителями.

Сергей Дрыганов, заместитель генерального директора Компании «Мехатроника»:

- Наша компания имеет статус сертифицированных партнеров Intel, Microsoft, Cisco, HP, IBM и других ведущих производителей оборудования и программного обеспечения. Естественно, что нам интересно не просто обеспечить клиенту поставку техники. Мы пытаемся понять задачи заказчика, выяснить текущую ситуацию, разработать техническое решение, реализовать его и взять на дальнейшее сопровождение, обеспечив, таким образом, полный цикл ИТ-услуг. При таком подходе обеспечивается максимальная эффективность затрат на ИТ и не возникают проблемы нерационального расходования бюджета.



Игорь Ветлугин.



Сергей Дрыганов.

СПРАВКА ФЭБ

Компания «Мехатроника» образована в 1990 году.

Общее число сотрудников — более 60.

Из них сертифицированных - 25.

Площадь офиса - около 500 кв. м.

Клиентами Компании «Мехатроника» являются более 3000 предприятий Оренбурга и Оренбургской области, занятых в различных сферах деятельности.

Одно за другим: логика развития

Постоянно возникающие новые вызовы и расширяющиеся запросы клиентов заставляют сотрудников «Мехатроники» осваивать все более широкий спектр задач. Сегодня он серьезно отличается от традиционного списка услуг среднестатистической региональной ИТ-компании. Пожалуй, только крупные федеральные операторы этого рынка могут позволить себе иметь столько направлений.

По признанию специалистов компании, часто выход на новый рынок обусловлен тем, что «Мехатроника», выполняя заказ клиента, осваивает какое-то направление, а новое (еще не освоенное) лежит практически рядом. Видя перспективы и потенциал этого сегмента (пусть и отдаленные), принимается решение начать его разработку, обучить специалистов, подготовить спрос (да-да, профессиональные «айтишники» очень часто подготавливают клиента к потреблению услуги).

Цепочки таких взаимоувязанных сегментов рынка лежат на поверхности. Продажа оборудования требует дальнейшего его обслуживания. Рост бизнеса и новые потребности клиентов — создание информационных систем. Когда в сети завязаны сотни компьютеров, то необходимо выстроить системы хранения и управления массивами информации, документооборот и т. д. Потом появляется необходимость объединения сетей в одну большую, установления связи между офисами (в том числе телефонии и видеоконференцсвязи), а также обеспечения выхода в Интернет. Большие массивы передаваемых данных требуют их защиты как от вредоносных программ и внешних воздействий, так и от банального воровства и подделки документов. А ведь есть еще побочные задачи по формированию и предоставлению отчетности, разработке интернет-порталов и т. д.

Конечно, в каждом сегменте есть компании, готовые оказать профессиональные услуги. Но таких, которые способны решать задачи в комплексе, причем так, что проект будет учитывать взаимосвязь поставленных и возможных задач клиента, таких профессионалов единицы. «Мехатроника» — одна из них.

Игорь Ветлугин, генеральный директор Компании «Мехатроника»:

- Нам всегда были интересны пограничные решения и задачи, которые заставляли не просто идти накатанным путем, а искать новые подходы. В принципе, про наш коллектив можно сказать: «у них руки чешутся». Мы стремимся отслеживать все новейшие тенденции в мире ИТ-технологий и искать, как их можно реализовать у нас. При этом мы идем на затраты, понимая, что в будущем они могут окупиться многократно.

Инфраструктура: основа информационной системы

То, что без информационной системы сегодня невозможно управлять ни одной более-менее крупной компанией — очевидно. Но далеко не все понимают, что успешная работа информационной системы зависит от состояния ИТ-инфраструктуры. В первую очередь к ИТ-инфраструктуре относятся структурированная кабельная система, система гарантированного электропитания, вычислительная сеть (локальная или распределенная), серверы и системы хранения данных, а также телефония и видеоконференцсвязь. В последнее время вычислительные системы и средства коммуникаций превращаются в единую инфокоммуникационную среду, обеспечивающую растущие потребности бизнеса. Для того чтобы сделать подобную среду эффективной, необходимо хорошо представлять потребности и возможности заказчика. Именно такими подходами руководствовалась Компания «Мехатроника» при построении региональных сетей Пенсионного фонда, Управления Федеральной налоговой службы, Управления по регистрации сделок с недвижимостью, «Оренбургрегионгаза» и других заказчиков.

Сергей Дрыганов, заместитель генерального директора Компании «Мехатроника»:

- Несмотря на то, что сети для крупных компаний — наш конек, мы разработали и ряд типовых решений для малого бизнеса. Ведь сегодня через сеть можно управлять всем: документооборотом, базами данных, отчетностью, связью с удаленными офисами, телефонией. Даже мобильную связь можно завести в корпоративную сеть. Важно понимать, что строя ИТ-инфраструктуру, вы инвестируете в ваш бизнес, повышаете его эффективность, а не несете необоснованные затраты.

Информацию надо защищать

Отдельное и очень важное направление деятельности «Мехатроники» — информационная безопасность (ИБ). Начав с защиты данных в системе электронной налоговой отчетности и получив необходимые компетенции в области криптографической защиты, компания параллельно осваивает методы технической защиты конфиденциальной информации. Ближайшая цель — получение соответствующей лицензии и дальнейшее «погружение» в эту очень специфическую деятельность.

В частности, планируется существенное увеличение объемов услуг по защите персональных данных (ПД) с целью приведения информационных систем операторов ПД в соответствие с требованиями федерального закона.

И, что особенно важно: специалисты

компании уверены, что решения ИБ не должны мешать ведению основной деятельности организации.

Игорь Ветлугин, генеральный директор Компании «Мехатроника»:

- В этой деятельности мы исходим из того, что информационная безопасность должна обеспечивать непрерывность бизнеса заказчиков.

Аутсорсинг и аренда в ИТ? Реально!

Компьютерщика или системного администратора лучше держать при себе. Но что делать, когда его знаний не хватает для решений встающих проблем? Нанимать еще? А кто гарантирует, что даже целый штат сотрудников сможет избавить предприятие от проблем в сфере ИТ? А ведь стоят профессионалы недешево.

Сегодня тема аутсорсинга актуальна как никогда. Бизнесмены начинают отказываться от необоснованных затрат, раздутых штатов, предпочитая отдавать целые направления содействия основному бизнесу сторонним профессионалам. Бухгалтерия, логистика, кадры — все может осуществляться по договору аутсорсинга. Почему бы это не сделать и с отделом ИТ? Тем более что системы и технологии становятся все сложнее, а профессионалы — все дороже.

В «Мехатронике» сегодня разработана целая программа обслуживания клиентов на принципах аутсорсинга. В ее основе — быстрота, профессионализм, качество и разумная абонентская плата.

Сергей Дрыганов, заместитель генерального директора Компании «Мехатроника»:

- Сегодня в мире высоких технологий предоставление услуг по схеме аутсорсинга стало достаточно популярным. Передача внешним подрядчикам стандартизованных функций приводит к снижению стоимости и повышению качества услуг. Заказчику выгодно оставлять за собой только поддержку уникальных ИТ-сервисов и заботиться о развитии системы. Именно по этому пути идут развитые страны, где растет популярность такой услуги, как «вычислительные облака». Суть ее проста: клиенту вообще не нужно покупать серверы, мощные компьютеры и дорогое программное обеспечение. Все это он может... арендовать. А всю работу осуществлять по каналам Интернета. В условиях, когда стоимость некоторых технических решений или программного обеспечения переваливает за десятки и сотни тысяч долларов, мы считаем такую услугу весьма интересной.

Ключ — квалификация

Однажды с сервером, поставленным «Мехатроникой» одному из заказчиков, случился казус. Сгорела плата. Ее заменили по гарантии, но через некоторое время она опять сгорела (что для сервера

ров такого уровня само по себе серьезное ЧП). Направили инженера разобраться в причинах. Его во время проведения работ ударило током! Выяснилось, что подрядчик, выполнявший до «Мехатроники» монтаж электропроводки, «забыл» сделать заземление. В результате специалистам «Мехатроники» пришлось проводить полный аудит системы электроснабжения, а нерадивому подрядчику устранять брак за свой счет.

Эксперты полагают, что квалификация – ключевое слово, характеризующее работу «Мехатроники». В компании реализован принцип – каждое основное на-

правление должно быть обеспечено грамотными, обученными специалистами. Ежегодно более десяти сотрудников (в том числе и руководители) проходят обучение, повышая уровень знаний. Дошло до того, что специалистов «Мехатроники» стали просто ... «воровать». Причем даже не конкуренты (в «Мехатронике» работать престижно), а крупные московские или зарубежные компании. Впрочем, их понять легко: специалисты «от Мехатроники» – это определенный бренд.

Ставка на квалификацию имеет один неприятный минус. Специалисты, их постоянное обучение стоят дорого, а зна-

чит повышается общий уровень себестоимости работ. Сегодня же во главу угла, особенно в системе госзакупок, ставится именно цена. Уровень исполнителей при этом практически игнорируется. Вот и получаются ситуации, подобные описанной выше.

Игорь Ветлугин, генеральный директор Компании «Мехатроника»:

- Мы в свое время твердо определились, что высокая квалификация специалистов должна стать нашим неоспоримым преимуществом. Поэтому уверенно можем сказать, что мы не конкурируем ценами, мы конкурируем квалификацией.

