

**Руководителю**

(лично в руки)



## Содержание номера:

<b>ИНФОРМБЮРО</b>	<b>2</b>	<b>ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ</b>	<b>30</b>
<b>Депутаты утвердили Юрия Берга на посту губернатора Оренбургской области</b>		<b>Энергоэффект года</b>	
<b>Праздник для бизнеса</b>		<b>БИЗНЕС-ЛИДЕР</b>	<b>32</b>
<b>БАНКИ. ИТОГИ ГОДА</b>	<b>6</b>	<b>3G от «Билайн»: перспективы развития</b>	
<b>Региональный банковский сектор: итоги 2009 года</b>		<b>ДЕВЕЛОПМЕНТ</b>	<b>34</b>
		<b>Торговая недвижимость: бизнес, основанный на концепции</b>	
Минувший год действительно был очень непростым как и в целом по России, так и в Оренбургской области. Индекс промышленного производства снизился в регионе на 8%, инвестиции в основной капитал...		Производство, бизнес-инкубаторы, инфраструктурные проекты — все это интересно сегодня только с точки зрения государства, которое может дать денег на их развитие, но никак не частного инвестора. На инфраструктуре заработать очень сложно, возврат денег маловероятен, а вот делопмент, торговая недвижимость имеет ...	
<b>Александр Стахнюк</b>			
<b>Главное в кризис - стабильность и качество работы</b>		<b>Андрей Аникеев</b>	
<b>Настроение роста</b>		<b>МАЛЫЙ БИЗНЕС</b>	<b>20</b>
<b>Булат Давлетшин</b>		<b>КЛИМАТ</b>	<b>40</b>
<b>Молодым везде у нас дорога...</b>		<b>Рынок свежести</b>	
<b>65 ЛЕТ ВЕЛИКОЙ ПОБЕДЕ</b>	<b>22</b>	С наступлением традиционной оренбургской жары на улице мы начинаем страдать от жары в помещении. Открытые окна зачастую не помогают: вместе с ними в тихую рабочую обстановку вместо приятной прохлады приходят шум, пыль и прочие атрибуты цивилизованного города. В таких случаях на помощь приходит кондиционер — устройство, создающее благоприятный климат в комнате, а именно необходимый уровень температуры, влажности и подвижности воздуха. Готовить...	
<b>«Оренбургская нефть - фронту»</b>		<b>РЕПЛИКА</b>	<b>44</b>
<b>ТОП-МЕНЕДЖЕР</b>	<b>24</b>	<b>Кто мы на этом празднике?</b>	
<b>Александр Берман</b>			
<b>КАК ЭТО БЫЛО?</b>	<b>26</b>		
<b>Владимир Киданов, президент ОИКБ «Русь» (ООО): «Мне по жизни не стыдно ни за один проект, за который я брался»</b>			

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](mailto:minakov4623@mail.ru)  
Полная версия журнала  
в Интернет: [www.orinfo.ru](http://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.



Заседание провел председатель правительства области Сергей Грачев. В нем, кроме министров областного правительства, также приняли участие председатель Законодательного собрания области Дмитрий Кулагин, председатели комитетов ЗС, представители прокуратуры области.

Повестка дня заседания правительства во многом была связана с изменениями областного бюджета. Дело в том, что за 4 месяца текущего года многие предприятия области существенно улучшили показатели экономической деятельности.

Так, Уральская горно-металлургическая компания увеличила отчисления в региональную казну по налогу на прибыль на 400 млн рублей, предприятия энергетики – на 200 млн рублей. Бюджет пополнился и отчислениями от ООО «Уральская Сталь» по налогу на имущество, Сбербанк по налогу на прибыль. Эти положительные тенденции позволяют внести коррективы в положения главного финансового документа области.

Министр финансов области Валерий Кухарев предложил изменения в областной бюджет на 2010 год. Он подчеркнул, что они обусловлены поступлением дополнительных доходов в виде налога на прибыль организаций – 535 млн рублей, ожидаемых поступлений от государственной корпорации «Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» (212,9 млн) и в виде возвратных средств от заемщиков по договорам займа с ОАО «Сельский дом» – 100 млн рублей. Кроме того, предусматривается увеличение доходов от предпринимательской и иной, приносящей доход деятельности (не менее 4 млн рублей). Всего предлагается увеличить доходы бюджета на 852,3 млн.

Расходы бюджета предлагается также увеличить на эту сумму. Увеличение коснется разделов «Национальная безопасность и правоохранительная деятельность», «Образова-

## Соберется ли правительство в прежнем составе?

**- Органы исполнительной власти должны работать без сбоев по решению проблем развития экономики региона, - заявил губернатор Алексей Чернышев на заседании Правительства Оренбургской области, состоявшемся в конце мая в Доме Советов.**

ние», «Культура», «Здравоохранение». В виде межбюджетных трансфертов муниципальным образованиям предлагается передать 488 млн рублей. Дополнительные межбюджетные трансферты МО предложено потратить на оснащение оборудованием РДК в с. Тоцкое, завершение строительства пристроев школ в пос. Домбаровский, пристрой интерната и столовой в Шарлыке, реконструкцию детсада в с. Неженка, здания школы в с. Беляевка и другие объекты.

Валерий Кухарев особо отметил, что все предлагаемые изменения по расходам бюджета носят социальный характер. С учетом предлагаемых поправок областной бюджет составит: по доходам – 45559,3 млн рублей, по расходам – 51113 млн рублей (дефицит 15,8%).

Первый заместитель председателя правительства – министр экономического развития, промышленной политики и торговли области Александр Куниловский в своем докладе отметил особую значимость программы «Энергосбережение и повышение энергоэффективности в Оренбургской области на 2010–2015 годы». Он, в частности, пояснил, что указом Президента РФ установлено задание по снижению энергоемкости ВВП Российской Федерации не менее чем на 40% в 2020 году по отношению к 2007 году. Предложенные в областной программе мероприятия должны создать условия для устранения негативных последствий роста цен на основные виды топливно-энергетических ресурсов и обеспечить снижение удельных показателей энергоемкости валового регионального продукта при сохранении надежности и устойчивости энергообеспечения потребителей области.

Важнейшим целевым показателем является ежегодное снижение энергоемкости валового регионального продукта на 3,5%. Экономический эффект в период действия программы составит более 3,6 млрд рублей.

Основными источниками финансирования мероприятий, подчеркнул Александр Куниловский, являются заемные и собственные средства предприятий, производящих и потребляющих топливно-энергетические ресурсы, а также бюджетные средства. Субсидирование из областного бюджета в размере 0,35 млрд рублей составляет всего 0,7% от всех инвестиций, из разных источников, предусмотренных программой (48,83 млрд рублей).

Большая часть бюджетных средств направляется на возмещение процентной ставки по заемным средствам хозяйствующих субъектов, что дает возможность привлечь к реализации мероприятий программы 7,48 млрд рублей кредитов и 41,0 млрд рублей их собственных финансовых вложений.

На заседании также принята областная целевая программа «Развитие системы градорегулирования в Оренбургской области» на 2011-2015 годы. Заместитель министра строительства, жилищно-коммунального и дорожного хозяйства области Александр Соляник проинформировал, что ее выполнение будет способствовать повышению качества жизни населения, обеспечению устойчивого развития территорий муниципальных образований, инженерных, транспортных и социальных инфраструктур.

Подводя итоги заседания, председатель правительства Сергей Грачев потребовал от членов областного правительства четкой, слаженной и ответственной работы в период предстоящего реформирования высшей исполнительной власти региона, подготовки к инаугурации нового губернатора области.

- Эти события ни в коей мере не должны тормозить решение текущих и перспективных задач. Правительство обязано и будет своевременно, качественно и в полном объеме оказывать все государственные услуги, решать насущные вопросы жителей области, - заявил Сергей Грачев.

## Депутаты утвердили Юрия Берга на посту губернатора Оренбургской области

*В субботу, 22 мая, депутаты Законодательного собрания Оренбургской области утвердили Юрия Берга в должности главы региона. Коммунисты и либеральные демократы признали достоинства предложенного президентом кандидата, но проголосовали против.*

В результате за орского главу проголосовали 36 депутатов из 46 присутствовавших на заседании. Воздержавшихся не было, «против» выступили фракции ЛДПР и КПРФ. Фракция «Патриоты России» и единоросы проголосовали «за». Коммунисты заявили, что действия «Единой России» в регионе не способствуют смягчению последствий от экономического кризиса, а представитель правящей партии на посту главы области лишь усугубит ситуацию. Но если с первым утверждением можно было бы согласиться, то второе отнюдь не вытекает из первого.

В местном обкоме КПРФ признали, что примерно 30% коммунистов кандидатуру Берга поддержали, указывая на положительный опыт его работы в должности главы Орска. Во фракции ЛДПР также отметили опыт и компетентность орского мэра, но пояснили, что не голосовали за единороса из «принципиальных соображений». Глава исполкома оренбургского реготделения

«Единой России» Александр Мостовенко считает, что голосование депутатов-оппонентов было обусловлено желанием выдержать «партийную линию». «На самом деле новый губернатор устраивает всех, и поводов для протестного голосования нет», – заявил он.

Полпред президента в Приволжском федеральном округе Григорий Рапота, представляя Берга, больше говорил об успехах действующего губернатора Алексея Чернышева. Регион по финансово-экономическим показателям является одним из лучших среди субъектов ПФО, «достойно» прошел самый сложный период кризисного года и новый глава региона приходит не на пустое место, отметил господин Рапота. Действующий губернатор также призвал депутатов голосовать за Юрия Берга. Сам кандидат назвал выдвижение его персоны «большой честью» и пообещал следовать «преемственности политической власти, экономических и социальных ориентиров».

## Оренбуржцы перейдут на новую систему учета и оплаты электроснабжения

*В ближайшее время оренбуржцы перейдут на новую систему учета и оплаты электроснабжения. В обиходе появятся новые понятия, такие, как «социальная норма». Стоимость коммерческого кВт/час взлетит до трех с лишним рублей. Таковы невеселые выводы областного департамента по регулированию цен и тарифов.*

На каждого жителя области будет отпускаться льготный тариф. Ориентировочно он составит 50 кВт/час в месяц, а все, что свыше, будет оплачиваться по коммерческим ставкам. Данные изменения ждут нас, возможно, уже со следующего года. В.Горьков объясняет, что такая методика расчета – вынужденная мера. Обоснованная стоимость кВт/ч электроэнергии в нашей области составляет 3,1 рубля. Однако население реально оплачивает 1,7 руб., остальные 1,4 руб. закладываются в тарифы для промышленных предприятий. Это называется перекрестным субсидированием.

## Аудиторская фирма «СОВА» – в числе региональных лидеров

*Аналитический центр «Эксперт-Урал» составил рейтинг аудиторско-консалтинговых компаний Урала и Западной Сибири по итогам 2009 года. По его результатам Аудиторская фирма «СОВА» не только стала единственной аудиторско-консалтинговой компанией Оренбуржья, попавшей в данный рейтинг, но и по многим позициям вошла в число лидеров.*

Среди крупнейших аудиторско-консалтинговых компаний Урало-Западносибирского региона по выручке, полученной в 2009 году, ООО «Аудиторская фирма «СОВА» заняло 6-е место в регионе, а в рейтинге «Лидеры предоставления аудиторских услуг» – 10-е место.

По объему оказываемых услуг «СОВА» занимает:

- 2-е место в сегменте ИТ-консалтинга;
- 4-е место в сегменте инвестиционного аудита;
- 4-е место в сегменте финан-

сорового консалтинга. В «Десятке наиболее динамичных аудиторско-консалтинговых компаний по итогам 2009 года» у «СОВЫ» – 7-е место. По общей численности сотрудников «СОВА» находится на третьем месте, при этом занимая 5-е место по количеству аттестованных специалистов.

В целом результаты независимого рейтинга стали очередным подтверждением лидирующего положения «СОВЫ» не только в

Место	Аудиторско-консалтинговая компания	Местоположение ЦО	Совокупная выручка за 2009 год, тыс. руб.
1	РАСТАМ	Тюмень	620 137
2	Нексия Си Ай Эс	Москва	124 039
3	Ассоциация «Налоги России»	Екатеринбург	63 952
4	Аудит-Сервис	Тюмень	48 734
5	Аудит-Классик	Челябинск	42 513
6	СОВА	Оренбург	42 158
7	АВУАР	Челябинск	41 624

сового консалтинга.

В «Десятке наиболее динамичных аудиторско-консалтинговых

Оренбургской области и в Поволжье, но и на территории Урала и Западной Сибири.



## Праздник для бизнеса

**Три года назад российское предпринимательство обрело свой собственный профессиональный праздник: 8 октября 2007 года Президентом РФ Владимиром Путиным был подписан Указ «О Дне российского предпринимательства». Традиционно этот день отмечается 26 мая. В Оренбурге основные мероприятия растянулись аж на три дня – 26-28 мая. Отметим, что в этом году предпринимательское сообщество гуляло и еще по одному поводу. Торгово-промышленной палате Оренбургской области – главному объединению бизнесменов региона – исполнилось 15 лет.**

Старт праздничным мероприятиям был дан в спортивно-культурном комплексе «Оренбуржье», где 26 мая открылись сразу две выставки: XIV Специализированная выставка «Медицина, красота и здоровье» и IV Специализированная выставка «Спорт. Отдых. Туризм». Они собрали более 50 участников индустрии красоты, спорта и туризма. Объединенные на одной площадке экспозиции удачно дополняли друг друга по тематике и целям, ведь здоровый образ жизни не отделим от физкультуры и спорта, красота немыслима без здорового питания и физической активности. В рамках мероприятия прошли тематические круглые столы и встречи: по вопросам создания саморегулируемых организаций в сфере гостеприимства и подготовки кадров, по вопросам перспектив развития комплекса «Национальная деревня» в Оренбурге, мастер-класс «Эффективные продажи» и др.

Утро 28 мая началось с выставки-ярмарки товаров народного потребле-

ния, на которой были представлены предприятия и организации торговли, промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг и других отраслей со всей области. Хлеба и соли у участников ярмарки было в достатке, они гостеприимно угощали посетителей своих стендов. Кроме того, в рамках выставки-ярмарки прошли розыгрыши и викторины для посетителей и концертная программа.

Официальные поздравления от главы города Юрия Мищерякова предприниматели услышали на заседании Общественного совета предпринимателей, состоявшемся в малом зале администрации Оренбурга. Юрий Николаевич отметил большую роль малого и среднего бизнеса в экономике города: в предпринимательстве занято более 170 000 человек или 65% всего трудоспособного населения города, которые обеспечивают 40% налоговых поступлений в городской бюджет. За последние три года количество пред-

приятый малого и среднего бизнеса увеличилось на 28% и превысило 9000 малых предприятий и 16 000 индивидуальных предпринимателей. На каждую 1000 жителей Оренбурга приходится 53 субъекта МСБ. Основу поддержки малого предпринимательства администрации города составляет имущественная и финансовая помощь. В текущем году городская администрация стала победителем областного конкурса на лучшую программу поддержки субъектов МСБ, поэтому оренбургские предприниматели могут рассчитывать на финансовую помощь как от областного, так и городского бюджетов.

Бокалы шампанского и взаимные поздравления дополнили праздничное настроение участников заседания.

Тем временем организаторы основного мероприятия Дня российского предпринимательства - Межрегиональной конференции представителей организаций и предпринимателей «Российскому предпринимательству - XX лет» и торжественного собрания, посвященного 15-летию Торгово-промышленной палаты Оренбургской области, всю готовились к приему гостей в здании областной филармонии. Хозяевами здесь выступили именинница - торгово-промышленная палата области, а также Правительство Оренбургской области, администрация города Оренбурга, Областной союз промышленников и предпринимателей, ОАО «Урал-Экспо».

Под шумные песни в исполнении ансамбля казачьей песни «Раздолье» гостей угощали опять же хлебом-солью и приглашали в концертный зал. Приветственное слово губернатора области Алексея Чернышева, поздравительные слова высокопоставленных лиц, вручение благодарственных писем и почетных грамот Всероссийского выставочного центра, Министерства экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области, Законодательного собрания области, администрации города Оренбурга, а также почетных знаков и дипломов Торгово-промышленной палаты Российской Федерации стали официальной частью торжественного заседания. Кроме того, участникам был продемонстрирован 20-минутный фильм о Торгово-промышленной палате Оренбургской области и ее роли в формировании благоприятных условий для развития предпринимательства региона. Приятным дополнением к празднику стали выступления вокальных и танцевальных ансамблей и артистов.

## Андрей Шевченко, председатель Оренбургского городского Совета:

- День российского предпринимательства — хоть и молодой праздник, но, в отличие от многих других, он стал поистине всенародным. Основную доходную часть бюджета муниципалитетов составляют именно субъекты малого предпри-



нимательства, обеспечивая жизнедеятельность любого муниципального образования. Предприниматели — это люди, которые благоустраивают наш город, понимая, что чем краше и комфортнее он будет для жителей, тем привлекательнее он становится для потенциальных потребителей их товаров и услуг. Сегодня российский и, в частности, оренбургский предприниматель стал грамотным, профессиональным и, самое главное, общественным: он делает свое дело для населения так, как для себя. Ведь оказывая сегодня качественную услугу, он может рассчитывать на то, что завтра его коллеги окажут такую же.

## Виктор Тонких, первый заместитель главы города Оренбурга:

- Очень хорошо, что Президент РФ Владимир Путин учредил праздник предпринимательства, понимая, что экономика страны держится не только на макробизнесе, но, прежде всего, на малом предпринимательстве. Именно малый и средний бизнес, в отличие от крупного, менее подвержен различным кризисным явлениям, так как он быстро может перестроиться и отреагировать на изменения конъюнктуры спроса и на рынке в целом. Поэтому налоговые поступления от малого и среднего бизнеса составляют все большую долю в региональных и муниципальных бюджетах. Если пять лет назад доход от МСБ был 5%, то сейчас это более 40%. Малый бизнес формируется постоянно, улучшая свою структуру и повышая качество продукции и услуг. Он быстро подстраивается под спрос населения и делает то, что человеку необходимо именно сегодня.

## Владимир Фролов, депутат Законодательного собрания Оренбургской области:

- Предприниматели — это особый слой людей, которым тоже нужен свой праздник. Предпринимательство развивается, крепнет, но, к сожалению, не все так радужно и хорошо, как нам хотелось бы. Самая большая беда нашего предпринимательства — это чиновничество, которое оторвано от реальных проблем бизнеса. Сегодня экономическая ситуация складывается так, что малый бизнес нуждается в поддержке: финансовой, имущественной и т. д. Однако, если, например, с контролирующими органами можно как-то договориться, то с властью — практически невозможно. Такое двойное поведение органов власти: заявления о том, что они поддерживают бизнес, а с другой — принятие мер для создания барьеров по ряду вопросов — и есть основная проблема нашего бизнеса. Это делается не столько умышленно, сколько исходя из чиновничьей логики поведения.

## Роман Гафаров, первый заместитель главы города Орска:

- Еще в 90-е годы, когда российский бизнес только зарождался, стоял вопрос о том, что предпринимателям нужен профессиональный праздник. В 2006 году он появился. Это означает, что государство признало необходимость и важность профессии предпринимателя. Наше поколение предпринимателей было другим, мы — дети Советского Союза, советского прошлого. Нынешняя молодежь, которая приходит в бизнес, другая, но со знаком «плюс». Они более раскованы, свободны, подготовлены, у них нет прошлого, которое бы их сдерживало в чем-то или давило. И это хорошо. Сегодня 22% налогов в бюджет города Орска поступают от малого и среднего бизнеса, в нем занято почти 40% экономически активного населения. И эта доля будет только расти.



## Дмитрий Бородин, генеральный директор ОАО «Оренбургрегионгаз»:

- День предпринимателя — это хороший повод подвести промежуточные итоги. Сегодня малый и средний бизнес обеспечивает более 60% трудоспособного населения Оренбурга работой, он является надежным источником доходов и областного, и городского бюджетов. Мировая практика показывает, что все развитые страны стабильны благодаря стабильному малому и среднему бизнесу, который не подвержен влияниям мирового кризиса, он более мобильный и живучий. И нам нужно к этому стремиться. Сегодня мы можем говорить о том, что предпринимательство в Оренбургской области есть и развивается, но чтобы дать толчок для ускоренного развития, надо устранить все бюрократические барьеры, которые существуют в настоящее время. Меньше контроля и больше свободы — и все будет.

## Александр Хижняк, глава крестьянско-фермерского хозяйства «Мария», г. Сорочинск:

- Предпринимателям нужен праздник, ведь это подведение итогов, планирование новых рубежей. Важное направление деятельности малого и среднего бизнеса, в котором нужна поддержка, в том числе и Торгово-промышленной палаты Оренбургской области, юбилей которой мы сегодня отмечаем, — интеграция и кооперация. Предприниматель не должен заниматься всем, должно быть разделение труда. Особенно это касается агробизнеса на селе и бизнеса в городе. Например, для малых крестьянско-фермерских хозяйств необходимы кооперативы по обслуживанию техники: не может каждый фермер организовать мастерскую со своим набором станочного парка. Пример Башкирии говорит о правильной организации работы крупных МТС для проведения уборки урожая: сельхозтоваропроизводитель должен больше заниматься технологией выращивания зерновых и скота, а не уборкой. Для этого в области создаются крупные мехотряды, но надо и дальше развивать это направление. То же самое касается и ухода за посевами, подкормки, внесения удобрений и пр.

В этом плане мы хотели бы, чтобы были объединены усилия города и села, тогда мы получим хороший всплеск в сельском хозяйстве. Давно говорят, что сельский товаропроизводитель дает работу семи рабочим в городе. В конечном итоге это обеспечит все то, чего ждет от нас многотысячный потребитель Оренбуржья: качество продукции, нормальную цену и разнообразие.



## Региональный банковский сектор: итоги 2009 года

Минувший год действительно был очень непростым как и в целом по России, так и в Оренбургской области. Индекс промышленного производства снизился в регионе на 8%, инвестиции в основной капитал – на 22,9%; число официально зарегистрированных безработных по сравнению с 2008 годом увеличилось в 2,1 раза. Как следствие, уменьшились располагаемые денежные доходы населения. Банковский сектор является частью экономической системы, и все происходящее не могло не отразиться на его функционировании. Вместе с тем, мы можем констатировать, что в целом банковская система Оренбургской области справилась со своими основными задачами. Все зарегистрированные на территории региона кредитные организации продолжают работать.

И все же минувший год обнажил слабые стороны банковского сектора. Хотя статистика уже не демонстрирует значительного падения, реально накопленные проблемы по-прежнему закамуфлированы. Сумеют ли участники рынка извлечь уроки из сложившейся ситуации — от этого зависит стабильность регионального банковского сектора в дальнейшем. Каковы же итоги самого сложного за последнее десятилетие года жизни оренбургских банков?

Прежде всего, статистика, как наука крайне неумолима и неподкупная, гласит: банковский сектор области развивался еще менее активно, чем российский сектор в целом.

На конец 2009 года на территории области осуществляли деятельность 9 самостоятельных региональных банков с 3 филиалами, 43 филиала банков других регионов. И число их сократилось по сравнению с началом 2009 года. По состоянию на 01.01.2010 г. банковские услуги оказывали 825 подразделений кредитных организаций, что на 27 единиц или 3,2% меньше, чем на 01.01.2009 г.. Наиболее существенно сократилась сеть Оренбургского отделения № 8623 Сбербанка России в основном в сельской местности. Заметные изменения произошли в филиальной сети инорегиональных банков: часть филиалов была преобразована в дополнительные или операционные офисы. Хотя сами банкиры говорят (скорее не без доли лукавства), что ничего от этого в жизни подраз-



деления не поменялось. Просто понижение статуса — необходимая в условиях кризиса оптимизация расходов.

Что касается расстановки сил в банковском секторе Оренбуржья, то существенно она, конечно, в 2009 году не поменялась, а вот темпы роста финансовых показателей у банков изменились значительно (см. табл.).

Мы попросили оренбургских банкиров ответить на вопрос, что же было самым сложным в работе в 2009 году. «На мой взгляд, самым сложным в период кризиса для всех участ-

ников банковского сообщества было сохранить свои позиции, удержать ключевых клиентов, удержать рост просрочки по кредитам,- отвечает Альмира Куприянова, директор оренбургского филиала ОАО «АК БАРС» БАНК. — Наш банк пришел на рынок Оренбурга в самый разгар кризиса. В этих условиях для нас самым сложным было сохранить психологическое спокойствие и быть уверенным в быстром преодолении острой фазы кризиса. Основной задачей в этих условиях было привлечь корпоративных клиентов на комп-



лексное обслуживание, развивать розничное кредитование, создать имидж филиала крупного регионального банка и завоевать доверие потенциальных клиентов. К тому же, согласно стратегии развития региональной сети банка город Оренбург и Оренбургская область является одним из привлекательных регионов РФ, с хорошим потенциалом для роста банковских услуг». Еще одним «молодым» для региона банком стал Бинбанк. Становление оренбургского филиала Бинбанка пришлось как раз на кризисное время, потому что в декабре 2009 года ему исполнился только год. Руководитель филиала Сергей Кудашов делится: «В какой-то степени я могу даже отметить позитивное влияние финансового кризиса на наше развитие: нам пришлось бороться за каждого нашего клиента, апробируя на практике индивидуальный подход. Даже в условиях кризиса филиал не перестал выдавать краткосрочные кредиты, позволившие предприятиям на прежнем уровне сохранять оборотные средства».

Между тем банковский сектор Оренбуржья не стоит особняком в финансовой системе России. А потому занимался в 2009 году тем же, чем и все банки на территории нашей необъятной родины: чистил или реструктурировал свои балансы. По мнению многих экспертов, объем плохих долгов в российской банковской системе несколько закамуфлирован. Сейчас правила позволяют не отражать полностью уровень просрочки что, соответственно, искажает всю степень проблемы.

Тем не менее, согласно официальным данным, объем просроченной задолженности, сформированной предприятиями нефинансового сектора, включая индивидуальных предпринимателей, и населением, на 01.01.2010 г. в области составил 4 млрд руб. Темп роста просроченной задолженности по юридическим лицам был выше, чем рост неплатежей по кредитам, выданным населению. Доля просроченных кредитов нефинансового сектора в общем объеме кредитных вложений составила 5,7%, что ниже аналогичного показателя в целом по России на 0,4%.

Рост просроченной задолженности привел к увеличению доли проблемных и безнадежных ссуд, рассчитанных к общей сумме кредит-

## Основные показатели коммерческих банков в 2008-2009 гг., млн рублей\*

Банк	Совокупные активы		Привлеченные ресурсы		В т.ч. вклады населения		Прибыль	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Форштадт	10 731,4	10 866,7	6 361,1	6 629,3	1 584,8	1 528,6	164,1	190,1
БАНК ОРЕНБУРГ	7 685,1	8 201,4	5 967,1	6 340,4	2 302,0	2 708,4	110,4	75,3
Русь	5 012,3	5 954,3	4 056,6	4 870,0	2 440,7	3 056,7	82,6	53,2
НИКО-БАНК	3 167,3	3 457,2	2 449,6	2 638,1	1 461,3	1 860,4	28,88	34,33
Агросоюз	1 143,0	3 811,7	756,4	2 810,0	144,1	428,1	7,9	12,1
Спутник	973,7	1 301,5	699,2	889,2	567,3	819,9	14,3	4,4
НОСТА-БАНК	662,8	643,1	452,4	398,4	241,6	234,4	14,8	0,23
Бузулукбанк	615,3	794,1	458,6	618,2	325,1	482,0	22,8	1,5
Орскиндустриябанк	664,0	689,0	493,5	505,7	259,3	237,9	15,0	4,2
Оренбургское отделение №8623 Сбербанка России	42 908,0	43 316,0	30 850,1	37 082,9	23 412,8	28 015,1	1 497,9	749,5
Филиал ОАО «Россельхозбанк»	17 464,1	20 543,7	15 022,1	16 062,4	593,8	800,8	1 303,2	1 973,0
Филиал ОАО «ВТБ»	14 362,7	10 633,6	1 024,0	1 822,9	2,2	0,9	442,2	362,0
Филиал ГПБ (ОАО)	10 077,4	9 389,0	6 010,2	9 248,9	3 143,2	4 016,7	602,7	-
ОО «Оренбургский» ОАО «Альфа-Банк»	8 722,9	7 440,5	2 554,2	2 938,3	1 283,5	1 775,5	-	-
Филиал ОАО КБ «Агроимпульс»	2 869	1 912,3	1 687,7	675,4	339,6	403,9	21,23	87,4
Филиал ОАО «Промсвязьбанк»	2 344,2	1 911,5	527,6	849,7	355,8	508,2	147,5	-
Филиал «ТрансКредит-Банк»	1 821,4	1 701,8	408,8	423,5	189,2	263,8	117,1	82,4
Филиал ООО КБ «Агропромкредит»	1 653,0	1 461,8	1 163,9	1 316,9	622,8	803,6	137,6	21,3
Филиал ОАО АБВ	1 184,4	1 122,8	433,6	514,2	388,9	485,1	2,1	-23,1
ФКБ «Юниаструм Банк» в Оренбурге	537,0	1 115,5	177,1	311,5	95,5	247,4	22,7	57,1
Филиал ООО АКБ «Связь Банк»	519,4	658,5	438,9	605,8	84,4	106,7	2,0	-57,1
Филиал ООО КБ «Кольцо Урала»	327,0	459,7	233,6	429,3	202,3	395,7	-48,4	9,4
Филиал ЗАО «Углеметбанк» в г. Орске	276,3	281,3	237,9	243,7	195,9	200,4	-23,7	-29,1
ОО «Оренбургский» филиала №6318 Банка ВТБ 24	-	-	-	-	656,1	1 018,8	-	-

\* по данным Ассоциации коммерческих банков Оренбуржья

ной задолженности, которые на 01.01.2010 г. по банкам области составили соответственно 3,5 и 7,3% против 2,0 и 3,9% на 01.01.2009 г.