КЛИЕНТЫ О КОМПАНИИ

Первый заместитель министра экономики Оренбургской области Александр Медведев:



- Я знаком с «Мехатроникой» еще с тех времен, когда она находилась на территории Оренбургского политехнического ин-

ститута. Я искал компьютерную технику для предприятия и после нескольких консультаций со специалистами компании понял, что с ними можно и нужно иметь дело. Приятно было понять, что в Оренбурге есть такие специалисты, которые не только грамотно помогли все разложить по полочкам, но и реально сэкономят деньги.

Когда я возглавил «Завод бурового оборудования», то в рамках сертификации по ИСО 9000 мы искали программу, которая поможет описать, а впоследствии и управлять бизнес-процессами на предприятии. Такую программу мы нашли, «Мехатроника» не только помогла нам ее приобрести, но и установить, адаптировать, обучить персонал. Мы еще раз убедились в профессионализме, грамотности, настойчивости сотрудников компании. Уверен, у нее отличные перспективы!

Исполнительный директор ОАО «Оренбургская теплогенерирующая компания» Александр Влазнев:



- С Компанией «Мехатроника» наше предприятие работает уже

четыре года. За это время в Оренбургской ТГК ею реализован ряд важных проектов: монтаж структурированной кабельной системы, монтаж видеоконференцсвязи в здании управления предприятия. «Мехатроника» организовала корпоративную сеть передачи данных между подразделениями нашей компании. Все эти проекты имеют важное значение для эффективного и оперативного бизнеса ТГК, взаимодействия с головной организацией и структурными подразделениями.

Хочу с удовлетворением отметить, что за годы действия установленных систем сбоев или жалоб на их функционирование не было. Все проектные, монтажные и пусконаладочные работы проводились в установленные сроки и с неизменно высоким качеством. Специалисты Компании «Мехатроника» показали высокий уровень квалификации и ответственности.

Я хочу от всей души поздравить руководство и всех сотрудников «Мехатроники» с юбилеем компании и пожелать успехов, новых побед и свершений на профессиональном пути!

Генеральный директор ООО «Оренбургрегионгаз» Владимир Шишкин:



- С Компанией «Мехатроника» мы начали сотрудничать с самого начала своей организации. В то время это были услуги по поставке и сервису оборудования. А в 2009 году Компания «Мехатроника» выполни-

ла для нас проектирование и строительство сети передачи данных, объединившей все наши территориальные подразделения в единое информационное пространство. Проект предусматривает все сервисы вплоть до телефонии. Мы остановили свой выбор на этой компании по нескольким причинам: разумная стоимость работ, заинтересованность местной компании в реализации сложных проектов на региональном рынке, высокий уровень профессионализма, а также возможность оказания технической поддержки. Хочу особо отметить грамотную организацию работ, эффективное взаимодействие инженеров «Мехатроники» и наших специалистов во время проектирования и реализации проекта.

Директор центра информационных технологий Оренбургского филиала ОАО «ВолгаТелеком» Евгений Ютковский:



- Мы работаем с «Мехатроникой» с момента ее основания. В то «интересное» время наш выбор был обусловлен тем, что работать было надежнее именно с региональной компанией. Сегодня главное достоинство «Мехатроники» - оптимальное соотношение «цена/качество», спектр оказываемых услуг и только возросшая надежность. Если она берет на себя какие-то обязательства, то выполняет их в любом случае. Нам это очень важно.

— Молодой фестиваль проект прочно вошел в концертную афишу Оренбургской области, - отметил знаменитый гость. — За три года его существования Оренбургский край посетили музыканты с мировым именем, в чьем исполнении прозвучали подлинные шедевры музыкальной классики.

И вновь афиша фестиваля была богата интереснейшими концертами с участием мэтров мировой академической сцены. Оренбуржцев ждали выступления Дениса Мацуева, Академического камерного оркестра «Музыка вива» под управлением народного артиста России Александра Рудина, Государственного камерного оркестра «Виртуозы Москвы» и Владимира Спивакова, талантливых музыкантов нового поколения Бориса Андрианова и Рэма Урасина и, конечно же, музыкантов Оренбуржья — Муниципального камерного хора Ольги Серебрянской и студенческих коллективов Института искусств. К сожалению, облако вулканической пыли, после извержения островного вулкана в Исландии парализовавшее воздушное сообщение Европы, лишило возможности Дениса Мацуева прибыть в Оренбург из Амстердама.

В день концерта он связался по телефону с региональными телекомпаниями и в эфире выразил свои сожаления. Он также сообщил о том, что даст сольный концерт в Оренбурге 11 мая. В этот день зрители смогут прийти в зал филармонии по билетам, приобретенным на 20 апреля.

Святослав Бэлза зачитал поздравление Министра культуры РФ Александра Авдеева, который отметил, что наряду с мастерами из Москвы и Санкт-Петербурга в концертах фестиваля принимают участие симфонические коллективы области и Оренбургский муниципальный камерный хор. Министр культуры также считает, что особая часть фестиваля — мастер-классы для талантливых детей Оренбургской области.

Первый фестиваль вечер третьего сезона был посвящен презентации Межрегионального общественного благотворительного фонда «Новые имена». Представили Фонд и его стипендиатов доктор искусствоведения, народный артист России Святослав Бэлза и председатель художественно-экспертного совета, народная артистка СССР, профессор Московской государственной консерва-



У Степной Пальмиры особая симфония

III фестиваль классической музыки «Симфония Степной Пальмиры» открылся в Оренбурге 19 апреля. Церемонию открытия, состоявшуюся на сцене областной филармонии, провел доктор искусствоведения, народный артист России Святослав Бэлза.

тории Наталья Шаховская. Фонд имеет двадцатилетнюю историю. За эти годы он объединил более 11 тыс. молодых талантов, 4 тыс. стипендиатов. Весьма успешно работает летняя творческая школа Фонда в Суздале, в городах России известными профессорами и педагогами проводятся мастер-классы. В 2008 году по предложению создателя Фонда заслуженного деятеля искусств РФ Иветты Вороновой «Новые имена» возглавил Денис Мацуев. Символический огонь Фонда в специальной чаше зажег председатель Правительства Оренбургской области Сергей Грачев. Так фонд начал свою работу в Оренбурге.



Восемь юных дарований из Оренбуржья получили именные стипендии Фонда «Новые имена». Среди них — Елизавета Сесёлкина (ДМШ, г. Новотроицк), Любовь Киреева (ДМШ №3, г. Орск), Анна Иванова (Специальная детская школа при Оренбургском государственном институте искусств им. Л. и М. Ростроповичей), Иван Рукинов (ДМШ № 5, г. Оренбург), Виктория Тимофеева (ДМШ № 4, г. Оренбург), Никита Иванов и Игорь Авдеев (муз.колледж при Оренбургском государственном институте искусств им. Л. и М. Ростроповичей) и Илья Сулейманов (ДШИ, г. Медногорск). На сцене филармонии им были вручены сертификаты.

Продолжился первый фестиваль вечер гала-концертом молодых музыкантов — воспитанников фонда из Москвы и Оренбургской области. Публика по достоинству оценила высокий уровень мастерства стоящих в самом начале творческого пути музыкантов-исполнителей.

Все концерты фестиваля «Симфония Степной Пальмиры» музыканты и организаторы посвящают 65-й годовщине Победы в Великой Отечественной войне.



Первым делом, первым делом самолеты...

В преддверии празднования 65-летней годовщины Победы в Великой Отечественной войне 1941-1945 гг. ФЭБ решил перелистать страницы военной истории, вернее, того ее раздела, который коснулся непосредственно нашей малой родины. Этой статьей мы открываем цикл материалов, посвященных предприятиям, работавшим на территории области в годы войны и производящим продукцию для фронта. Итак, первый наш рассказ мы посвящаем Ленинградскому заводу 47, ныне знакомому всем как ПО «Стрела»

Завод, начиная с первых дней войны, был ориентирован на ремонт самолетов, участвовавших в военных действиях, и выпуск замков для подвески реактивных снарядов. Но неблагоприятное развитие военных событий в первые месяцы войны показали необходимость немедленной переброски производства в глубокий тыл. По решению Государственного комитета обороны от 11 июля 1941 года и плану Военного Совета Северного фронта в июле-августе из Ленинграда в тыл было вывезено 92 крупных предприятия. Это решение коснулось и Ленинградского завода 47. В конце июля пришло



указание о его срочной эвакуации. На плечи руководства, и в первую очередь директора Якова Емельяновича Шаройко и главного инженера Сергея Константиновича Травина, легла ответственность за эвакуацию. С момента получения директивы о срочной эвакуации началась круглосуточная подготовка к ней. Расчет показал, что потребуется 6-7 эшелонов для перевозки оборудования, оснащения, заделов, материальных ценностей и работников завода с их семьями.

Первый эшелон ушел 31 июля. В первую очередь эвакуировалось оборудование механического, штамповочного, сборочного цехов. Второй эшелон отправился 6 августа. В нем находилось имущество инструментального и деревообделочного цехов, заделы производства и оснащение. В состав эшелона входило более 50 четырехосных вагонов. Их замыкали 3 платформы с зачехленными самолетами. В теплушках были размещены 1200 человек. Такой тяжелый состав тянули три паровоза. Перед отправкой эвакуирующимся было строго запрещено до Москвы открывать в вагонах окна и двери, чтобы немецкие летчики

не могли заметить людей. Враг уже бомбил Октябрьскую железную дорогу, многие станции были разрушены и горели.

Второй эшелон был последним, который прошел по Октябрьской железной дороге. На следующий день эшелоны из Ленинграда уже шли по Северной дороге через Волхов и Тихвин. В пути состав находился четверо суток и прибыл на станцию (теперь Оренбург-2) 11 августа 1941 года. Четвертый эшелон, отправленный из Ленинграда, около Чудово подвергся бомбежке. Спасло его то, что дымом затянуло весь район станции и прилегающую местность. Эшелон был вынужден возвратиться в Ленинград, задним ходом перешел на Северный путь и двигался ночью почти до самой Сызрани, т. к. днем совершались налеты немецкой авиации.

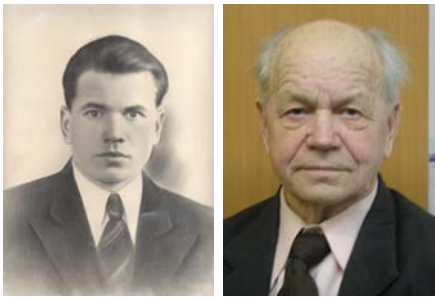
Нам удалось повстречаться с очевидцем тех дней Петром Николаевичем Мурашкиным. «Я работал на 47-м заводе с июня 1941 года, - вспоминает ветеран. - Проработав буквально несколько дней, мы узнали, что началась война. С фронта начали поступать сбитые самолеты, требующие ремонта. Затем началась эвакуация. Первые эшелоны шли через Москву. Потом сообщение было прервано. А 5-й и 6-й уже выбирались по северному пути, через Волхов. Ехали мы с 18 августа по 5 сентября».

Город Чкалов становится новым местом прописки Ленинградского завода 47. В то время Чкалов был крупным транспортным узлом и пунктом переработки транзитного грузопотока, идущего по железной дороге из Средней Азии, Казахстана, Урала, Сибири, западных районов и центра. Видимо, не последнюю



роль в выборе места дислокации завода сыграли действующее авиационное училище с его аэродромом, а также наличие ангаров, ставших первыми помещениями для размещения оборудования и производства самолетов.

Разгрузка вагонов производилась в степи. Многие заводчане тут же соорудили себе шалаши из подсобных материалов, где и жили первое время. Территория аэродрома летного училища, несколько небольших зданий, ангары и недостроенное помещение, предназначавшееся для ремонта двигателей, были переданы в распоряжение завода. Кроме этого, для размещения оборудования,



Ветеран завода Петр Николаевич Мурашкин и его трудовая книжка.



оснащения и другого имущества цеха, изготавливающего основные агрегаты самолета, по решению областных органов заводу была передана мебельная фабрика, расположенная в Красном городке. На этой фабрике разместилось небольшое предприятие, эвакуированное из Витебска, которому было поручено изготовление отдельных узлов и агрегатов самолета УТ-2.

8 сентября директор завода Я. Е. Шаройко доложил руководству наркомата, что число эвакуированных составило 3608 человек, в том числе: 1700 рабочих, ИТР и служащих, 1730 членов семей и 176 человек из состава ремесленного училища № 66. Одновременно с размещением завода в имеющихся помещениях на аэродроме началось строительство новых производственных корпусов. «Когда перевезли оборудование на завод, - рассказывает Петр Николаевич, - первое время у корпусов даже не было крыши. Тем не менее, работая прямо под открытым небом, уже 14 октября мы дали первую продукцию».

Из-за отсутствия на промплощадке энергетических мощностей возникла проблема обеспечения водой, теплом и электроэнергией. С наступлением холодов для подачи тепла в помещения решили использовать снятые с эксплуатации паровозы. Для их транспортировки от станции до завода в неимоверно короткие сроки прокладывается трехкилометровая железнодорожная ветка, по

которой и перегнали два паровоза. Бокковые стены и крышу новой «котельной» закрыли фанерой. Впоследствии ж/д ветку использовали для перевозки оборудования и грузов, прибывающих на завод.

Немало трудностей возникло при размещении имущества на мебельной фабрике, которая представляла собой одно двухэтажное здание, большой сарай для складирования готовой продукции и незамысловатые сушильные камеры для сушки леса. До начала заморозков утеплили сарай, поставили котел, провели ремонт помещения и реконструировали сушильные камеры. Цех окончательной сборки с малярным отделением разместился в ангаре, где для сохранения тепла на высоте 4 метров натянули полог из брезента. Рабочие смены длились по 16, 18 и 20 часов. Режим был таков, что многие работающие вовсе не уходили домой, отдыхая прямо на рабочих местах.

Подготовка к пуску завода не прекращалась ни днем, ни ночью. И взрослые и молодежь горели желанием быстрее возродить завод. И это событие совершилось 25 октября 1941 года - механический цех №4 начал производить первую продукцию для фронта. Эта дата стала днем рождения завода 47 на оренбургской земле. В архивах осталась докладная записка из обкома партии на имя

Председателя ГКО И. В. Сталина: «Завод пущен в эксплуатацию 01.10.41 г. На 01.12.1941 года за два месяца завод поставил 110 самолетов УТ-2».

В середине 1942 г. началась подготовка производства и освоение выпуска самолета ЯК-1, однако после сборки двух машин было получено указание начать подготовку производства к выпуску самолета ЯК-6. Последний представлял собой моноплан с двумя двигателями. Он мог использоваться и как штабной самолет, и как ближний бомбардировщик. Одним из достоинств ЯК-6 являлось то, что конструкция позволяла использовать древесный материал. В период, когда в стране не хватало металла, эта особенность была очень важна. Поставки металла из Челябинска, Перми и Свердловска шли безостановочно, однако в полной мере не могли обеспечить промышленность.



Осенью 1943 года Государственный комитет обороны принимает решение об организации на заводе 47 серийного производства транспортно-десантных самолетов ТДС-1. Приказом №573 от 25.09.43 года наркома авиационной промышленности А. Шахурин самолету ТДС-1 присваивается индекс ЩЕ-2 и поручается Щербакову А.Я. возглавить КБ завода 47. В приказе наркома предписывалось: «Продолжая серийный выпуск самолета ЯК-6, организовать подготовку производства к выпуску самолета ЩЕ-2 таким образом, чтобы с марта 1944 года выходил один самолет в сутки».

ЩЕ-2 представлял собой высокоэкономичный самолет, способный взлетать с любого непригодного аэродрома. Основным его назначением была быстрая переброска крупных десантов и грузов. При необходимости мог использоваться в качестве ближнего бомбардировщика. Первый выпущенный ЩЕ-2 выполнил не менее 20 полетов по маршруту Чкалов-Куйбышев-Москва, показал ресурс до 1000 ч. ЩЕ-2 широко применялся в частях как транспортный (до 16 человек), грузовой, санитарный (11 носилок), десантный (9 десантников), учебный для обучения штурманов.

Для организации подготовки производства самолетов ЩЕ-2 и обеспечения выпуска с марта 1944 года одного самолета в сутки в срочном порядке осуществляются конструкторские доработки,



Коллектив В.К.П.б/завода №47.

сокращающие трудоемкость и цикл изготовления, увеличивается количество крупных стапелей, в частности сборки крыла и фюзеляжа, вводятся предварительные монтажи для сокращения цикла общей сборки. Однако, директор и главный инженер завода, опираясь на опыт производства предыдущих самолетов, выражают неуверенность в выполнении задачи выпуска одного ЩЕ-2 в сутки. Итог в условиях военного времени вполне предсказуем – оба сняты со своих должностей.

Новое руководство нечеловеческими усилиями во втором полугодии 1944 года добивается поставленной задачи - машина в сутки. Из воспоминаний Венцеля В.В., работавшего в то время заместителем главного конструктора Щербакова А. Я.: «Память воскрешает один из множества эпизодов трудовых будней цеха 7. Два часа ночи. По обеим сторонам прохода на козлах размещены десятиметровые консоли крыла, на которых расположены маты. На них неподвижно лежат задремавшие 15-16-летние мальчишки, уставшие от работы над каркасами крыла. В проходе появляется мастер Белов с длинным стрингером в руке. Он легонько трогает им мальчишек, и они, как стайка воробушек, с шумом вскакивают и начинают двигать рубанками - работа продолжается».

В 1944-1945 гг. самолет ЩЕ-2 готовится к выпуску в пассажирском варианте. Оперативно разрабатывается документация на пилотскую кабину с новой системой управления и навигационным оборудованием для безопасных ночных по-

Сравнительная характеристика летно-технических характеристик самолетов, производимых на заводе в 1941-1945 гг.

Модификация	УТ-2	ЯК-6	ЩЕ-2
Размах крыла, м	10,20	14	20,48
Длина, м	7,00	10,35	14,27
Площадь крыла, м ²	17,20	29,6	63,9
Масса, кг			
пустого самолета	616	1433	2270
нормальная взлетная	856	2350	3400
максимальная взлетная	938		3700
Тип двигателя	1 ПД М-11Е	М-11Ф	М-11Д
Мощность, л.с.	1*150	2*140	2*115
Максимальная скорость, км/ч	230	230	157
Крейсерская скорость, км/ч	205	185	140
Практическая дальность, км	500	580	1000
Практический потолок, м	3500	3380	3000
Экипаж, чел	2	2	2
Базовое применение	Учебно-тренировочный	Ближний бомбардировщик	Транспортный

летов. Опытный самолет осенью 1945 года прошел успешные испытания.