Впрочем, есть у банковской системы и повод для гордости. Главное достижение сектора — перелом на рынке вкладов частных лиц. По данным статистической отчетности Банка России по сравнению с 01.01.2009 г. привлеченные средства юридических и физических лиц в области увеличились на 18,9% до 77,4 млрд руб. Вклады физических лиц выросли на 24,4% и на 01.01.2010 г. составили 51,9 млрд руб. Но это не только гордость, но и повод для беспокойства в условиях все снижающейся ставки рефинансирования. Не имея возможности занять на внешних рынках, банки сосредоточились на двух других источниках пополнения ресурсной базы: депозитах физлиц и средствах кредитора последней инстанции, то есть ЦБ. Что касается последнего, то в течение 2009 года кредиты Банка России были предоставлены трем региональным и трем филиалам инореги-

ональных банков на общую сумму 34,3 млрд руб., что в 1,9 раза больше, чем в 2008 году. В целях бесперебойного осуществления платежей кредитные организации использовали внутрисдневные кредиты на сумму 33,6 млрд руб., которые способствовали оплате 1241,5 тыс. расчетных документов. Также были выданы кредиты овернайт, под обеспечение активов и без обеспечения. Для пополнения ликвидности один банк использовал ломбардные кредиты на сумму 0,6 млрд руб. Региональные банки находили и иные способы сделать «запасы». По сообщению Управления ЦБ по Оренбургской области, на увеличение уставного капитала одного регионального банка, где Оренбургская область является участником кредитной организации (нетрудно догадаться, что это за банк), направлены средства в сумме 150 млн руб. В целом по региональным банкам объем уставного капитала увеличился на 9,8% до 4,1 млрд руб.

Впрочем, усилия по самострахованию и созданию резервов никак не

помогли банкам остановить снижение темпов роста по основному виду банковской деятельности — кредитованию. Объем выданных кредитов юридическим лицам снизился на 30,2% до 100,7 млрд руб.; физическим лицам — в 1,9 раза до 19,4 млрд руб. Остатки задолженности по кредитам, выданным юридическим лицам остались на прежнем уровне — 84,5 млрд руб., населению — снизились на 11,9% до 43,1 млрд руб. На фоне снижения портфелей стала расти «просрочка», став главной головной болью банкиров в этом году. Особенно «просело» кредитование физических лиц.

Сумма потребительских кредитов на одного жителя Оренбуржья снизилась с 23,1 до 20,4 тыс. руб.

Ипотечных жилищных кредитов в 2009 году выдано в 3,3 раза меньше, чем в 2008 году, — 2,1 млрд руб. Кредитный портфель сформирован в объеме 10,1 млрд руб. и увеличился за 2009 год всего на 2%. Объем просроченной задолженности по ипотечным жилищным кредитам на 01.01.2010 г. составил 285 млн руб. Средневзвешенный срок ипотечных жилищных кредитов, выданных в рублях, сократился с 19,4 до 18,1 лет, при росте средневзвешенной процентной ставки с 13,0% до 13,3%.

Хотя, как отмечают банкиры, условия для населения Оренбуржья были более выгодными, чем в целом по Приволжскому федеральному округу и России.

Государственные меры по поддержке банковской системы оренбургские банкиры оценивают по-разному. «Действенной мерой поддержки финансового сектора явилось увеличение суммы страхового покрытия депозитов физических лиц, — комментирует Альмира Куприянова». Как известно, в России в настоящее время сумма страхового покрытия составляет 100 процентов суммы вкладов в банке, в котором открыт вклад, но не более 700 тыс. рублей. Рост суммы покрытия составил немногим больше, чем в 1,5 раза. В то же время сумма увеличения страхового покрытия депозитов физических лиц в странах Евросоюза возросла в среднем в 4 раза. «Важное место среди неотложных мер по поддержанию банковской ликвидности заняли операции предоставления Банком России кредитов коммерческим банкам без обеспечения, — продолжает директор оренбургского филиала ОАО «АК БАРС» БАНК. — Однако большая часть средств, выделенных Правительством РФ и Центробанком РФ, осела в трех системо-

образующих банках: Сбербанке, Внешторгбанке и Газпромбанке. Причем об этом было заявлено публично. В результате чего получился сигнал клиентам и вкладчикам, что государство делает ставку на три конкретных банка. Крупные банки, конечно, необходимо было подпитать для системной стабильности, но при этом требовалась адекватная и более существенная поддержка региональных банков. Региональные банки работают с реальным сектором, с малым и средним бизнесом, более того, они работают более оперативно, поскольку знают своих клиентов на местах».

Управляющий Оренбургским филиалом Бинбанка Сергей Кудашов добавляет: «Наиболее эффективными мне видятся меры поддержки не самих банков, а их клиентов — не только крупных предприятий, но и представителей малого и среднего бизнеса, а также простых граждан».

В целом же к концу года в секторе наметились изменения в лучшую сторону, но говорить о том, что все плохое закончилось, еще очень и очень рано. И все же оренбургские банкиры, проведя полтора года на грани нервного срыва, надеются на позитив.

Наталья Струнцова.



**МДМ Банк**

## Откройте ВКЛАД — откройте мир!

108 путешествий  
для вкладчиков МДМ Банка\*



\* С 01.05.2010 г. по 01.09.2010 г. МДМ Банк проводит конкурс для вкладчиков 43 филиалов. Общий призовой фонд конкурса состоит из 108 сертификатов на туристическую путевку. Сертификат передается победителю по месту оформления вклада. Перечень филиалов и правила участия в конкурсе можно узнать по телефону круглосуточной справочной службы, в офисах или на сайте банка.

Предложение действительно на 01.05.2010 г. На правах рекламы. ОАО «МДМ Банк». Ген. лицензия ЦБ РФ № 323 от 06.08.2009 г.

**Оренбург**  
ул. Терешковой, 25, тел. 99-64-64,  
пр. Дзержинского, 9, тел. 64-68-05,  
ул. Туркестанская, 161, тел. 37-20-50

8 800 2003 700 [www.mdm.ru](http://www.mdm.ru)





**Александр Стахнюк,  
начальник Главного управления Центрального  
банка РФ по Оренбургской области:**

**«Наш регион остается  
привлекательным  
для финансово-кредитных  
учреждений»**

**Подведены самые окончательные итоги функционирования банковской системы в 2009 году. Финансовые и коммерческие результаты оренбургских банков оказались аналогичными среднероссийским тенденциям. Динамика основных показателей банковского бизнеса, как и предполагалось, была**

**негативная. Тем не менее к концу года ушедшего кризисная «мигрень» наконец немного поутихла. И немалое значение в стабилизации ситуации в банковском секторе имели государственные поддержка и превентивные меры. Об этом и других итогах работы банковского сектора Оренбургской области в 2009 году рассказал в интервью ФЭБу начальник ГУ ЦБ РФ по Оренбургской области Александр Стахнюк.**

**- Мировой финансовый кризис внес коррективы в работу кредитных организаций и в планы их клиентов. Что, на Ваш взгляд, было самым сложным в этом году для банковской системы и конкретно для Вашего банка?**

- 2009 год был сложным для экономики Оренбургской области и для банковского сектора в частности. Перед банковской системой стояли три основные задачи: во-первых, не допустить резкого снижения кредитной активности; во-вторых, не допустить роста просроченной задолженности по ранее выданным кредитам, а также роста проблемных и безнадежных ссуд; в-третьих, снижение рисков, образовавшихся в результате высокой стоимости привлекаемых депозитов.

По решению первой задачи Центральный банк в течение 2008-2009 годов настойчиво настраивал банки на эффективную работу с заемщиками. Ведь всю первую половину 2009 года настроение банков было: «давай подождем, отсидимся...». Мы постоянно мониторили их кредитную деятельность, выдавали свою конъюнктурную информацию, чтобы у банков не было ступора. А тут еще видные экономисты, многие в кавычках, стали прогнозировать вторую волну кризиса, пророчить к концу 2009 года банковский коллапс. И нельзя было допустить, чтобы весь этот негативный фон окончательно приостановил работу финансово-кредитных учреждений по кредитованию. А ведь не секрет, что, несмотря на мно-

жество операций, кредитование — это альфа и омега банковской деятельности. И я считаю, что с этой задачей мы справились. По крайней мере, настроение банков не достигло панической точки, и совсем кредитовать они не перестали. Плюс мы сохранили саму банковскую структуру и традиционный набор банковских продуктов. Конечно, избежать влияния финансового кризиса не удалось. Объем выданных кредитов юридическим лицам снизился на 30,2% до 100,7 млрд рублей. По физическим лицам падение стало еще более существенным — в 2 раза, то есть по сравнению с докризисным 2008 годом, когда объем кредитов составлял 37 млрд рублей, в 2009 году населению было выдано всего 19 млрд рублей. Хотя, важно отметить, что спрос на кредиты у населения не уменьшился. А вот банки начали перестраховываться и по статистике до 60% заявок по кредитам были отклонены. А это значит, что из двух обратившихся одному точно отказывали. И это напрямую связано со второй задачей, стоящей перед Банком России: не допустить роста просроченной задолженности по ранее выданным кредитам, а также роста проблемных и безнадежных ссуд. В резком скачке просроченной задолженности, на мой взгляд, нельзя огульно обвинять банкиров, что они неправильно выдавали кредиты и не анализировали заемщиков. Анализировали, но прогнозировать такое развитие ситуации было крайне сложно. Скажем, вспомните: строительство было одной из самых динамично развивающихся отрас-

лей экономики. И что же в итоге?! Практически все ведущие строительные предприятия снизили объемы производства, начались массовые просрочки платежей по кредитам. Поэтому банки в срочном порядке начали переоценивать эти кредиты, переводить их в другую классификационную группу, создавать дополнительные резервы. А это значит - уводить часть денег из оборота. Это, конечно же, сразу сказалось на работе банков. По области просроченная задолженность по кредитам по сравнению с 2008 годом выросла почти в два раза и составила порядка 4 млрд рублей. В начале 2009 года доля просроченных платежей в общем кредитном портфеле составляла 2,3%; на конец года — 5,1%. Это примерно на 1% ниже, чем средний показатель по Приволжскому федеральному округу. То есть, конечно, эта проблема не прошла нас стороной, но мы, к счастью, не лидеры. Кроме того, экономисты утверждают, что даже доля просрочки до 15% не является катастрофической. И имея резервы, банк может удержать стабильность своей работы. Со стороны финансово-кредитных учреждений предпринимались различные действия: кто-то принимал меры по выкупу долгов, кто-то проводил реструктуризацию. И хотя на сегодняшний день, можно сказать, пик плохих долгов уже позади, но его последствия — это еще дело будущего. И не все банки уже переоценили свои пассивы, создали ресурсы, чтобы минимизировать негативные последствия.

Ну и третья задача банковской системы в 2009 году: это снижение рисков за счет высокой стоимости привлекаемых депозитов. В балансах отдельных банков вклады составляют от 40 до 60%. В конце 2008-го-начале 2009-го года банки, обеспокоенные оттоком вкладов населения, стали проводить активную политику по их удержанию, а где-то даже и привлечению: были повышены ставки, предложены новые продукты. Это способствовало «возврату» денег населения в банки. И со второго квартала ярко обозначилась тенденция: пошел мощный поток вкладов населения по очень высоким процентам. При этом многие банки не думали о завтрашнем дне. Но вполне можно было предвидеть, что ставки по кредитам постепенно начнут снижаться. Это связано как с уменьшением базы заемщиков, так и с удешевлением денег за счет снижения ставки рефинансирования. Вскоре ясно обозначилась серьезная проблема: с одной стороны, доходность банковских операций начала падать; с другой стороны, банки уже взяли на себя обязательства по уплате тех ресурсов, которые они ранее привлекали. Проблема эта характерна не только для нашей области. Госдума России приняла решение о возможности Центробанка ограничивать проценты по вкладам. И хотя на деле мы это право ни разу не реализовали, но периодически напоминали о возможных последствиях. В результате банки постепенно прислушались к нашим советам и начали снижать ставки по депозитам. Кстати, на сам процесс привлечения это никак не повлияло. По итогам 2009 года по сравнению с 2008 годом привлеченные средства юридических и физических лиц в области увеличились на 18,9% до 77,4 млрд рублей. Вклады физических лиц увеличились на 24,4% и на 01.01.2010 г. составили 51,9 млрд рублей.

**- В 2009 году многие банки сохранили розничное кредитование только на бумаге, а реально кредит получить было очень сложно. Как изменилась структура розничного кредитования в прошедшем году?**

- Неверно говорить, что банки перестали кредитовать. Банки не отказались от таких продуктов, как автокредитование, потребительское кредитование, ипотека. Хотя условия выдачи кредитов намного ужесточились. Конечно, это вызывает резкую оценку со стороны населения. Порой банки так называемыми заградительными ставками сами отсекают часть своих потенциальных клиентов. Ведь ранее очень распространены были экспресс-кредиты, но под большие проценты, в которые были заложены все риски невозврата. Сейчас такого потока нет. Я думаю, что когда ситуация более стабилизируется и появится окончательно уверенность в завтрашнем дне, банки откликнутся и сни-



зят проценты. Потребительское кредитование, как и кредитование малого и среднего бизнеса — это перспектива. Но банки пока несколько настороженно смотрят в сторону последнего в силу его непрозрачности. Необходимо искать новые формы взаимодействия.