И вот настал незабываемый день Победы - 9 мая 1945 года! Указом Президиума Верховного Совета СССР от 12.10.1945 г. за успешное выполнение заданий по выпуску оборонной техники были награждены многие работники завода. Ведь практически каждый сотый самолет, изготовленный в годы войны в стране, был с маркой завода 47.

За годы ВОВ выпущено следующее количество самолетов:

- в 1941 г. - 550 УТ-2, в т. ч. в Ленинграде - 414;
- в 1942 г. - 454, в т. ч. УТ-2 - 367, УТ-2М - 60;
- ЯК-1 - 2, ЯК-6 - 25;

- в 1943 г. - 224 ЯК-6;

- в 1944 г. - 218 ЩЕ-2;

- с января по май 1945 г. - 118 ЩЕ-2.

За 1941 - 1945 гг. заводом поставлено 1595 самолетов, а за период с октября 1941 года по май 1945 года - 1150 шт. Кстати, всего за все время выпуска ЩЕ-2 их было произведено 550 штук, из них - 336 в Оренбурге.

После завершения войны некоторые из ленинградцев уезжают на Родину - в Ленинград, а москвичи и Щербаков А. Я. - в Москву. Однако большинство бывших ленинградцев навсегда остались на заводе, уйдя затем на заслуженный отдых. Имена их благодарно живут в памяти заводчан.

Оренбургский вертолет в небе над Россией



Вертолет Ка-226 – потомок известного в гражданской авиации вертолета Ка-126. Его разработка началась на фирме «Камов» в Люберцах еще в 90-х годах прошлого столетия. Оренбургское производственное объединение «Стрела» приступило к его освоению и производству в 2001 году. За это время было сделано 11 машин,

которые уже выполняют задания эксплуатантов по всей России: врачей, газовиков, нефтяников, спецслужб и др. В нашей области первым и пока единственным пользователем Ка-226 является ФГУП «Оренбургские авиалинии». С 2008 года вертолеты используются для оказания экстренной помощи жителям отдаленных

Что неизменно ассоциируется с Оренбургской областью: пуховые платки, пшеница, Соль-Илецкое озеро, нефть и газ? С недавних пор еще один предмет для гордости появился благодаря ОАО «Производственное объединение «Стрела» и ФГУП «Оренбургские авиалинии» - многоцелевой вертолет Ка-226. 21 апреля в аэропорту Центральный г. Оренбурга состоялась летно-техническая конференция по вопросам эксплуатации вертолёта Ка-226, в рамках которой прошли встречи разработчиков, производителей и настоящих и будущих эксплуатантов винтокрылой машины оренбургского производства.

районов Оренбуржья, перевозки врачей к месту консультаций и операций, медицинского оборудования, эвакуации тяжелобольных в областной центр из районов, для полетов по мониторингу нефте-, газо-, электропроводов с заказчиком и оборудованием на борту, полетов со специальными подразделениями (МВД, ФСБ, ГАИ) по мониторингу автомобильных трасс, полетов с МЧС для анализа возможных стихийных бедствий в зонах подтопления и др.

За время эксплуатации вертолеты показали себя достойно. По словам генерального директора ОАО «ПО «Стрела» Александра Маркмана, мнение эксплуатантов – самая главная оценка вертолета: «Если специалисты сказали «плохо», то это действительно так. Сегодня мы услышали положительную оценку Ка-226. Да, есть определенные замечания, которые мы учтем, но было отмечено



и много положительных моментов, особенно в сравнении с другими типами вертолетов, которые сейчас эксплуатируются. Наш вертолет имеет значительное преимущество практически по всем параметрам, поэтому я уверен, что мы работаем на близкую перспективу».

От своего предшественника Ка-226 унаследовал все самое лучшее: простую технику пилотирования, низкий уровень вибраций, надежность, безопасность полетов и неприхотливость в эксплуатации. Оснащенный двумя двигателями Аллисон 250 - С20R/2 «Роллс - Ройс», современным пилотажно-навигационным и радиосвязным оборудованием, вертолет полностью соответствует требованиям международных стандартов по надежности, ресурсу, шуму и безопасности полета. Ка -226, как и его предшественники, имеет модульную конструк-

цию, что позволяет использовать его в различных вариантах.

В августе 2009 года два вертолета производства ПО «Стрела» были представлены на Международном авиакосмическом салоне «МАКС -2009» - вертолет Ка-226 с новой кабиной в VIP-исполнении и модернизированный многоцелевой вертолет Ка - 226Т. Новые двигатели Ка - 226Т позволяют существенно поднять практически все летные характеристики вертолетов данного типа, особенно в условиях жаркого климата и высокогорья. Обе винтокрылые машины принимали участие в показательных полетах, поразив зрителей своими пилотажными качествами и маневренностью.

Тогда же генеральный конструктор фирмы «Камов» Сергей Михеев и генеральный директор ОАО «ПО «Стрела» Александр Маркман подписали важное для оренбургского предприятия лицензионное соглашение, позволяющее ПО «Стрела» самостоятельно выйти на рынок по реализации вертолетов Ка - 226.

Наладить сбыт вертолетов Ка-226 – главная на сегодняшний день задача разработчиков и производителей. Согласно действующей в России стратегии развития вертолетостроения определен модельный ряд вертолетов, производство которых вошло в число приоритетных. Условно программа называется «6+1» - шесть моделей определяются как основные и одна как перспективная и дополнительная. В число шести моделей включен Ка-226. С этой машиной связаны большие надежды, поскольку она должна занять нишу вертолетов массой 3,4 - 4 тонны, не закрытую отечественной продукцией.

«Пока вертолетная программа «Стрелы» оставляет желать лучшего, выпускается крайне мало вертоле-



тов, - отметил министр экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области Александр Куниловский. – Однако проводимые совместными усилиями правительства области и ПО «Стрела» мероприятия призваны решить вопросы сбыта. «Стрела» нуждается в долгосрочном заказе вертолетов, чтобы выйти на нормальную устойчивую серию. Мы рассчитываем на то, что в ближайшие пять лет предприятие будет выпускать не единицы, а десятки вертолетов в год».

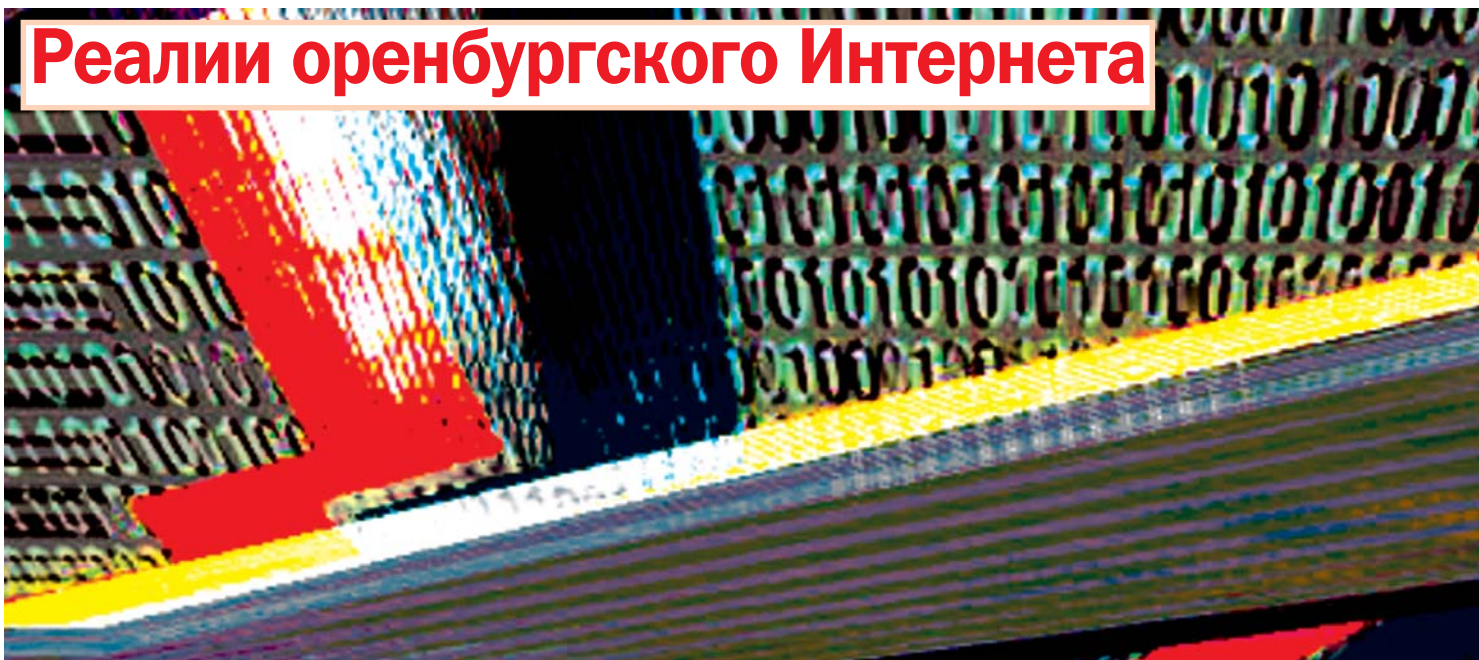
Особые надежды ПО «Стрела» связывает со спецзаказом Индии на поставку 200 вертолетов Ка-226.

«Наши индийские заказчики уже провели два этапа конкурса, которые мы выиграли. Ждем следующего этапа, - рассказал Александр Маркман. – Большой заказ позволит нам выйти на серийное производство, привлечь дополнительные ресурсы на отработку технологии, повысить качество вертолетов. Производить мы можем столько, сколько понадобится. Уже сегодня мы готовы выпускать ежемесячно один вертолет, через год планируем выйти на объем производства 50 штук в год». Ближайшим конкурентом ПО «Стрела» является Кумертауское авиационное производственное предприятие. В случае успешного оформления индийского заказа оренбургское и башкирское предприятия поделят его пополам.

Многоцелевой гражданский вертолет Ка-226

Максимальная скорость	220 км/ час
Дальность полета	500 км
Максимальная взлетная масса	3 400 кг
Максимально перевозимый груз	- в транспортной кабине 1400 кг; - на внешней подвеске 1500 кг
Диаметр несущих винтов	13 м
Количество пассажиров	7 человек

Реалии оренбургского Интернета



Интернет в Оренбурге давно перестал быть новинкой и преимуществом избранных. Сегодня доступ в глобальную сеть может получить любой желающий, будь то физическое или юридическое лицо, в любой точке Оренбурга и городов/крупных населенных пунктов Оренбургской области. Сельская местность в этом смысле отстает. Однако, как заверяют эксперты, в ближайшие 2-3 года возможность доступа во Всемирную паутину получают все пользователи нашего региона. На фоне огромного разнообразия технологий подключения к Интернету и предложений провайдеров, выбор оптимального варианта становится важной задачей пользователей, а для провайдеров – возможностью посоревноваться.

Немного статистики

По данным Фонда «Общественное мнение», за последние пять лет количество активных пользователей Интернета в России увеличилось примерно в пять раз. Полугодовая аудитория интернет-пользователей страны составляет 43,3 млн человек, или 37% населения страны. Зимой 2009/2010 года число активных суточных интернет-пользователей превысило 25 млн человек (рост за квартал – около 8%). Российские пользователи Всемирной сети составляют примерно 10% всех европейских интернет-пользователей. Лидерами в РФ являются Центральный (13,2 млн человек) и Приволжский федеральные округа (8,6 млн человек).

Считать оренбургских пользователей многие эксперты не берутся. Так называемые «молчуны» - абоненты, перешедшие к другому провайдеру, но все еще числящиеся в абонентской базе оператора, «портят» статистику. По некоторым данным, оренбургские интернет-провайдеры охватили порядка 50% населения Оренбурга, а вот по оценкам компании «Телесот» 30% оренбуржцев регулярно пользуются возможностями глобальной сети. Как рассказали специалисты Оренбургского филиала ОАО «ВолгаТелеком», пользователями услуг Интернета являют-

ся более 165 тысяч домохозяйств и более 13 тысяч организаций Оренбургской области. Оренбург занимает 12-е место в ТОП-20 российских городов по проникновению услуг доступа в Интернет.

Технологии интернет-доступа представлены в большом разнообразии, однако, не вдаваясь в дебри IT-терминологии, скажем: основную конкуренцию на современном рынке выдерживают широкополосный доступ в Интернет по фиксированному (кабельному, проводному) каналам связи, радиодоступ (Wi-Fi, WIMAX) и мобильный интернет 3G. Еще не ушел в прошлое коммутируемый доступ dial-up (модем+телефонная сеть), некоторая часть пользователей до сих пор на нем «сидит» и по каким-то причинам не изменяет этой традиции. Однако большинство пользователей уже оценили преимущества более современных видов доступа.

По разным данным, в Оренбургской области работает около 30 интернет-провайдеров, из них «живыми» эксперты считают порядка 15. В области представлены как местные операторы, так и филиалы компаний из других регионов, а также крупные федеральные сети. Тенденцией нескольких последних лет является объединение участников рынка. Крупные федеральные провайдеры, приходя в регион, скупают более мел-

кие местные компании с уже сформированными сетями, наработанной абонентской базой, номерной емкостью и пр. Иначе, говорят некоторые эксперты, в Оренбург не зайти.

Интернет по проводам

Фиксированный (кабельный, проводной) интернет на настоящем этапе считается наиболее распространенной и надежной технологией доступа в Интернет. В Оренбурге по ней работает большая часть операторов, предоставляя услуги доступа в сеть (а заодно и кабельного телевидения) во всех районах города. Исключение составляют лишь некоторые пригородные поселки, промышленные и иные удаленные городские зоны, куда, говоря языком интернет-операторов, «фикса еще на зашла». Это объясняется большими совокупными затратами на строительство сетей в этих районах. Такая же ситуация характерна и для районных центров.

Перечисляя преимущества фиксированного интернета, специалисты называют высокую скорость (до 20 Мбит/сек.), надежность доступа (независимость от погодных условий), круглосуточное соединение с сетью, большое разнообразие тарифных планов. Практически каждый оператор гарантирует высокое качество связи, главной характе-



ристикой которого является скорость. Максимальная скорость, предлагаемая провайдерами Оренбурга, – 20Мбит/сек., при этом возможности оптоволоконна позволяют развивать ее до 100 Мбит/сек. и выше. Однако здесь и кроется большой маркетинговый крючок: за ярко звучащими цифрами рекламных сообщений нередко скрываются сноски-звездочки, указывающие на снижение скорости при превышении допустимого трафика, наступление определенного времени суток и пр. К тому же скорость подключения и скачивания файлов из Интернета – далеко не одно и то же. При этом все операторы в один голос твердят: мы такие приемы не используем («Если мы гарантируем скорость, то в любое время дня и ночи она сохраняется в пределах тарифа») и советуют внимательно изучать предложения интернет-провайдеров и заранее обсуждать все тонкости тарифа, дабы избежать подобных неожиданностей. Однако следует отметить, что операторы, действительно заинтересованные в своих клиентах, стараются не практиковать подобные методы конкуренции. «В Интернете можно легко найти программы, позволяющие посчитать реальную скорость передачи данных на своем компьютере, – говорит Александр Юдичев, директор Оренбургского центра услуг связи компании «КОМ-

СТАР-ОТС». – Если провайдер обещает скорость до 10–20 Мбит/сек. стоит задуматься: будет ли такая скорость сохраняться в любое время».

Подключение к кабельному интернету для абонента представляет собой несложную процедуру: никакого дополнительного оборудования и больших затрат не потребуется. Гораздо большие проблемы возникают у самих провайдеров: зайти можно не во все дома и районы города. Поэтому в каждом отдельном случае приходится принимать волевое решение: там, где собственные сети оператора не построены, нужно либо договариваться с операторами, уже работающими в этом районе, либо достраивать сеть, либо отказываться от клиента. Основной трудностью работы интернет-провайдеров в Оренбурге специалисты компании «Телесот» считают отсутствие современной кабельной инфраструктуры: «Отдельные операторы самостоятельно развивают свои сети в городе. Пока не налажено четкое взаимодействие между компаниями. Отсутствует единый координационный центр, который определял бы политику развития телекоммуникационных услуг в областном центре».

Крупнейшей в городе и области телекоммуникационной инфраструктурой обладает ОАО «ВолгаТелеком». Несмотря на это, специалисты компании отмечают, что в некоторых случаях возникают сложности с наличием кабельных линий связи до здания клиента: «Тем не менее для нас важен каждый клиент, и в каждом конкретном случае отсутствия технической возможности прорабатываются возможности развития сети доступа для максимального удовлетворения потребностей клиента».

Строительство сетей – наиболее затратная часть работы интернет-провайдера. Существующие три способа прокладки сетей – по столбам и опорам линий электропередач, крышам и телефонной канализации – уже освоены оренбургскими провайдерами, при этом каждый из них имеет свои преимущества и недостатки.

На оператора кабельного интернета, идущего «по столбам», возлагается аренда за их использование. Сейчас аренда одной опоры стоит порядка 500–800 рублей в месяц. К примеру, чтобы проложить 10000 м кабеля по проспекту Гагарина – улице Чкалова, нужно соединить волоконно-оптической линией около 200 опор. Чтобы охватить все районы города, нужно построить несколько таких магистралей, а еще завести кабель в каждый офис, дом, квартиру. Кроме того, нередко у операторов возникают проблемы с контролирующими органами. Эксперты рассказывают, что в некоторых случаях одна опора может находиться в распоряжении сразу 3 субъектов: столб стоит на городской земле, значит, при-

надлежит городу, часть, на которой располагаются приборы освещения, – энергетикам, а часть, отданная в распоряжение кабельных операторов, – МУП «Городские объекты инженерной инфраструктуры». Согласовывать размещение своего кабеля нужно со всеми, при этом, если с энергетиками обычно проблем не возникает, то с госучреждениями нередки сложности.

Операторы, которые хотят избежать этого процесса, тянут свои провода по крышам. Если гуляя по улицам города, просто поднять голову, то легко можно увидеть связки проводов, которыми соединены дома и офисы. «Посмотрите на наши крыши, пучками от дома к дому идут операторы. Неба не видно, – говорит Андрей Абалаков, исполнительный директор ООО «Алекс-Сети», – и будет еще хуже. Москва и Питер выглядят в этом плане гораздо хуже. Наше будущее – либо неба не увидим, либо столбы начнут падать под тяжестью оптики».