**- Поменял ли кризис расстановку сил в банковском секторе Оренбуржья?**

- Если сравнить различные показатели деятельности банковского сектора со среднероссийскими, наша область выглядела на общем фоне вполне достойно. Норматив достаточности капитала, свидетельствующий о возможности банка сохранить устойчивость и продолжать кредитовать, в области превышает установленные нормы почти в два раза и составляет примерно 20%, среднероссийский - 21,5%. Подушка ликвидности была сформирована практически каждым банком. Ее составили деньги на корсчетах, деньги в кассе, ценные бумаги, которыми можно быстро в случае необходимости рассчитаться по своим обязательствам. Что касается структуры банковского сектора, то можно отметить следующее: иногородние банки (то есть банки, имеющие головные офисы в других регионах) пересмотрели свою политику присутствия в регионе, некоторые из них приняли решение о преобразовании, например, филиалов в дополнительные офисы, дополнительные офисы в кредитно-кассовые офисы. Это было вполне логичное решение об оптимизации издержек на содержание своих структур. Если на начало 2009 года у нас в области было 49 филиалов, то на начало 2010-го их осталось 43. То есть 6 филиалов было преобразовано. Кроме того, крупнейший банк нашей страны — Сбербанк России — тоже стал проводить реструктуризацию и около десятка «нерентабельных» операционных касс в сельских населенных пунктах были закрыты. Новых же сильных игроков за прошлый год в области не появилось, системные банки остались прежними. Хотя уже в первом квартале 2010 года в регионе по-

явились представительства других банков. Примером может служить «Алтай-энергобанк», банк «Солидарность». Это говорит о том, что наш регион остается привлекательным для финансово-кредитных учреждений. Но приходят они в основном в форме кредитно-кассовых и дополнительных офисов с обслуживающим персоналом в 5-6 человек. И пока еще банки все-таки занимают выжидательную позицию, многие остановились в развитии своей филиальной сети, идет централизация ресурсов на уровне головных офисов.

**- Как Вы можете оценить государственные меры по поддержке банковской системы?**

- Я выскажу, наверное, не только свою точку зрения, что Банк России оказал банковской системе страны достаточно оперативную и достаточно эффективную поддержку. То есть в тех условиях, которые сложились во второй половине 2008 года, развитие событий могло идти по совершенно иному пути, если бы своевременно не было бы проведено анализ и не принят ряд законодательных актов по поддержке финансового и банковского сектора. Несмотря на критику, выполнил свою миссию закон, дающий право Внешэкономбанку прокредитовать системные банки, такие, как ВТБ, Газпромбанк, Сбербанк, имеющие крупные кредиты в иностранных банках. Это было необходимое решение. Ведь при угрозе дефолта они бы не смогли расплатиться по своим обязательствам, а это уже вопрос национальной безопасности. Из других важных решений можно отметить возможности, предоставленные Центральному банку, рефинансирования или кредитования без обеспечения и гарантирования сделок на межбанковском секторе. Также была увеличена сумма страхового возмещения по вкладам до 700 тыс. рублей. В целом, на мой взгляд, был принят комплекс мер, не позволивший рухнуть той банковской системе, которая на тот момент сложилась. И сегодня не возникают сомнения, что банковская система способна повлиять на всю экономику страны, да и в конечном счете на уровень благосостояния всего общества. Мы проходили подобные события в 1998 году, и в 2008-м последствия могли бы быть более плачевными. И еще хочу подчеркнуть ту деталь, о которой многие забывают: та господдержка, которая была оказана системообразующим банкам — а это сотни миллиардов рублей — была оказана не бесплатно. Средства были выданы на длительные сроки, в среднем до 2020 года, на принципах возвратности. Касаемо того, как эта поддержка повлияла на работу наших оренбургских банков... В 2009 году часто слышалась критика: где деньги? То есть население, предприниматели думали, что деньги, о которых было объяв-

лено, сейчас же хлынут в виде дешевых кредитов. Но хочу сказать, что наши региональные банки вообще не получили эту финансовую помощь, а если и была поддержка, то она исходила со стороны собственников и акционеров. Последние, понимая всю тяжесть ситуации, шли на дополнительную эмиссию, выкуп плохих долгов и другие меры. Кроме того, благодаря тому, что Центральный банк расширил линейку денежно-кредитных инструментов, в области 5 банков вышли на кредитование коррсчетов, заключили договоры под залог поручительств и финансовых активов, 1 банк прошел рейтинговую оценку и получил возможность получать беззалоговые кредиты. Наши банки получили более 30 млрд кредитов. Конечно, в основном это короткие кредиты овернайт (кредиты от 1 до 6 дней), но они вовремя поддержали и помогли банкам чувствовать себя более уверенно и провести платежи своих клиентов. В кризисный год наши банки почти на 10% , что составляет около 4,5 млрд рублей, увеличили свой уставный капитал. Это показатель того, что, несмотря на сложный период, банковский бизнес остается перспективным. Поэтому еще раз хочу подчеркнуть: поддержка была своевременной, и хотя, может, и не в полном объеме, но верной. Прежде всего, потому что государство не дало возможности развиваться деструктурным течениям в банковской сфере. Я считаю, во многом благодаря поддержке государства, мы не повторили 1998 год, когда полностью была подорвана банковская система, и это отразилось на жизни каждого человека.

**- Постепенное снижение ставки рефинансирования: что это благо или зло? Эксперты говорят, что эта мера сказывается на развитии экономики страны в условиях низкой инфляции. Ваше мнение? И второе, почему все-таки темпы снижения стоимости кредитных ресурсов гораздо ниже темпов снижения ставки рефинансирования?**

- Ставка рефинансирования в 2009

году стала главным индикатором антикризисных явлений и своеобразным маяком тарифной политики кредитных организаций. В конце 2008 года очень агрессивно задавался вопрос в сторону Центрального банка, почему в России такая высокая ставка рефинансирования – 13%, по сравнению с западной, варьирующей на уровне 2-3%. Но на тот момент снижение ставки рефинансирования было сопряжено с огромными рисками. Ведь в условиях большой волатильности валютного рынка деньги просто напросто могли уйти на спекулятивный рынок. Но тем не менее во всем цивилизованном мире инфляционные процессы напрямую влияют на спрос и предложение денег. И когда в 2009 году инфляция начала снижаться, Центробанк следом начал снижать ставку рефинансирования. В течение прошедшего года она снижалась 11 раз: с 13% до 8,75%. И теперь слышится другая критика: «А зачем вы так быстро снижаете ставку рефинансирования?». Несомненно, критика будет всегда. Но к концу года намечались позитивные изменения в динамике макроэкономических показателей, восстановление экономической активности. В таких условиях можно просчитывать шаги в инвестировании на несколько лет, планировать инновационные проекты, являющиеся, как известно, высокорискованными.

**- Сейчас есть мнение о том, что лидеры сегодня – это государственные банки, получившие доступ к госресурсам. Вы согласны с таким утверждением?**

- Да, все эти банки представлены в нашей области. Конечно, это сильнейшие банки. Сберегательный банк – исторически основной банк по работе с населением. Почти 50% вкладов физических лиц находится у него, хотя эта доля потихоньку снижается. Новый активный игрок на рынке – Россельхозбанк – в последние несколько лет занимает ведущие позиции по объемам кредитования сельхозтоваропроизводителей. ВТБ традиционно занимает свою нишу – кредитование крупных клиен-

тов. Подразделение банка ВТБ-24, кредитующего малый бизнес, в регионе было преобразовано из филиала в операционный офис, но объемы активнопассивных операций у него сохранились. Тем не менее назвать перечисленные банки монополистами в Оренбургской области нельзя. Сегодня довольно конкурентная среда. Порядка 30% объемов кредитования занимают наши региональные банки. На 160 млрд банковских активов в 2009-м - 60-70 млрд, приходящихся на региональный сектор, – очень неплохой показатель.

**- Россия вступила в острую фазу кризиса в сентябре 2008 года. Прошло 1,5 года. Вы, являясь руководителем Главного управления Центрального банка, наверное, сделали для себя какие-либо выводы. Могли бы Вы озвучить хотя бы часть из них?**

- В первую очередь, в любой сфере, в том числе и банковской, необходимо вести свой бизнес более взвешенно и менее рискованно. Например, очень прибыльный сегмент до недавнего времени – покупка земли, кредитование строительного бизнеса. Туда инвестировали все, кто только мог, в силу огромного роста нормы прибыли. И мало кто предвидел, что в один прекрасный момент этот пузырь лопнет и встанет вопрос возврата этих денег. И плюс к этому бизнес должен быть диверсифицирован. Нужно создавать определенные противовесы, чтобы в сложные моменты иметь возможность безболезненного отступления. И второе, я могу сказать как чиновник, как сотрудник Центрального банка, что мы пересмотрели подходы по надзору за нашими региональными банками. К счастью, в нашем регионе устояли все банки, и не было случаев ни в части страховых выплат по вкладам, ни в части санации банков. Но без проблем не обошлось. И мы не имеем права пребывать в сладкой дреме. Главная функция Банка России на сегодня – функция контроля за соблюдением нормативных требований банками. Время показало, что именно те банки, которые кредитовали своих собственников, использовали различные схемы по оптимизации налогообложения, активно играли на валютном рынке, в первую очередь захлестнула волна кризиса. В соседних регионах: Самарской, Свердловской областях, Башкортостане были такие банки. Мы этого избежали. Сегодня подходы к регулированию банковской деятельности ужесточились. И третий вывод. В условиях кризиса выживает тот, кто лучше самоорганизован. Должен быть внутренний порядок и жесткость в структуре. А наша миссия – стабильность рубля и защита интересов населения и кредиторов. И, наконец, четвертый вывод: мы обязаны сохранить региональные банки!

Беседовала Наталья Струнцова.



# Главное в кризис - стабильность и качество работы

В этом уверена Светлана Сивелькина, председатель правления ОАО «НИКО-БАНК», когда говорит о том, что помогло возглавляемому ею банку в сложный для экономики период остаться среди лидеров финансово-кредитной системы Оренбургской области.



Последние несколько лет ОАО «НИКО-БАНК» демонстрировал потрясающие темпы роста практически по всем важнейшим показателям работы банка. Многие эксперты связывали это с приходом новой команды управленцев, которые наконец-то сумели реализовать серьезные амбиции акционеров. Впрочем, наблюдатели отмечают, что и сами собственники довольно оперативно удовлетворили все запросы банка в дополнительных ресурсах. В результате такого редкого для сегодняшних дней симбиоза и взаимопонимания менеджеров и собственников банк сумел резко нарастить активы, увеличил прибыль, превратившись в крупного, стабильного, надежного партнера для крупнейших предприятий региона и его жителей.

В сентябре 2008 года начало кризиса банк встретил на пике своего развития. Но структура активов банка была такова, что запас прочности, созданный за 2 года, позволил практически безболезненно перестроить работу. В результате за 1,5 кризисных года банк хотя и потерял в темпах развития, но значительно упрочил такие качественные показатели, как стабильность и надежность. За счет каких резервов удалось преодолеть влияние кризиса? Что в 2009 году удалось выполнить, а что было отложено на потом? Какие цели стоят перед менеджментом банка в будущем? На эти и многие другие вопросы отвечает председатель правления ОАО «НИКО-БАНК» Светлана Сивелькина.

- Светлана Васильевна, по итогам 2009 года значительно снизились темпы роста активов российских банков, выросли долги по кредитам, многие организации продемонстрировали достаточно низкую рентабельность или даже зафиксировали убытки. «НИКО-БАНК» - счастливое исключение из правил или...?

- То, что в стране экономический кризис, — никак не могло обойти нас стороной. Год для нас был тяжелый, но правильно выбранная совместно с акционерами стратегия помогла пройти его достаточно благополучно.

- Банкиры привыкли рассматривать свои показатели не только примеряя на себя «прошлогодние», но и оценивая свою работу в рамках общих тенденций. Чем Вы можете гордиться?

- Стабильностью, а кое в чем и ростом. По итогам отчетного года банк сумел удержать рыночную позицию среди 400 крупнейших кредитных организаций Российской Федерации, завоеванную им в 2008 году. Согласно опубликованному рейтингу РБК по состоянию на 1 января этого года, ОАО «НИКО-БАНК» занимал среди 1058 российских кредитных организаций 379-е место по величине активов. При этом за 2009 год российский банковский сектор увеличил совокупные активы на 5,0%.

Наш банк, зафиксировав в отчет-

ном году увеличение активов на 298,4 млн руб., обеспечил их прирост в размере 9,6%. Основным источником пополнения ресурсов для ОАО «НИКО-БАНК» стали средства населения, которые увеличились за год на 27,1%, что наиболее ценно и ответственно для нас в такой сложный год, так как характеризует степень доверия со стороны клиентов.

Наша доля на региональном рынке банковских услуг несколько выросла: на кредитном рынке с 2,3% до 2,4% на фоне сворачивания кредитных программ филиалами иногородних банков, на рынке вкладов - с 3,5% до 3,7%.

- Вас слушаешь, так вообще проблем у банка в прошлом году не было.

- Серьезных проблем не было. Хотя есть показатели, которые нам бы хотелось поправить. Так, объем небанковских ссуд ОАО «НИКО-БАНК» уменьшился на 13,3%, объем кредитов, предоставленных юридическим лицам, снизился на 16%, физическим лицам - на 4%. Пришлось компенсировать «недовыдачу» кредитов инвестициями в ценные бумаги: рост портфеля был более чем двукратным.

Кстати, хочу отметить, что если доля просроченной задолженности в банковской системе составила 5,1%, то в ОАО «НИКО-БАНК» этот



показатель сложился на уровне 3,1%. Это стало возможным благодаря активной и оперативной работе всех служб банка.

- **Считается, что основа для стабильности любого банка – это депозиты физических лиц. Помимо прекрасной ресурсной базы у них есть еще один важный аспект. Рост депозитов демонстрирует надежность банка и доверие к нему со стороны самой осторожной части клиентов – жителей области...**

- В процессе своей деятельности любой банк стремится к максимальному приросту привлеченных средств, соблюдая принципы диверсификации по срокам, инструментам и источникам привлечения, так как эта ресурсная база служит источником для кредитования субъектов экономики и, в конечном итоге, получения прибыли.

По данным бухгалтерского учета по состоянию на 01.01.10 г., объем привлеченных средств клиентов составил 2637 млн руб. (прирост - 188 млн руб. или 8%), из них средств населения 1860,4 млн руб.