Подземная телефонная канализация – эстетичный и удобный способ прокладки сетей. Несмотря на приличные затраты на строительство, такая сеть очень надежна. Но здесь правит балом так называемый существенный оператор – наследник областной советской инфраструктуры связи ОАО «ВолгаТелеком». Одним операторам удалось договориться с ним и пройти «под землю», другие используют остальные способы прокладки оптоволоконна.

Географически кабельные операторы зашли практически во все районы города. Область в этом отношении – Оренбург 5–6-летней давности. «Немногие операторы Оренбурга стремятся работать в области, – поясняет Александр Юдичев. – Это объясняется большими затратами на строительство сетей, поэтому они, как правило, охватывают 1–2 города (Новотроицк, Орск и др.) Конкуренцию им составляют местные мелкие операторы. Наша компания в отличие от других операторов представлена сразу в шести городах области: Оренбург, Новотроицк, Бузулук, Бугуруслан, Сорочинск, Первомайка, и нам есть куда расти».

Радиодоступ

Радиодоступ – еще одна технология доступа в Интернет, успешно зарекомендовавшая себя на рынке. По этой технологии в Оренбурге работают порядка 5–6 местных и федеральных операторов, предлагающих, прежде всего, офисный и домашний Wi-Fi и WIMAX.

Как говорят эксперты, радиодоступ в Интернет применяется тогда, когда исчерпаны другие пути: если офис находится в районе, куда «фикса еще не зашла», или он представляет собой широкую сеть филиалов, расположенных географически в разных районах города и не охваченных одним оператором. В этом случае

могут возникнуть проблемы при объединении этих сетей: очень часто разные операторы по различным техническим причинам, а где-то и обусловленным человеческим фактором, не могут договориться при построении стыков. Кроме того, абонентами радиодоступа являются юридические лица, офисы которых часто переезжают: оборудование можно спокойно перевести, перенастроить в новом офисе и снова обеспечить связь. И, несомненно, зоной действия WIMAX-операторов являются коттеджные поселки, в которых строительство кабельных сетей дорого и неоправданно.

«Компаниям, обладающим большой филиальной сетью, радиодоступ может обеспечить надежную связь всех филиалов, допозисов, складов для непрерывного обмена информацией, - говорит Александр Савинков, начальник отдела продаж Оренбургского филиала ООО «Саха – Белком» ГК «МетроМакс». – В большей степени это относится к банковским структурам, государственным учреждениям, крупным торговым сетям. Частным лицам радиодоступ также удобен. Люди стали больше переживать за себя и своих близких, за свое имущество, поэтому устанавливают камеры видеонаблюдения, мы предоставляем (было «подгоняем») им Интернет. Например, мамы могут следить за нянями, с которыми оставляют своих детей».

Однако зона действия WIMAX ограничена. «Городская застройка не представляет собой нечто монотонное. Очень часто новые высотные здания дают тень на какие-то районы, где мы работать не можем. Например, дома в районе МЖК находятся в зоне доступа, а офисы, расположенные внутри микрорайона, заведомо нам недоступны. Красивейшая библиотека на проспекте Победы дала неплохую тень на микрорайон Пролетарская-Комсомольская. Конечно, ее создатели законодательно не обязаны согласовывать строительство с операторами, но, по большому счету, такие вещи должны быть учтены», - считает Андрей Абалаков, исполнительный директор ООО «Алекс-Сети». Правда, эксперты утверждают, что для протокола WIMAX 3.5 такой проблемы нет.

Самый главный миф о технологии радиодоступа в Интернет – его зависимость от погодных условий. Мол, снег, дождь, сильный ветер или мороз – контакт с базовой станцией пропадает, клиенты остаются без связи. Однако в большинстве случаев такие страшилки преувеличены. Специалисты говорят: самая незащищенная от природных явлений – спутниковая связь. «По техническим характеристикам WIMAX не надо воспринимать как классическую «воздушку», у которой уровень сигнала зависит от облачности, ветра и прочих условий. WIMAX – технология более высокого уровня. Сейчас это современная, надеж-

ная, доступная, безопасная в плане потоков информации технология», - говорит Александр Савинков.

«На WIMAX -оборудование есть испытательная документация, которая говорит о том, что падение мощности сигнала порядка 50% возможно при уровне осадков, сравнимом с тропическим ливнем, - продолжает Андрей Абалаков. - Это погодное явление, которое в наших широтах не наблюдалось никогда. Теоретически, конечно, можно представить такой дождь или снег, но у нас такого не было».

Погодные условия, конечно, влияют на работу и базовой станции, и абонентского оборудования. Так как передающий радиосигнал элемент в WIMAX находится на улице, он может быть критичен из-за погодных условий. Но это технологический вопрос герметизации, правильного расположения, правильной защиты. Базовая станция и клиентское оборудование оснащены термостатом, который при понижении температуры ниже 0°C включается и обогревает прибор изнутри. Абонентские комплекты чаще располагаются на крышах, в труднодоступном месте, поэтому возможно их обледенение, занос снегом и пр. Но подобного рода проблемы могут возникнуть и у кабельных операторов: оптический кабель, идущий по столбам и крышам, также подвержен обмерзанию и под тяжестью снега может просто оборваться. Так что эти проблемы решаются в рабочем порядке.

Кроме того, сигнал в радиодоступе может пропасть по причине неподдельного интереса всевозможных личностей, имеющих доступ к крыше, где установлено оборудование. «Бывало, мы сталкивались со случаями, когда антенна просто развернута в другую сторону от базовой станции, - рассказывает Андрей Абалаков. - Но тоже самое возможно и с оптическими и медными кабелями.



Сколько было случаев, когда медные кабели режут, пытаясь добыть их содержимое. Некоторое время назад даже оптику резают, думая, что она представляет какую-то ценность. Хорошо, что сейчас уже поняли ее «бесполезность» и научились различать по внешнему виду».

Говоря о скоростных характеристиках WIMAX, отметим, что они несколько отстают от возможностей фиксированного доступа: максимальная ширина канала, которую может передавать оператор, – 8Мбит/сек. Однако чаще она не превышает 2Мбит/сек. Но скорость Интернета – понятие неоднозначное: вроде бы, чем быстрее, тем лучше. Но большая часть корпоративных клиентов, сотрудники которых периодически проверяют электронную почту, сидят в аське и занимаются поиском некоторого объема информации, вовсе не нуждаются в запредельных скоростях до 20 Мбит/сек. Здесь уже встает вопрос целесообразности.

Стоимость подключения и ежемесячной оплаты услуг WIMAX достаточно высокая. Стандартная цена подключения составляет 12000-15000 рублей, ежемесячные расходы зависят от выбранного тарифа, то есть от объемов потребляемого трафика и скорости соединения. Большинство операторов WIMAX держат свои тарифы на конкурентном уровне, чуть дороже – чуть дешевле друг друга. Учитывая затраты на подключение клиента, длительный процесс получения частот, покупку оборудования и др., у операторов радиодоступа не остается возможностей играть с ценами, как это делают кабельные операторы, иначе пострадает рентабельность бизнеса. Поэтому ставку делают на хорошую скорость и качество связи. «Наши цены в среднем на 20% выше проводного интернета, но мы компенсируем это надежностью и оперативностью. К нам часто обращаются клиенты с нестандартными заявками, каждая обсуждается индивидуально, в некоторых случаях идем на уступки», - говорит Александр Савинков.

Частотная борьба

Чисто теоретически обеспечить город радиодоступом в Интернет гораздо проще и дешевле, чем построить оптоволоконную сеть по всем районам города. Однако на деле это не всегда так. Самая большая сложность у операторов радиодоступа возникает при получении частот. Они предоставляются операторам на вторичной основе: на первичной основе частоты отданы военным, поэтому при первой необходимости их могут забрать. При этом на практике, говорят эксперты, некоторые диапазоны ими не используются.

«Для того чтобы получить информацию о наличии свободных частот, нужно подать заявку в радиочастотный центр, в которой нужно точно дать информацию об оборудовании (для чего

предварительно провести переговоры с поставщиками, договориться о ценах, сроках, условиях и пр.), выждать определенное время, а в результате получить ответ, что на данный диапазоне частот нет, - рассказывает Андрей Абалаков. - Если бы эта информация носила какой-то публичный характер, то проблем было бы гораздо меньше».

Однако кое-какие изменения все-таки должны произойти. В настоящее время на федеральном уровне принято решение о конверсии радиочастотного спектра, в рамках которого частоты, зарезервированные военными, но не используемые ими, будут освобождаться. Кроме того, в конце прошлого года было принято решение о том, что диапазон 2,4-2,7 ГГц будет отдаваться в эксплуатацию на основе конкурса. По его результатам в других регионах можно сделать определенные выводы: победителями стали крупные федеральные операторы, так как мелкие провайдеры не могут конкурировать с операторами масштаба «Ростелеком». В нашей области этого конкурса не было: держатель этого диапазона еще работает. Как только срок работы истечет, будет объявлен конкурс.

Посижу-ка я бесплатно в Интернете

Говоря о радиодоступе, нельзя оставить без внимания Wi-Fi-интернет. Для боссов, желающих объединить всех своих сотрудников в единую корпоративную сеть с возможностью общаться с любой точки своего офиса, именно эта технология приходит на помощь. Для частных лиц Wi-Fi удобен для свободного перемещения в режиме онлайн по своему дому с ноутбуком, телефоном и любым другим устройством, поддерживающим данную технологию.