Основной объем, в частности средств населения, удалось привлечь во втором полугодии, тогда как первое полугодие было тревожным периодом стабилизации в сберегательной деятельности. В целом за 2009 год доля вкладов со сроком погашения свыше года увеличилась на 31%, что свидетельствует о повышении доверия к банку. Всего за 2009 год 22 473 человека имели в банке вкладные и текущие счета, 3582 из них пришли к нам впервые.

- **А как же юридические лица, которые всегда составляли основу бизнеса для ОАО «НИКО-БАНК»?**

- В 2009 году более 1800 организаций и индивидуальных предприни-

мателей находились на расчетно-кассовом обслуживании в ОАО «НИКО-БАНК». Да, наблюдалось временное снижение деловой активности на фоне проблем в экономике. Так, портфель депозитов корпоративных клиентов на 01.01.10 г. составлял 511,4 млн руб., что на 27% меньше, чем на начало года.

А вот на кредитную деятельность банка в отчетном периоде кризис оказал более значительное влияние. Объем выдачи кредитов снизился по сравнению с 2008 г. на 1 млрд руб. и составил за год 3,1 млрд руб. Но при этом мы продолжали осуществлять кредитование малого бизнеса, пусть и в небольших объемах.

- **Кризис заставляет отказываться от малорентабельных проектов. Не прекратил ли банк заниматься переводами, пластиковыми картами, приемом платежей?**

- Мы практикуем и продолжаем развивать все эти услуги, без которых обслуживание физических лиц было бы неполным. В банке представлены наиболее популярные системы розничных переводов «Контакт», «Western Union», «Золотая Корона», «Blizko», позволяющие в кратчайшие сроки перевести рублевые средства или иностранную валюту в страны ближнего и дальнего зарубежья, а также осуществить перевод практически в любой город России. Развивается и сеть банкоматов, пунктов выдачи наличных денежных средств, терминалов для приема пластиковых

## Отраслевая структура работающих активов по секторам экономики на 01.01.2010 г.



карт в качестве средств оплаты, а также платежей по системе «Город».

- **Светлана Васильевна, мы понимаем, что 2009 год прошел под знаком жесткого сокращения затрат. И все же, есть статья расходов, в которой любое солидное финансовое учреждение отказать себе не вправе. Это благотворительность. Надеемся, ваш банк, который всегда занимался помощью нуждающимся, не прекратил столь полезную практику?**

- Как бы ни было тяжело банку, мы всегда будем реализовывать свою социальную программу. Давайте только не будем расписывать все наши проекты. Те, кому мы традиционно оказываем помощь, об этом знают. Отмечу лишь то, что за прошедший год на благотворительную и спонсорскую помощь было выделено денежных средств в прежнем объеме.

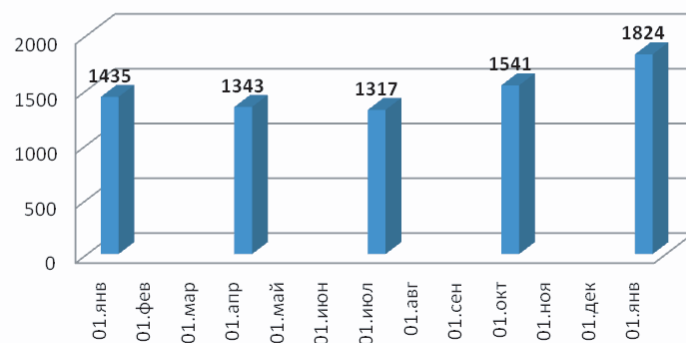
Я, кстати, считаю, что гораздо важнее не сумма средств на благотворительность, а хотя бы тот факт, что в акции «Собери ребенка в школу» участвовали не только сотрудники, но и клиенты банка.

- **Понятно, что банк – это коммерческая организация. Акционеры хотят**

Структура пассивов ОАО "НИКО-БАНК"



Динамика остатков на вкладных счетах физических лиц в 2009 году, млн. руб.



получать прибыль на вложенный капитал. Да и для менеджмента рост рентабельности – хороший аргумент в пользу выбранной стратегии...

- Конечно, нашу работу оценивают акционеры. Главный критерий оценки - полученный финансовый результат. Вот факты: ОАО «НИКО-БАНК» получил балансовую прибыль, превосходящую уровень предшествующего года на 67%. Балансовая прибыль за 2009 год составила 29,9 млн руб. В соответствии с налоговым законодательством РФ в 2009 году на уплату налога на прибыль направлено 7,9 млн, всего за год налоговых выплат было произведено на сумму 10,4 млн рублей.

**- А в целом удалось выдержать разработанную стратегию развития банка? Или кризис смешал все планы?**

- Мы четко придерживаемся выбранных приоритетов, с необходимыми корректировками в зависимости от внешних и внутренних обстоятельств. Ежегодно по результатам проведенного SWOT-анализа советом директоров пересматривается и утверждается в актуальной версии стратегия развития бизнеса на три года.

В соответствии с принятой стратегией и на базе утвержденных ключевых показателей деятельности разрабатываются трехлетний и годовой финансовые планы. Годовой финансовый план готовится с разбивкой по месяцам и детализируется по бизнес-направлениям и дополнительным офисам. Два раза в год главным риск-менеджером банка производится оценка уровня стратегического риска, результаты которой доводятся до сведения членов совета директоров.

Действующая стратегия ОАО «НИКО-БАНК» содержит следующие базовые положения:

- мы - универсальная кредитная организация, открытая к сотрудничеству и партнерству, принимающая на себя в процессе выполнения профессиональных функций умеренный уровень рисков и гарантирующая защиту интересов вкладчиков и других партнеров по бизнесу добросовестным отношением к ведению дел и мастерством в сфере управления финансовым капиталом;

- мы ставим своей целью содействие развитию экономики Оренбургской области, предоставление доступных кредитов и обеспечение качественного расчетно-кассового обслуживания хозяйствующих субъектов;

- работа с корпоративными клиентами строится на принципах взаимовыгодного сотрудничества, индивидуального подхода и комплексного обслуживания. Различные продукты банка стандартизированы и ориентированы на массового потребителя;

- банк проводит взвешенную политику в области управления рисками, уделяя особое внимание минимизации кредитного риска;

- мы постоянно расширяем сеть своих отделений, делаем банковские услуги более доступными и разнообразными для жителей населенных пунктов области. И в 2009 году, в период сокращения банками сети обслуживания клиентов, данное направление оставалось приоритетным, что позволило значительно упрочить наши позиции на рынке.

В результате наша региональная сеть пополнилась новым дополнительным офисом «Северный» в Оренбурге, теперь у нас действуют 5 дополнительных офисов в областном центре и 6 в регионе. Также, продолжалась активная работа над улучшением инфраструктуры обслуживания, в результате дополнительный офис «Степной» переехал в новое собственное помещение.

**- Наверняка такая стратегия, по вашим замыслам, должна привести к еще более заметным результатам.**

- Учитывая экономические прогнозы, менеджмент оценивает свои перспективы на 2010 год как достаточно благоприятные для ведения стабильной и рентабельной деятельности.

В 2010 году ОАО «НИКО-БАНК» планирует увеличить собственный капитал на 100 млн руб. и прирастить совокупные активы на 548 млн руб. (или 16%). Приоритетными отраслями для кредитования останутся розничная торговля, добыча и переработка нефтегазового сырья, переработка сельскохозяйственной продукции и частный сектор.

**- Такие планы вряд ли возможно осуществить без грамотного персонала и внедрения самых современных технологий? А обучение людей, покупка но-**



**вого ПО требует затрат...**

- Мы понимаем это, также как и то, что эти затраты окупятся в будущем. 2009 год стал годом внутрикорпоративной системы обучения и развития персонала – акцент с внешнего обучения сместился на внутрикорпоративное обучение. Проведено 7 семинаров, специалисты дополнительных офисов участвовали в тренинге «Эффективная продажа», 10 менеджеров приняли участие в бизнес-тренинге «Управление временем», проведено 90 тестирований (с применением профессиональных банковских тестов), проведено 194 тестирования с работниками, подлежащими обязательной ежегодной проверке знаний по легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем. На организацию профессионального обучения персонала было выделено 853 тыс. руб. и на эти средства 18 работников приняли участие в образовательных семинарах за пределами банка.

Характеристикой профессионального и интеллектуального потенциала банка является в том числе и то, что 80 % персонала имеют высшее или два высших образования, а 17% продолжают повышать свой образовательный уровень.

**- И в заключение, Светлана Васильевна, скажите, какой опыт Вы вынесли из кризисного 2009 года?**

- События последнего года позволили банку обрести неоценимый опыт, который мы сможем активно использовать в будущем, значительно сплотили наш коллектив и позволили выявить весь скрытый потенциал наших возможностей, который мы собираемся эффективно использовать в дальнейшем. *ФЭБ*

Генеральная лицензия ЦБ РФ №702 от 09.10.2003 г.





# БАНК Форштадт

*Всегда на твоей стороне!*



**Банк «Форштадт»** – универсальное кредитно-финансовое учреждение. Оказывает все основные виды банковских услуг корпоративным и частным клиентам. Основан в 1992 году.

Представительства в Оренбургской, Самарской, Воронежской областях, Республике Башкортостан. Территориальная сеть постоянно растёт.

**Председатель Правления** – Галина Сухоносенко, к. э. н., обладатель степени МВА Санкт-Петербургского Международного института менеджмента.

В 2010 году независимое рейтинговое агентство «Рус-Рейтинг» (аккредитовано при СРО Национальной фондовой ассоциации) присвоило банку «Форштадт» кредитный рейтинг «ВВ», прогноз - стабильный.

Неоднократный победитель международной премии «Банковское дело» в номинации «Лучший региональный банк России».

Многочисленный победитель областного конкурса «Лидер Экономики».

**АКБ «Форштадт» (ЗАО)**

**Адрес:** 460001, г. Оренбург, ул. Чкалова, д. 35/1

**Телефон:** (3532) 98-05-45, 98-04-00, **факс:** (3532) 98-04-99

**E-mail:** bank@forshtadt.ru

**Интернет:** www.forshtadt.ru

Генеральная лицензия ЦБ РФ №2208.



# Настроение роста

**Промсвязьбанк отмечает 15-летие. На годы его становления пришлось немало экономических потрясений, но сегодняшние бизнес-результаты банка обнадеживают. Не случайно, что по итогам работы в 2009-м информагентство «Банки.ру» - крупнейший банковский ресурс Рунета - назвало его «Банком года». Как добиться успеха даже в условиях неблагоприятной внешней среды? Насколько банк уверен в том, что к 2015 году достигнет поставленной стратегической цели: стать частным банком №1 в России? Мы беседуем с управляющим Оренбургским филиалом ОАО «Промсвязьбанк» Сергеем Плужниковым .**

**- Поздравляем Промсвязьбанк с 15-летием и с тем, что вы сумели пережить кризис без особых потрясений. Кстати, как это удалось?**

- Пережили потому, что не растерялись, сумели вовремя собраться. Поставили перед собой такие задачи: усовершенствовать систему управления рисками, контроль за ростом проблемной задолженности, вести работу по диверсификации ресурсной базы и поддержанию достаточной ликвидности. И в основном с ними справились.

**- А к государственной финансовой поддержке обращались?**

- «На всякий случай» в середине ноября 2008-го воспользовались беззалоговыми кредитами, которые предложил Банк России. Причем погасили их уже в январе 2009-го, потому что поняли – справляемся сами. Думали о субординированном кредите ВЭБ и даже прошли все процедуры, но в результате отказались от этого займа. Появились другие варианты, в том числе – дополнительная эмиссия акций. С таким именем

и репутацией, как у Промсвязьбанка, вполне по силам привлекать ресурсы с рынка. Подтверждением тому является успешное размещение в конце прошлого года субординированных еврооблигаций банка объемом \$200 миллионов сроком на 5,5 лет.

**- Сергей Викторович, ваш банк уже находится на 10-м месте среди всех банков страны по активам. Зачем вам еще какая-то «борьба за лидерство», желание стать в перспективе частным банком №1, как это заявлено в стратегии Промсвязьбанка? Зачем банку постоянно наращивать капитал?**

- Чтобы нормально работать. Размер капитала - это один из основных параметров любого банка, который жестко регулируется законодательством. Норматив достаточности капитала должен составлять 10% активов, не меньше. Чуть упал - могут и лицензию отобрать. Поэтому банк, если он хочет активно работать на рынке, кредитовать корпорации, крупные и мелкие фирмы, граждан, должен постоянно наращивать капитал. Арифметика простая: 1 рубль активов обходится в 10 копеек капитала. А в неустойчивое время, когда число проблемных кредитов растет, свежий капитал нужен, чтобы покрывать убытки и резервы, созданные по этим ссудам. Вот такая простая логика.

**- Видимо, главным образом Вы говорите о клиентах корпоративных?**

- Исторически Промсвязьбанк - банк корпоративный. Но и розничный блок у нас сильный. В пик кризиса мы запустили программу реструктуризации для частных клиентов, что позволило многим из них снизить долговую нагрузку. В Промсвязьбанке этой программой воспользовалось почти 6 тысяч заемщиков. Благодаря этому мы смогли приостановить рост резервов во втором квартале, а из портфеля про-

блемных кредитов банк реструктурировал до трети - в зависимости от вида кредитов. При этом ожидали, что на повторную просрочку по реструктурированным кредитам выйдет около половины заемщиков, а оказалось гораздо меньше: всего 10% не смогло вписаться в новый график платежей.

**- В прошлом году - это данные Агентства по страхованию вкладов - объем частных вкладов в банки прирастал со средней скоростью 2,9 миллиарда рублей в день...**

- Действительно, россияне в прошлом году положили рекордное количество денег на депозиты. В нашем банке депозиты демонстрировали позитивную динамику весь год. А итоговые цифры - рост на 80% - существенно превысили средний показатель роста вкладов по банковскому сектору РФ, который составил около 27%. Промсвязьбанк стабильно входит в десятку лидеров по объему депозитов населения, хотя мы не предлагаем никаких заоблачных ставок, условия - абсолютно рыночные. Так за 2009г. Оренбургский филиал привлек вкладов на сумму более полумиллиарда рублей, прирост - на 42,7%.

**- И все-таки вернемся к истокам – к вашему сотрудничеству с корпоративными клиентами. Многим в кризис пришлось несладко...**

- Действительно, в наибольшей степени от кризиса пострадали региональные предприятия. Взять хотя бы статистику собираемости налога на прибыль – в ряде краев и областей в прошлом году ее снижение составило до 50%. Однако везде есть свои «точки роста». Их поиск и поддержка – как раз и есть задача нашего филиала. Кризис заставил банк по-новому взглянуть на отраслевую структуру своего портфеля, приоритетами текущего года остаются связь и телекоммуникации, транспорт, информационные технологии, фарма-

Согласно международным стандартам финансовой отчетности за 2009 год, активы Промсвязьбанка выросли на 2% и составили 471 млрд рублей. Капитал, рассчитанный в соответствии с Базельским соглашением, увеличился на 4% до 51,8 млрд рублей. Средства на депозитах и текущих счетах клиентов выросли на 26% и практически достигли уровня 290 млрд рублей. Операционный доход превысил 34 млрд рублей (+ 20,6%). Эффективный контроль над административными расходами способствовал росту прибыли до формирования резервов и налога на прибыль (+ 32%). Также банк продемонстрировал существенное улучшение показателя операционной прибыли на одного сотрудника (+ 24%).

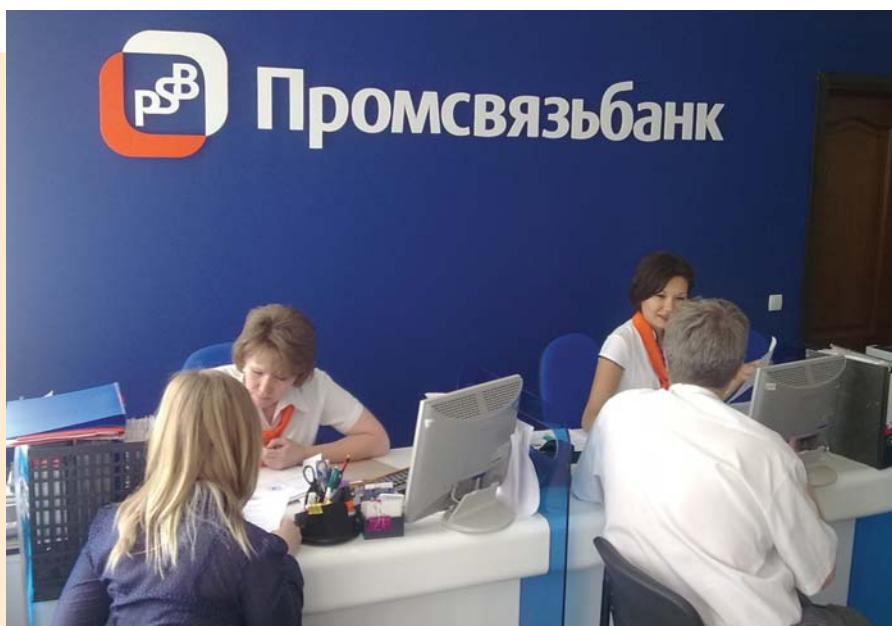
цветика, АПК, энергетика, газовая промышленность и розничная торговля. Оренбургский филиал в период кризиса приобрел новых крупных клиентов, это ОАО «УралЭлектро» (г. Медногорск), ОАО «Оренбургский молочный комбинат», ОАО «Оренбургэнергосбыт». Возобновлены отношения с ОАО «ПО «Стрела».

Согласно отчетности по международным стандартам, по итогам 2009 года объем корпоративного кредитного портфеля увеличился до 183,2 млрд рублей (с учетом резервов). Основной прирост объема корпоративных кредитов в прошлом году пришелся на третий квартал.

Очень хорошо «проявил» себя факторинг – переуступка дебиторской задолженности. По этому направлению Промсвязьбанк уверенно держит абсолютное лидерство среди российских банков. Активное региональное развитие и большой географический охват филиальной сети нашего банка позволили обеспечить факторинговым финансированием сотни региональных компаний, помогли им пройти кризис без кассовых разрывов, вовремя платить зарплаты, рассчитываться с поставщиками, предоставлять своим покупателям отсрочки платежа. Объем выплаченного финансирования по факторинговым операциям в прошлом году составил более 85 млрд рублей. Показателен тот факт, что за кризисный год портфель факторинговых операций Оренбургского филиала удвоился. А в целом портфель факторинга в банке вырос на 20% и достиг 27 млрд рублей.

**- Последние два года вы активно развивали сотрудничество с малым бизнесом. И самое удивительное, что эти предприятия в кризис оказались, наверное, самыми «живучими»...**

- Совершенно верно, поэтому наш банк не останавливал сотрудничество с МСБ даже в самый напряженный период кризиса, и в целом за прошлый год по объему кредитного портфеля вырос существенно выше рынка. Выдача новых кредитов МСБ составила порядка 22 млрд рублей. По итогам прошлого года Промсвязьбанк занял 5-е место среди банков России по объемам выданных кредитов - это рейтинги агентств «РБК.Рейтинг» и «Эксперт РА». Уверен, что такой результат достигнут, в том числе, благодаря нашей партнерской работе с предпринимателями и организациями, которые оказывают им поддержку. Например, мы с июля прошлого года уже шесть раз снижали стоимость кредитных ресурсов и проводили коррек-



тировки по условиям в пользу клиентов. Сегодня под любую потребность МСБ мы поможем подобрать банковские продукты.

**- У банка обширная сеть продаж в регионах. Наверняка кризис сказался на их количестве?**

- Скорее, на их качестве. Наши действия здесь очень четко вписываются в термин «оптимизация». Каждую точку мы посмотрели и проанализировали - сеть должна быть эффективной. В нашем регионе Промсвязьбанку удалось в кризис открыть две новых полноценных точки продаж в Орске (ДО «Орский») и в Оренбурге (ДО «Степной»)

**- А как Вы расцениваете позицию, которая формулируется так - «кризис надо переждать»?**

- Переждать – не наш метод. Когда понимаешь, для чего работаешь, отсиживаться странно. А вот суетиться не стоит, это правда. Главное, какие уроки ты сможешь извлечь из ситуации. Один из них состоит в том, что к «докризисной скорости» банки уже не вернуться, поэтому на текущий год поставили перед собой умеренно-консервативные планы.

Мы развиваем правильные, можно даже сказать, «модные» продукты. Например, все большую популярность завоевывают банковские карты с дополнительными услугами и сервисами - в международных платежных системах VISA Int. и MasterCard зарегистрировано уже более 200 кобрендинговых проектов. У нас такими являются кобренд «Промсвязьбанк-Трансаэро», который мы запустили в прошлом году, или новинка этого года - социальный проект с фондом «Линия жизни». На Западе реальной альтернативой вкладам стали дебетовые карты с начислением процентов на остаток средств на счете - мы в

2009 году внедрили свою «Доходную карту». Есть свои «изюминки» и у нашей кредитной карты - помимо льготного периода предусмотрена функция cash-back, то есть возврат части стоимости покупки обратно на счет. Клиенты заинтересованы в дистанционном доступе к банковским услугам - мы постоянно совершенствуем нашу систему PSB-Retail (кстати, пользователи уже неоднократно называли ее одной из лучших на российском рынке интернет-банкинга). Кроме того, буквально на днях внедрили новую программу кредитования для всех желающих. Так что приходите, узнавайте условия, оценивайте свои возможности – а банк постарается подобрать для вас оптимальные условия.

В апреле банк объявил о завершении интеграции в нашу структуру Волгопромбанка и городского банка «Нижний Новгород», к концу года планируется объединение с Ясноцбанком. Таким образом, Промсвязьбанк одним из первых выступил консолидатором отечественного банковского рынка. В результате слияния клиенты Волгоградской, Нижегородской и Ярославской областей получают возможность обслуживаться в одной из самых широких и комфортных сетей банковских офисов в своем регионе. Произойдет укрупнение банка на всех позициях – увеличится доля присутствия Промсвязьбанка на рынке, расширится сеть дополнительных офисов.

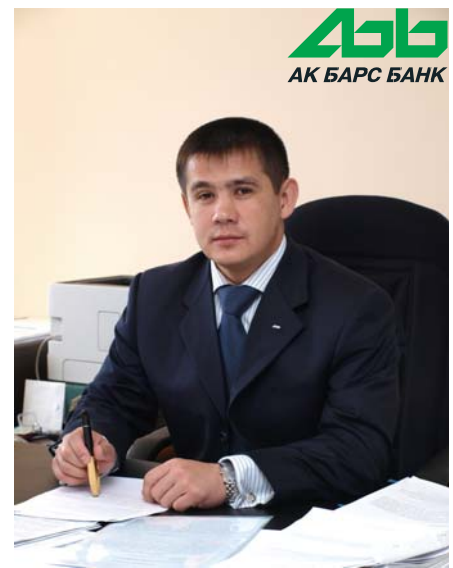
Все это и есть настроение роста.

**г. Оренбург,  
пер. Матросский, 12,  
тел.: (3532) 77-92-14,  
факс: (3532) 77-61-72.**



## Булат Давлетшин, ОАО «АК БАРС» БАНК: «Кредитовать бизнес, значит, работать на перспективу»

Поддержка малого и среднего бизнеса входит в число ключевых вопросов в период преодоления кризиса. Спасательным кругом в это нелегкое для предпринимателей время могут стать банковские кредиты. И ОАО «АК БАРС» БАНК, как один из ведущих банков России, открыт для сотрудничества с бизнесом и делает ставку на развитие корпоративного кредитования. О тенденциях развития малого и среднего бизнеса и специально разработанных новых кредитных программах, рассказывает заместитель председателя правления ОАО «АК БАРС» БАНК Булат Давлетшин.



- Булат Сагидович, предприниматели все чаще сетуют, что получить кредит в банках сегодня почти невозможно: стоимость завышена, условия слишком жесткие, а сроки рассмотрения заявок очень долгие. Почему банки настолько суровы?

- Я согласен с тем, что под влиянием кризиса условия выдачи бизнес-кредитов, безусловно, стали значительно жестче. Но кризис вообще многое изменил на отечественном и мировом рынках, вскрыл многие проблемы. Тем не менее с их учетом сегодня многие банки откорректировали свою политику кредитования, и она стала более надежна и жизнеспособна. ОАО «АК БАРС» БАНК также был и остается открытым для сотрудничества с бизнесом и готов предложить интересные и выгодные условия, которые помогут малым предприятиям выйти на качественно новый уровень развития. Более того, кредитование малого и среднего бизнеса сегодня для нас — приоритет, и банк идет на значительное смягчение основных условий.

- Известно, что ОАО «АК БАРС» БАНК участвует в реализации нескольких государственных программ поддержки малого и среднего бизнеса. Какие это программы?

- В настоящее время поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства ОАО «АК БАРС» БАНК осуществляется как на федеральном, так и на региональном уровнях. На федеральном уровне мы предлагаем кредитные продукты, реализуемые совместно с открытым акционерным обществом «Российский банк развития». На местах ОАО «АК БАРС» БАНК работает с региональными фондами поддержки малого и среднего предпринимательства. На сегодняшний день такое сотрудничество осуществляется в Самарской и Ульяновской областях, Пермском и Красноярском крае, Республике Удмуртия и Республике Татарстан. Соглашения о сотрудничестве также заключаются в Кировской области и Республике Марий Эл.

- Но многие предприниматели считают, что эти программы имеют скорее декларатив-

ный характер, нежели дают конкретные рычаги решения проблем...

- И совершенно напрасно. Эти программы реально работают. В 2009 году кредиты ОАО «АК БАРС» БАНК получили сотни субъектов малого и среднего бизнеса по всей России. А сегодня продолжает работать еще и всероссийская Программа финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, реализуемая совместно с открытым акционерным обществом «Российский банк развития». В ее рамках ОАО «АК БАРС» БАНК установлен лимит для кредитования предпринимательства в регионах своего присутствия.

- На каких условиях выдаются кредиты по программе, реализуемой совместно с открытым акционерным обществом «Российский банк развития»?

- Суть этой программы заключается в том, что ОАО «АК БАРС» БАНК участвует в конкурсе, проводимом открытым акционерным обществом «Российский банк развития» по распределению квот для выдачи кредитов малому и среднему бизнесу в регионах своего присутствия. А это 31 крупнейший субъект России от г. Краснодара до г. Красноярска, которые охватывают практически все федеральные округа. ОАО «АК БАРС» БАНК входит в десятку самых филиальных банков России. Поэтому предприниматели по всей стране могут принять участие в совместной программе ОАО «АК БАРС» БАНК и ОАО «РосБР». На сегодняшний момент ведутся переговоры с ОАО «РосБР» по совершенствованию программы, исходя из пожеланий наших корпоративных клиентов. К примеру, ОАО «АК БАРС» БАНК инициировал снижение процентной ставки и увеличение срока кредитования. Кроме того, мы считаем, что заемщикам необходимо дать возможность предоставления возобновляемых и невозобновляемых кредитных линий, а также отсрочку платежа по основному долгу.

- А какие собственные кредитные продукты разработал ОАО «АК БАРС» БАНК для

малого и среднего бизнеса?

- Собственные продукты банка - это инвестиционное кредитование, микрокредитование и кредитование на пополнение оборотных средств. Будет справедливо отметить новые выгодные условия для бизнеса в ОАО «АК БАРС» БАНК. Во-первых, с 1 марта 2010 года по продуктам для МСБ, а с 1 апреля 2010 года и по продуктам для всех корпоративных клиентов процентные ставки снижены. Во-вторых, нами пересмотрен коэффициент оценки залогового имущества в сторону увеличения.

- Чем могут быть привлекательны кредитные продукты ОАО «АК БАРС» БАНК для малого и среднего бизнеса?

- Мы предлагаем интересные условия кредитования, подробнее о которых можно узнать, в частности, на официальном сайте банка [www.akbars.ru](http://www.akbars.ru), а также ускоренный режим рассмотрения кредитных заявок, запрашиваемый минимальный пакет документов, необходимых для рассмотрения кредитной заявки.

- Булат Сагидович, Ваши пожелания малому и среднему бизнесу.

- Я желаю представителям бизнеса никогда не останавливаться на достигнутом. Среди наших клиентов много тех, которые, благодаря кредитным продуктам ОАО «АК БАРС» БАНК, за короткий срок смогли сделать в развитии своего бизнеса настоящие прорывы и стали успешными предпринимателями. ОАО «АК БАРС» БАНК готов к сотрудничеству с компаниями, занимающимися разными видами деятельности. Вне зависимости от их размеров, будь то крупная промышленная организация или представитель малого или среднего бизнеса. Кредитование бизнеса для нас — это работа на будущее экономики в целом. Таким образом, работая с малым бизнесом, мы вкладываем в рост, закладываем себе и экономике страны надежный запас прочности для будущего развития.

Генеральная лицензия  
ЦБ РФ №2590 от 02.09.02.