Как считают многие эксперты, технология Wi-Fi более удобна для организации телефонной связи, видеонаблюдения, конференц-связи и пр. Wi-Fi-интернет в основном «скатывается» в общественные места: кинотеатры, кафе, рестораны и пр. В этом направлении наш город развивается довольно медленными темпами: лишь в небольшой части заведений организован бесплатный доступ к Wi-Fi (к примеру, «Макдональдс», кинотеатр «Космос», ТД «Восход», ресторан «Бомонд»). Возможно, это связано с пока низкой потребностью людей пользоваться Интернетом во время отдыха. «Много ли людей вы видели, которые идут по городу с ноутбуком под мышкой?» - рассуждает Андрей Абалаков. - Скорее всего, они несут его на работу, путешествуя между офисами. Они могут зайти в кафе, попить кофе и воспользоваться бесплатным доступом в Интернет, но таких людей в нашем городе не так много. Кроме того, не думаю, что в этих заведениях сняты все ограничения

по ширине канала, иначе я могу прийти в тот же «Макдональдс» и организовать там настоящий офис. Я буду сидеть за столиком, периодически заказывать кофе и вести дела, имея прекрасный широкий канал Интернета. Но никто не позволит мне этого сделать. Поэтому речь идет, в большей степени, о какой-то забаве в мобильнике: мини-игры, аська, социальные сети, погода, почта. Это очень низкая загрузка, поэтому и большие скорости там не нужны».

Однако операторы - организаторы хот-спотов (точек доступа к Wi-Fi-интернету) уверены в перспективности Wi-Fi. Об этом говорит статистика: только в «Космосе» посетители ежемесячно скачивают 30-50 Гб информации. Несмотря на это, операторы готовы предоставлять Интернет бесплатно, преследуя маркетинговые цели. Средние затраты операторов на установку Wi-Fi-оборудования - 3000-15000 рублей, которые вполне оправдываются рекламными сообщениями в стенах заведения.

Мобильный интернет

3G-интернет, предлагаемый всеми мобильными операторами Оренбургской области, уже завоевал своего потребителя. Появившись на рынке сравнительно недавно, абоненты сотовых компаний начали покупать USB-модемы для круглосуточного доступа в Интернет в любой точке зоны действия своего оператора. По оценкам специалистов компании «МТС», перспективы развития мобильного интернета в Оренбуржье достаточно высоки: «Мы можем судить об этом по росту интернет-трафика в сетях МТС в Оренбурге с момента запуска сетей 3G. Динамика роста оказалась даже выше наших оптимистичных прогнозов: в марте 2010 года трафик вырос на 20% по сравнению с февралем и более чем в 4 раза по сравнению с июлем, когда сеть 3G была только запущена. Для поддержания качества связи при такой динамике роста в начале года магистральный канал передачи данных был расширен в 4 раза, планируется его дальнейшее расширение».

Главным преимуществом 3G-интернета, безусловно, является его мобильность. На даче, в командировке, в дороге, на прогулке и прочих местах можно свободно пользоваться возможностями сети, но с одной оговоркой - если там построена 3G-сеть вашего оператора. К примеру, сеть 3G от МТС сегодня охватывает бо-



лее 80% территории Оренбурга.

Объявленная всеми операторами большой тройки скорость доступа в Интернет - до 3,6 Мбит/сек. Однако нужно помнить: указанные скорости передачи данных не гарантированы на всей зоне действия оператора и зависят от рельефа местности, плотности окружающей застройки, загруженности сети и прочих внешних факторов. При этом эксперты утверждают, что реальная скорость 3G-интернета по реализованной в нашем городе технологии - 256 Кбит/сек., поэтому возможности мобильного доступа часто бывают преувеличены: электронная почта, погода, аська, социальные сети, - пожалуй, единственный спектр услуг, который дает 3G. Однако сотовые операторы в борьбе за своего абонента не стоят на месте, обновляя парк своего оборудования с завидной периодичностью.

Выбор

Делая выбор между технологией доступа в Интернет и оператором, нужно, прежде всего, ответить на главный вопрос: «Зачем мне нужен Интернет?». «Интернет - такой же инструмент решения бизнес-задач, как любой другой. Например, выбирая банк, в котором можно взять кредит, мы смотрим на его показатели с точки зрения доступности кредитных ресурсов. А если нам нужно сохранить свой капитал, мы оцениваем его ставки по депозитам, - говорит Александр Юдичев. - Также и Интернет нужно выбирать не по низкой цене или потому, что сосед выбрал такой же, а исходя из конкретных задач».

В настоящее время на стол руководителя, решившего выбрать оператора или сменить его, ложится до 6-8 коммерческих предложений. «Когда много предложений, клиенты выбирают оператора с более гибкими тарифами, обращают внимание на ценовую категорию, - считает Алексей Калянов, коммерческий директор регионального представительства компании «ТТК-Южный Урал». - Кроме того, чаще предпочитают безлимитные тарифы, не желая ог-

раничивать себя в объемах трафика. Немаловажное значение имеет качество связи, наличие у оператора резервированных каналов связи».

Однако если на первоначальном этапе массового абонента операторы завоевывали дешевизной подключения, то сейчас цены в основном выровнялись. Началась борьба скоростей. «Если компания торгует на бирже, трейдеры которой должны быть постоянно в онлайне на хорошей скорости, нужно останавливать свой выбор не на одном операторе, чтобы иметь запасной канал связи. А если раз в день нужно отправить почту, просматривать определенный набор сайтов и т. д., то совсем не обязательно пользоваться безлимитом. По каждому тарифному плану нужно считать, - говорит Владимир Саввон, заместитель директора по региональному развитию ООО «Связь Медиа Сервис». - Здесь важна политика руководства: сотрудники могут «сидеть» на безлимите, отправляя по работе почту, а в оставшееся время качать фильмы, общаться с друзьями в сетях и пр. Поэтому тарифы с ограничением трафика не теряют свою актуальность».

«Первое, на что обращает внимание потребитель, выбирая товар или услугу, - цена, - рассказывают специалисты компании «Телесот». - Учитывая, что ценовая политика крупнейших в нашем регионе интернет-провайдеров почти сходна, привлечь потенциальных клиентов на свою сторону возможно только высоким качеством продукта, отличным сервисом. В случае телекоммуникационных услуг такую возможность клиенту может предоставить только крупный оператор федерального уровня, имеющий собственные ресурсы и сеть. Развивая свои сети в городах посредством «доведения» волоконно-оптического кабеля до крупных корпоративных клиентов, участвующих в софинансировании строительно-монтажных работ, компании получают возможность предоставлять современные услуги связи среднему и малому бизнесу, сегментам розничного рынка».

Что дальше?

Итак, Интернета в Оренбурге много, провайдеров и технологий тоже. Каждый оператор может сделать многое для своего клиента. Вопрос: как дальше должны развиваться интернет-провайдеры, чтобы быть интересными для потенциальных клиентов?

Эксперты говорят: будущее в новых технологиях и усовершенствовании имеющихся. «Пакет услуг у разных интернет-провайдеров практически одинаковый, - считает Владимир Саввон. - Ситуация похожа на выбор сотового оператора: вроде бы я клюю на удочку бесплатных звонков внутри сети, а в конце месяца все равно выхожу на те же расходы, что и раньше. Трудно объективно определить, почему мне нравится тот или иной оператор. Поэтому сейчас выигрывает тот провайдер, который может предоставить полный комплекс услуг: доступ в Интернет, городскую, внутризональную, междугороднюю телефонию, игровые сервисы, цифровое телевидение и пр. Чем больше спектр услуг, тем интереснее оператор становится для своего абонента. А грамотная сервисная служба и техническая поддержка абонента для качественных операторов - аксиома».

Как считает Александр Юдичев, Оренбург в плане интернет-технологий ушел очень далеко: «По некоторым видам технологий мы ушли далеко вперед по сравнению с другими городами страны. Я могу судить об этом по нашей компании, которая работает в более чем 10 регионах России. Уже сейчас наши операторы предоставляют большой комплекс услуг корпоративным и частным клиентам. Им, в свою очередь, нужно учиться разбираться в них. Аренда каналов связи, аренда VPN-каналов, регулирование скорости, аренда серверов и многое другое - всеми этими возможностями оренбургские клиенты пока пользуются весьма ограниченно, - говорит эксперт».

Оценивая рынок интернет-услуг, эксперты уверенно говорят о том, что он еще

далек от насыщения. Географически и операторы радиодоступа, и фиксированного интернета зашли не во все районы Оренбурга и тем более области. Если в Орске, Новотроицке, Бузулуке, Бугуруслане работают несколько операторов, то в более мелких населенных пунктах - 1-2 или их нет вообще. Сельскую местность спасает спутниковая связь.

Конкурируя за абонента, провайдеры чаще играют на ценах. Однако демпинг не всегда себя оправдывает. Заниженные цены на Интернет, особенно для массового абонента, приводят к падению рентабельности бизнеса и невозможности развития. «Клиент должен получать полный комплекс услуг из одних рук, - говорит Алексей Кальянов. - Удобно получать один счет за все виды услуг. Возможно поэтому федеральные операторы, приходя в наш регион, приобретают местные компании».