## Инвестируя сегодня, мы делаем своё успешное завтра

**«Деньгами надо управлять, а не служить им», - писал Сенека еще в I веке до н. э., не подозревая о том, что такое фондовый рынок, ценные бумаги и инвестиции. Сегодня именно грамотное управление денежными сбережениями является залогом успешной и благополучной жизни человека.**

Современный инвестор понимает: вкладывая деньги сегодня, он закладывает фундамент будущего. Краткосрочный доход хоть и возможен, но не гарантирован, в то время как долгосрочные инвестиции приносят вполне реальный стабильный доход. В нашей стране понимание этого постепенно складывается, а управляющим компаниям России еще предстоит многое сделать на этом пути. «Но одно очевидно: инвестируя сегодня, мы делаем свое успешное завтра», - убежден директор оренбургской управляющей компании ООО «АФМ» Владимир Жуков.

Экономика всех развитых стран во многом строилась на инвестициях собственных граждан. Еще в 1988 году президент США Рональд Рейган сказал, что каждая американская семья должна иметь немного акций американских компаний. Формула успеха, заложенного в этом выступлении, проста: сбережения среднего класса становятся основой инвестиций для экономического роста страны. Число домашних хозяйств, инвестирующих во взаимные фонды США, за последние 25 лет выросло в 12 раз. Если в 1980 году лишь 4,6 млн домохозяйств (5,7% от общего количества) владели паями взаимных фондов, то в 2006 году уже около половины всех семей страны (54,9 млн. семей или 48%) инвестировали свои средства во взаимные фонды.

Эксперты говорят: для того, чтобы Россия стала одним из финансовых центров в 21-м веке, нужно поощрять вложения россиян в собственную экономику.

Тем более, что в 2010 году экономические условия для инвестиций в российский фондовый рынок складываются вполне благоприятные: ставки по банковским депозитам снижаются, российский рубль отличается стабильностью, рынок недвижимости временно застыл, в то время как фондовый рынок за прошлый год показал трехзначную доходность (к примеру, индекс РТС вырос на 129%).

В настоящее время на мировых фондовых ранках наблюдается коррекционное движение вниз. По мнению аналитиков управляющей компании ООО «АФМ», данная ситуация на рынке представляет собой удачное время для инвестирования денежных средств в фондовый рынок, так как дальнейшее восстановление российской и мировой экономики вызовет и рост ценных бумаг.

Медленно, но верно россияне становятся инвесторами. Так, в 2009 году в российских банках были размещены депозиты на сумму около 1,5 трлн рублей. Согласно последним данным Национальной лиги управляющих (НЛУ), за последние три года количество пайщиков ПИФов в России составило 800 тысяч человек, что на 500 тысяч больше по сравнению с 2007 годом.



Владимир Жуков, директор оренбургской управляющей компании ООО «АФМ».

Через пенсионные фонды, паевые инвестиционные фонды, доверительное управление инвестиции граждан приходят в экономику и начинают работать, становясь деньгами, на которых можно реализовывать большие инвестиционные проекты. При этом инвестор должен быть уверен в сохранности своих средств. И здесь важная роль отводится управляющей компании. Опыт работы на рынке ценных бумаг, положительные результаты деятельности, открытость клиенту, возможность оперативно предоставить информацию о сделках здесь и сейчас, наличие надежных партнеров и поддержка со стороны государства отличает надежные компании, которые нацелены на приумножение капитала инвестора.

### СПРАВКА ФЭБ

ООО «АФМ» - специализированная региональная компания, осуществляющая лицензируемую деятельность по направлениям:

- управление паевыми инвестиционными фондами;
- доверительное управление ценными бумагами;
- управление пенсионными резервами и средствами пенсионных накоплений негосударственных пенсионных фондов.

«Лицензия на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами № 21-000-1-00083 от 29 октября 2002 года выдана ФСФР России, без ограничения срока действия.

Лицензия на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами № 056-11324-001000, выдана ФСФР России 03 июня 2008 года, без ограничения срока действия».

Судя по результатам исследования, представленного фондом «Общественное мнение» (ФОМ), у предпринимателя есть возраст. Чем моложе бизнесмен, тем он более активен и оптимистичнее смотрит в будущее. Именно в условиях неблагоприятной экономической ситуации многие представители молодых предпринимателей (27%) открыли свое дело или занялись индивидуальной трудовой деятельностью. Среди бизнесменов старше 30 лет эта доля ниже на 8%, что обусловлено меньшей рискованностью этого поколения. По данным исследования, проведенного ФОМ в 2009 году, более трети всех молодых людей в возрасте от 18 до 26 лет планируют создать свой бизнес. При изучении социально-психологических предпочтений потенциальных предпринимателей выявлено, что они считают ответственными за результаты своей деятельности только самих себя. По сравнению со всей молодежью в целом среди них больше доля инноваторов и меньше – консерваторов (рис. 1). Соответственно, они ответственны, легки на подъем и решительнее идут навстречу своим мечтам (рис. 2).

Причем около 12% от численности всей молодежи в указанном возрасте планируют стать владельцами бизнеса в ближайшие 1-3 года. То есть в идеале через три года среди молодежи 21-29 лет должно быть 12% предпринимателей. Но, судя по данным исследований, реализовать свои идеи удается лишь каждому третьему из них. По результатам мега-опроса «ГеоРейтинг» среди молодежи 18-29 лет, только у 4% есть собственный бизнес. При этом, треть из них (примерно 29%) открыли свой бизнес в последние полгода. Примечательно, что среди молодых бизнесменов 18-29 лет выше доля тех, кто оценивает условия для развития малого бизнеса в своем регионе, как отрицательные.

А кто же в состоянии исправить ситуацию, и что для этого нужно делать? Об этом и другом шла речь на круглом столе на тему: «Вовлечение молодежи в малое и среднее предпринимательство», состоявшемся 29 апреля 2010 года. На встрече молодые предприниматели и студенты высших учебных заведений города Оренбурга получили возможность обсудить свои проблемы с заместителем председателя правительства Александром Куниловским, председателем Законодательного собрания Оренбургской области Дмитрием Кулагиным, заместителем министра молодежной политики, спорта и туризма Ириной Останиной и другими представителями власти, общественных организаций и молодежных объединений. Главный вопрос, стоявший на повестке дня: «Какие основные элементы должна включать в себя система поддержки молодежного предпринимательства в нашей области?»

И молодежь ответила на этот вопрос:

## Молодым везде у нас дорога...

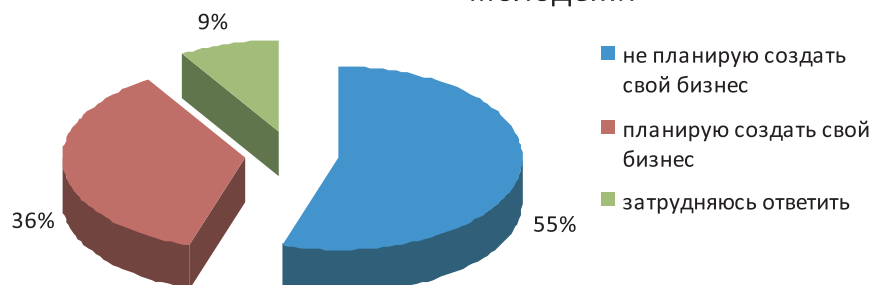
**2009 год был объявлен Годом молодежи в нашей стране. Год закончился, но взор сильных мира сего по-прежнему обращен в сторону молодых и инициативных. Все чаще стали говорить о таком стратегическом направлении развития малого бизнеса, как молодежное предпринимательство. Первые, пока робкие, шаги делаются в этом направлении и в Оренбургской области.**

мотивация, информирование, предоставление возможностей, привлечение финансирования.

Российское предпринимательство в этом году отмечает свое официальное двадцатилетие. По сути, оно является ровесником тех, о ком мы сегодня говорим «молодые предприниматели». Еще двадцать лет назад подростки мечтали быть космонавтами, летчиками, пожарными. Сегодня все больше растет число тех, кто хочет быть независимым в своей деятельности. Но мотивация мотивации разны. Молодой человек, вступая на тернистый путь предпринимательства, должен понимать, что это не просто легкие деньги, это ежедневный кропотливый и порой нескоро дающий плоды труд. Основной идеей мотивации должна стать популяризация занятия бизнесом, например, через общение с успешными бизнесменами, создание сетей начинающих молодых предпринимателей и включение в эти сети. Молодой человек должен быть убежден в том, что свой бизнес – это прибыльно, интересно и неопасно. Включение молодого предпринимательства в информационное бизнес-пространство является также немаловажным фактором. «Самая основная проблема - слабая информированность молодежи о потребностях сферы реальной экономики в реализации их предпринимательской активности, - говорит Ирина Останина, заместитель министра молодежной политики, спорта и туризма. - Нет полной информации о возможностях создания и развития инновационных проектов, формах государственной поддержки. И конечно, пока у нас в регионе недостаточ-

но развита инфраструктура поддержки проектов в производственной и технологической сферах, в том числе ориентированных на использование предпринимательской активности молодежи. Еще одна проблема - недостаточное развитие формально-государственного партнерства, ориентированных на развитие молодежных трудовых ресурсов». Несомненно, какой хорошей бы ни была программа поддержки, написанная черными буквами на белом листе, она является всего лишь бумагой, которая не принесет никакого результата, пока к решению проблемы не будут подключены все общественные институты: власть, вузы, общественные организации, «взрослые» предприятия, сами молодые предприятия. В Москве мероприятия по развитию молодежного предприятия реализуются с 2004 года. Даже сформирован Координационный совет при Правительстве Москвы по вопросам развития молодежного предпринимательства. Другой положительный опыт – создание Единой электронной молодежной торговой площадки города Москвы. Единая электронная молодежная торговая площадка, в отличие от крупной городской, предлагает небольшие заказы - максимум до 300 тыс. рублей. Т.е. это то, с чего можно действительно стартовать. Механизм работы ЕЭМТП прост. Это электронные торги, которые проходят в Интернете. Участники не видят друг друга, информация о каждом конфиденциальна. Ежемесячно на площадке размещаются заказы на сумму около двух млн рублей. В Санкт-Петербурге в 2008 году была открыта «Школа инвестиционного

### Предпринимательские предпочтения молодежи



менеджмента». В ее рамках участники имеют возможность создать свои бизнес-проекты, которые потом выставляются на ежегодном Молодежном инвестиционном форуме.

Все эти мероприятия и представляют собой как раз еще один необходимый элемент поддержки — предоставление возможностей. Ведь момент появления желания попробовать себя в бизнесе — это только начало для молодого предпринимателя. Далее следует оформление бизнес-идеи, написание бизнес-плана. Где и как начинающий предприниматель может получить необходимые знания? Конечно, он все может попытаться сделать самостоятельно. Но после одной-другой шишки энтузиазма у молодых предпринимателей заметно поубавится. И многие из них предпочтут работу менеджера среднего звена в компании или устремятся в государственные службы. А посему создаваемая программа поддержки должна быть не только источником необходимой информации, но и катализатором формирования круга единомышленников, а может быть, и наставников. Очень важно, чтобы молодой предприниматель в этот момент не испугался своих ошибок, не побоялся продолжать свое дело и не опустил руки, выбрав карьеру все того же «менеджера среднего звена». Александр Куниловский прокомментировал: «Только 10% людей могут самостоятельно определять вектор своего развития, реализуя свой бизнес. Из тех, кто начинал 20 лет назад, на плаву осталось процентов 7-8. Это называется естественный отбор. И молодежь, вступая на путь предпринимательства, должна быть к этому готова». Считается, что у начинающих бизнесменов первые три бизнеса являются провальными, и они на них «прогорают». Только после них они оказываются способны вести успешный бизнес. Поэтому критически важно, чтобы молодые люди с самого начала вхождения в экономическую жизнь считали, что свой бизнес — это нормально, что это путь к личному успеху. Задача же государства, на наш взгляд, это создать инфраструктуру поддержки для молодых предпринимателей.

Что же делается в нашем регионе в



этом направлении? На этот вопрос нам ответила Ирина Останина, заместитель министра молодежной политики, спорта и туризма: «Тема молодежного предпринимательства новая и актуальная. Опыта не так много. Но у нас много идей: мы планируем проводить различные школы для молодых предпринимателей, в ближайшей перспективе создание сайта по молодежному предпринимательству». Добавим, что сейчас уже на стадии согласования находится областная целевая программа «Молодежь Оренбуржья 2011-2015», в которой целый раздел будет посвящен молодежному предпринимательству. Среди мероприятий, которые планируется реализовывать: конкурсы предпринимательских и инновационных проектов; образовательные проекты; проведение молодежных инвестиционных форумов.

Что касается реализации образовательных проектов, то в ТПП Оренбургской области уже 2 года как создана Концепция образовательного проекта «Бизнес-школа для инноваторов». Его ориентация на предпринимателей, уже начавших свое дело. Целью настоящего проекта является интеллектуальная творческая подготовка специалистов в предпринимательской и управленческой деятельности инновационной направленности. Предполагается, что в результате прохождения 4-месячного бизнес-курса молодые инноваторы оформят свои идеи в инновационный проект, научатся планировать свой бизнес от начала до продвижения инновационного проекта на рынок и внедрения инновации в серийное производство. А не так давно в области зародилась идея создания Молодежной школы предпринимательства. В отличие от предыдущего проекта, здесь усилия организаторов направлены на привлечение внимания широкой молодежной аудитории к возможности открытия и ведения бизнеса, а также приобрете-

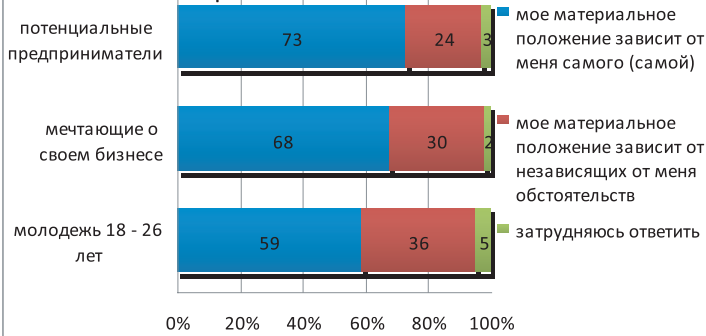
нытия навыков проведения переговоров, принятия управленческих решений, навыков грамотного оформления бизнес-идей. Проект направлен на повышение образовательного и информационного уровня молодых предпринимателей, содействие упрощению доступа к стартовому капиталу для начинающих предпринимателей. Инициаторами и непосредственными организаторами Молодежной школы предпринимательства выступили автономная некоммерческая организация «Точка роста» и ассоциация профсоюзных организаций студентов Оренбургской области. Цель проекта — помочь молодым, целеустремленным людям добиться успеха в создании собственного предприятия и оказать поддержку на пути его продвижения. Подобные проекты уже реализуются во многих регионах России. Впервые подобная школа была открыта в Липецке в 2006 году. Данный проект, который в дальнейшем получил поддержку на федеральном уровне, был организован с целью обучения студентов вузов основам ведения предпринимательской деятельности. За время работы школы в ней прошли обучение более 150 липецких студентов. Лучшие бизнес-идеи, разработанные молодыми людьми, получили гранты в размере от 300 тысяч до 1 миллиона рублей, предоставленных ведущими сетевыми компаниями России.