Специалисты компании «Уфанет» считают важным преимуществом клиентоориентированный подход:

«Закрывая договор, мы не оставляем абонента, а сопровождаем его, обучаем, помогаем. Сервис-менеджеры - это звено между оператором и абонентами, от качества их работы зависит репутация компании. Кроме того, мы участвуем в социальных программах города: проводим конкурсы, социальные мероприятия некоммерческого плана, предоставляем доступ в Интернет социальным объектам, школам, детским домам, больницам и пр.»

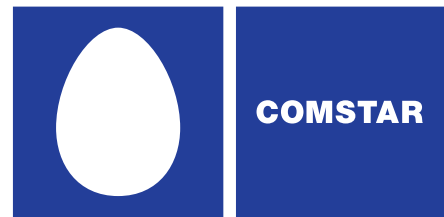
Перспективным направлением Александр Юдичев считает развитие в Оренбурге технологии проводного интернета FTTH. «Реализованная сейчас технология относится к классу FTTB - оптоволоконно заходит в каждый многоквартирный дом, далее раздается жильцам по медному кабелю. FTTH предполагает передачу сигнала по оптическому кабелю до каждого домовладения. В настоящее время эта технология реализована в нескольких городах России, но это дорогое удовольствие: стоимость подключения гораздо выше, чем сейчас. Скорости, которые можно передавать по оптическому кабелю, - огромные, до 1 Гб/сек., поэтому его возможности позволяют операторам качественно развиваться: предоставлять услуги интерактивного цифрового телевидения, запись в прямом эфире, IP-телефонию и многое другое».

Таким образом, выбирая интернет-провайдера, нужно внимательно изучать предложения местных операторов и взвешивать все за и против. Географическое расположение офиса, возможность подключения той или иной технологии, цена, скорость передачи данных, спектр услуг, сервисное обслуживание - основные критерии выбора оператора. Мы же будем продолжать следить за сообщениями операторов и ждать технологических новинок.

Гульдар Хасанова.



КОМСТАР – ОТС: коммуникации для Человека и Бизнеса



Проверить электронную почту, провести видеоконференцию, совершить покупку в интернет-магазине, пообщаться в режиме онлайн, посмотреть фильм в личном домашнем кинотеатре – многое из этого уже не является для нас необычным, как это было несколько лет назад. Как развивается рынок телекоммуникаций на примере федерального оператора связи КОМСТАР – Объединенные ТелеСистемы, нашим читателям рассказывает директор Оренбургского центра услуг связи компании Александр Юдичев.

- Расскажите нашим читателям о компании КОМСТАР-ОТС, и какова миссия вашей компании в оренбургском регионе?

- Миссия нашей компании в любом регионе - создание современной, универсальной и комфортной коммуникационной среды для человека и бизнеса. Если говорить конкретно, то услуги связи должны предоставляться на основе современных технологий, быть универсальными и удобными для пользователя. Ну и, конечно, услуги должны быть доступными и затратами для клиента должны быть оправданными и целесообразными. И самое главное - это честность.

- Красиво сказано, а как это реализуется на практике?

- Наша компания использует только современное оборудование. Нередко клиент уже использует оборудование, доставшееся в наследство, и которое не отвечает современным требованиям. В таких случаях мы производим модернизацию и оборудования, и линий связи. Клиент хочет пользоваться качественными услугами, но, например, старые мини-АТС этого не позволяют. Проводим переговоры и при достижении согласия самостоятельно заменяем существующую мини-АТС. Недавно этим воспользовалась страховая компания «Макс». Это и есть принцип современности коммуникационной среды. Качественное оборудование - залог качественных услуг.

Коммуникационная среда должна быть универсальной. Заключая договор с компанией КОМСТАР-ОТС, клиент получает возможность пользоваться комплексом услуг: местная, междугородная и международ-

ная телефонная связь, доступ в Интернет, услуги хостинга, аренда почтовых серверов, услуги аренды каналов связи, частные виртуальные каналы VPN. То есть получает универсальную коммуникационную среду. Ну и, конечно, удобство расчетов с одним оператором оценят финансовые службы предприятий, бухгалтерия, да и куратору договора проще взаимодействовать с одним контрагентом, чем с несколькими. Это действительно удобно, и тот факт, что бизнес-структуры идут на смену оператора, о многом говорит.

Пользоваться услугами должно быть удобно, комфортно. Наша компания постоянно проводит мониторинг потребностей рынка, совершенствует сервисные службы. Недавно объединили возможности call-центра КОМСТАР в Тюмени и в Оренбурге, где сконцентрировали самые профессиональные кадры. Оперативная реакция оператора очень важна для клиентов, особенно для бизнеса. Иногда от этого зависит успех сделки, соблюдение сроков и обязательств перед контрагентами.

- Вы подчеркивали честность, что Вы имеете в виду?

- Честность в отношении клиентов и предлагаемых услуг. Маленькие хитрости иногда используются операторами в конкурентной борьбе для привлечения клиентов. Например, скорость доступа в Интернет озвучивается как до 1,2 или сейчас уже даже до 20 Мбит/сек. А внизу маленькие сноски, на особые условия. Такие сноски не всегда замечают или неверно истолковывают, и клиент переплачивает за работу маркетологов и рекламистов.

- Ваша компания не пользуется какими хитрыми приемами?

- У нашей компании высокий уровень доверия со стороны клиентов и мы не готовы им рисковать. Мы дорожим доверием таких компаний, как ОАО «Оренбургнефть», «ГНК-ВР-Менеджмент», Weatherford, КБ «Агросоюз», МДМ-Банк, СК «Макс», СК «Согласие», Оренбургский государственный университет. Это политика компании в национальном масштабе и, благодаря такой позиции компании, нам доверяют на самом высоком государственном уровне. Например, встречи президентов России и США (Путин - Буш, Медведев - Обама) обеспечивала связью именно компания КОМСТАР-ОТС. Это показатель доверия.

- Качество услуг, конечно, очень важно, а как насчет стоимости услуг?

- Простой, но показательный пример. Купите чайный сервиз целиком и попробуйте собрать каждый предмет в отдельности. Купить сервиз целиком дешевле, чем по одной чашке. Выгода очевидна. Приобретая комплекс услуг у КОМСТАР, клиент получает реальную возможность экономить. Да и в отдельности каждая наша услуга конкурентоспособна. Работа в части скидок индивидуальна.

- Как Вы оцениваете перспективы КОМСТАР-ОТС на данном рынке?

- У нас большой потенциал. Мы работаем почти по всей области: Оренбург, Бузулук, Бугуруслан, Сорочинск, п. Первомайский, Новотроицк. В 2010 году наша компания реализует несколько крупных проектов по развитию сетей как в корпоративном сегменте, так и в сегменте частных пользователей. Особенно в этом году мы обратим внимание на частный сектор. Проекты по строительству домашних сетей ФТТВ (технология «оптика до дома») будут реализованы в Оренбурге, Бузулуке, Новотроицке, Бугуруслане с предоставлением услуг телефонии, доступа в Интернет и кабельного телевидения. Появление у КОМСТАР нового акционера – компании МТС – также придаст новый толчок развитию нашего бизнеса.

- Спасибо, Александр Евгеньевич, за уделенное время.



ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ВАШИМИ АКТИВАМИ

ООО «АктивФинансМенеджмент» – оренбургская управляющая компания, осуществляющая деятельность по управлению активами с 1994 года по направлениям:

- Доверительное управление паевыми инвестиционными фондами (ПИФ).
- Индивидуальное доверительное управление.
- Управление пенсионными резервами НПФ, средствами пенсионных накоплений НПФ и ПФР РФ.

Услуги ООО «АФМ» предназначены для тех, кто знает, что управление денежными средствами – это искусство и наука и оно требует знаний, опыта и времени.

- Под управлением Компании 3 паевых инвестиционных фонда:
 - открытый ПИФ смешанных инвестиций «АФМ.Премьера» – занимает 22 место по СЧА среди аналогичных 111 фондов России (на 31.03.10 г. по данным Национальной лиги управляющих).
 - закрытый ПИФ недвижимости «АФМ.СтройИнвест», операции осуществляются на рынке недвижимости.
 - закрытый ПИФ смешанных инвестиций «Региональный фонд инвестиций в субъекты малого и среднего предпринимательства Оренбургской области» занимает 8 место по СЧА среди аналогичных 19 фондов России (на 31.03.10 г. по данным Национальной лиги управляющих).
- Количество VIP клиентов, воспользовавшихся услугой индивидуальное доверительное управление, за 2009 год увеличилось в 6 раз.
- Более 15 лет Компания успешно управляет пенсионными резервами и накоплениями крупнейшего регионального Оренбургского негосударственного пенсионного фонда «Доверие».
- С 2008 года Компания имеет право управлять средствами пенсионных накоплений, переданных из ПФР РФ.
- Совокупная стоимость чистых активов под управлением компании более 700 млн.руб. (на 31.03.10 г.).
- Рейтинг надежности: «ВВВ+», достаточная надежность, первый уровень (Рейтинг присвоен Национальным рейтинговым агентством в феврале 2010 года).
- ООО «АФМ» является членом Национальной Ассоциации Участников Фондового Рынка (НАУФОР).
- ООО «АФМ» является членом Торгово-промышленной палаты Оренбургской области.



НЕДВИЖИМОСТЬ



ФИНАНСЫ



ЦЕННЫЕ БУМАГИ



35-06-06
www.afmg.ru