А это огромный стимул, ведь самой важной проблемой, с точки зрения самих молодых предпринимателей, является проблема привлечения финансирования. Хотя, как отмечают «взрослые» предприниматели, эта проблема не ключевая. Потому как, во-первых, как правило, реалистичные проекты молодых предпринимателей находятся не в области производства, а в сфере услуг, и не требуют больших инвестиций. А во-вторых, как отметил Александр Куниловский: «Главное, чтобы была идея, а инвестор найдется. Для власти же поддержка деловой молодежи — это стратегическая задача, своего рода инвестиции в будущее области. Сегодня очень важно создать алгоритм, который позволил бы подготовить целое поколение молодых предпринимателей, а образ предпринимателя должен стать популярным, достойным подражания. И мы готовы помогать молодежи в этом».

От себя добавим, важно, чтобы власть не забыла со временем, что данный вид поддержки — это долгосрочная работа, которая в силу своей специфики — неопытности молодежи в бизнесе — принесет свои плоды только через определенный период. Успех в области развития малого молодежного предпринимательства зависит не только от финансовых инвестиций в данную сферу, а и от появления критической массы общественных организаций, ресурсных центров, от участия вузов в этом процессе.

Наталья Струнцова.

Ответственность молодежи за свое материальное положение



ние инновации в серийное производство. А не так давно в области зародилась идея создания Молодежной школы предпринимательства. В отличие от предыдущего проекта, здесь усилия организаторов направлены на привлечение внимания широкой молодежной аудитории к возможности открытия и ведения бизнеса, а также приобрете-



ВЫШКОМОНТАЖНАЯ КОНТОРА. БУГУРУСЛАН.  
СВАРЩИК ВИГОНД ЭДУАРД (в центре)

## «Оренбургская нефть - фронту»

Так называется книга, подготовленная компанией «ТНК-ВР» в Оренбуржье к 65-летию Победы в Великой Отечественной войне. Стилизованная под офицерский планшет времен войны, она рассказывает о ветеранах-нефтяниках, которые ковали победу над врагом на фронтах Великой Отечественной и в тылу.

В книге содержится подробная информация о тяжелой работе треста «Бугурусланнефть» в годы войны и история боевых подвигов бугурусланских нефтяников, собраны уникальные фотографии военных лет из личных архивов ветеранов и их воспоминания. «В процессе подготовки издания была проведена большая и крайне важная работа, - рассказал Александр Грабовский, директор филиала «ТНК-ВР Оренбург», на презентации книги «Оренбургская нефть – фронту». – Совместно с ветеранскими организациями мы собирали информацию, фотографии, различные документы того времени о наших земляках-нефтяниках, кто с оружием в руках защищал родину и кто, не жалея себя, ковал трудовую победу, добывая «черное золото» в тылу. Мы провели встречи с нашими ветеранами, постарались учесть их замечания».

Книга выпущена тиражом 1200 экземпляров, в дни празднования Победы она была вручена всем ветеранам-нефтяникам и труженикам тыла. Кроме того, большая часть тиража издания будет отдана в областные образовательные учреждения,

школьные и сельские библиотеки, а также на предприятия районов нефтедобычи ТНК-ВР.



### «Черное золото» победы

После Гражданской войны советская Россия стояла на пути больших перемен. Индустриализация страны, масштабное строительство первых пятилеток требовали все больше источников энергии и топлива, главным из которых в XX веке стала нефть. В то время она была в основном сосредоточена в старых нефтяных районах Азербайджана (Баку) и Северного Кавказа (Грозный, Майкоп). В годы первых пятилеток развернулись поиски нефти в других

районах страны. Были открыты и введены в разработку нефтяные месторождения Пермской области, Башкирской АССР, Куйбышевской области, что обусловило создание нового крупнейшего нефтяного района СССР - «второго Баку».

История оренбургской «нефтянки» началась в 1937 году. Тогда 25 июля 1937 года из скважины №1 на восточной окраине Бугуруслана с глубины 285 м забил фонтан первой промышленной нефти Оренбуржья. В августе создается трест «Бугурусланнефть», а первый эшелон цистерн с оренбургской нефтью отправляется на переработку осенью 1938 года. Добыча нефти началась с большим трудом: не хватало ни людей, ни ресурсов. В довоенном 1940-м году объем добычи составил чуть больше 40 тысяч тонн нефти.

С начала войны тысячи оренбуржцев - рабочих, инженеров, врачей, служащих, людей самых различных профессий - ушли на фронт защищать Родину. В 1941 году 1425 нефтяников «Бугурусланнефти» были мобилизованы на фронт. Многие из бугурусланцев служили в сформированной в Оренбуржье 358-й стрелковой дивизии, которая за героизм, проявленный в боях, была награждена орденом Красного Знамени. Впрочем, бугурусланцев можно было встретить на всех участках огромного фронта, в разных родах войск. Многим пришлось сражаться и в тылу врага - в партизанских отрядах. Басманов В. И., Асеев Ф. К., Гнилomedов И. В., Мартанов Н. М. и Тишкун И. И. - Герои Советского Союза, уроженцы бугурусланской земли.

Ушедших на фронт мужчин на промыслах Бугуруслана заменили женщины и подростки, учащиеся и выпускники ремесленного училища. Они взяли на себя тяжелую мужскую работу. В годы войны количество женщин, работающих в тресте «Бугурусланнефть», увеличилось в двадцать раз и превысило две тысячи человек. 15 сентября в утреннем сообщении от Советского информбюро говорилось: «Растет число женщин, занятых на буровых работах в тресте «Бугурусланнефть». Буровой мастер товарищ Бузулуцкий организовал женскую буровую бригаду. Бригада успешно пробурила скважину №437, которая уже дает нефть. Стахановскими темпами была пройдена и бу-

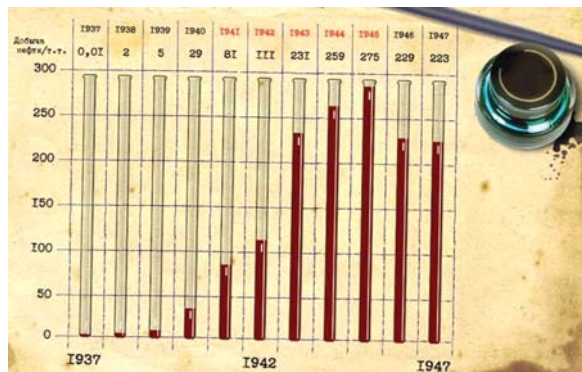


ровая № 409, сданная в эксплуатацию на 6 дней раньше срока. 20 бывших домохозяйек — жен нефтяников — оканчивают курсы мотористов, 25 женщин учатся на курсах кочегаров». В составе женской буровой бригады работала и Валентина Трофимова: «После окончания школы фабрично-заводского обучения меня мобилизовали в контору бурения треста «Бугурусланнефть», — рассказывает Валентина. — Работала помбуром, верховным рабочим на буровых установках американского производства (поставлялись по ленд-лизу). Это были самоходные дизельные «франксы» с мачтой высотой 28 метров. Бурили в районе Журавлевка-Степановка на глубину 300 м».

Уже в первые месяцы войны коллектив бугурусланцев стремительно начал наращивать добычу нефти. Так, в июне 1941 года при плане в 15 600 тонн было добыто 17 129 тонн, а за 1942 год добыча на промыслах Бугурусланнефти выросла с 29 до 111 тыс. тонн. Выполнение поставленных задач шло трудно, не хватало квалифицированных кадров, на фронт были отправлены грузовые автомобили и тракторы. Не раз случалось, что в условиях осенней распутицы не на чем было перевезти оборудование на новый участок, не хватало цистерн для транспортировки нефти. Резервуары заполнялись до предела, и порой приходилось приостанавливать или сокращать добычу. Начались перебои с поставкой топлива, тампонажного цемента, труб.

5 сентября 1941 года бюро областного комитета партии обсудило вопрос «Об увеличении нефтедобычи по тресту «Бугурусланнефть» и подготовке промысла к работе в зимних условиях». Докладывал директор конторы бурения Степан Иванович Кувькин. Бюро отметило, что, несмотря на благоприятные возможности, темпы развития треста «Бугурусланнефть» остаются низкими. От роста добычи нефти резко отстает обустройство промыслового хозяйства. Медленно и с низким качеством строятся объекты, лимитирующие работу промысла — нефтепровод, емкости, головные сооружения, дороги, а также жилые дома. В принятом постановлении бюро обязало

руководителей треста увеличить количество буровых установок, одновременно находящихся в работе, до 54, организовать разведочное бурение на Аманакской, Яснополянской, Нижне-заглядинской, Красноярской, Султангуловской, Соснов-



кой, Южнобугурусланской, Байтуганской структурах. Чтобы не допустить потерь и снижения уровня добычи, бюро предложило срочно подготовить «амбары», рассчитанные на временное хранение 15 тысяч тонн нефти.

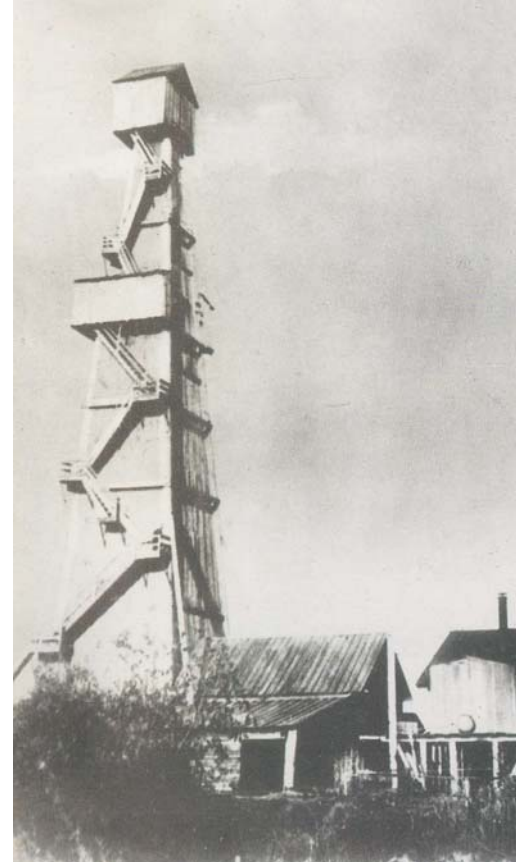
В июле 1942 года фашистские войска вышли в район Сталинграда, перекрыли железнодорожное сообщение и волжскую навигацию. На Кавказе враг рвался к Грозному и Баку — главным топливным базам страны. С Кавказа в Оренбуржье эвакуировались нефтяные предприятия со всем личным составом. Так молодой отряд бугурусланских нефтяников был укреплен опытными кадрами треста «Азнефтегазстрой», Роменской нефтеразведки, Майкопской конторы бурения. Выгрузив с платформ все необходимое, буровики сразу же доставляли его на отведенные участки и приступали к работе. В общей сложности в Бугуруслан прибыло около 10 тысяч нефтяников, строителей и членов их семей. Потребность в жилье для прибывших так возросла, что приходилось использовать все, что только можно было приспособить для расселения людей. Многих пришлось поселить в ближайших селах Асекеевского, Бугурусланского, Мордовско-Боклинского районов. В самом Бугуруслане в срочном порядке стали рыть землянки, строить саманные бараки.

В 1942 году сложилось очень трудное положение со снабжением топливом города Куйбышева. Этот крупнейший волжский индустриальный

центр, ставший временно второй столицей страны (сюда были эвакуированы Совет Народных Комиссаров, многие наркоматы, дипломатический корпус), сидел на голодном топливном пайке. Положение усугублялось тем, что в городе и окрестностях разворачивались мощные предприятия, эвакуированные из западных районов страны. А крупные запасы «голубого топлива» — природного газа были совсем неподалеку — всего в 144 километрах, под Бугурусланом. Началось строительство газопровода Бугуруслан-Куйбышев. На строительстве было задействовано около 10 тысяч человек: женщин, учеников старших классов, курсантов военных училищ, колхозников, интерниро-

ванных поволжских немцев. Люди рубили траншею в мерзлом грунте и вручную чистили трубы, доставленные с бездействовавших нефтепроводов. Когда закончились металлические трубы, впервые в мировой практике для строительства газопровода были использованы трубы из асбестоцемента. В архиве нефтегазодобывающего управления «Бугурусланнефть» хранится приказ наркома нефтяной промышленности СССР И.

ДОВОЕННЫЕ БУРОВЫЕ СТАНКИ, КОТОРЫЕ МОНТИРОВАЛ ВИГАНД Ф.Ф.



К. Седина, который выделял стройке «...500 ломов, 1500 кирок и другой инвентарь». Выделить землеройные машины у наркомата, видимо, просто не было возможности. 3000 лопат по заданию обкома партии изготовил для строительства Бузулукский завод имени Кирова. Промартелю Бугуруслана получили срочный заказ сделать тачки, черенки для лопат, бочки, глиняные миски и ложки. В середине сентября 1943 года бугурусланский газ пришел на берега Волги.

За годы Великой Отечественной войны руками женщин и подростков добыча нефти в Бугурусланском районе возросла почти в семь раз. Всего из недр бугурусланской земли в 1941-1945 годах на нужды фронта было извлечено около 1 млн тонн нефти. Как посчитали бугурусланские ветераны-нефтяники, нефть, добытая в Бугуруслане за годы войны, обеспечила боеготовность четырех танковых армий на протяжении всей Великой Отечественной войны.

Героический труд людей, работавших самоотверженно в невероятных тяжелых условиях военного времени, был отмечен и по достоинству оценен. Около тысячи бугурусланских нефтяников были награждены орденами и медалями СССР. Только медали «За доблестный труд в Великой Отечественной войне 1941—1945 гг.» получили 808 человек. В июне 1942 года трест «Бугурусланнефть» первым среди предприятий «второго Баку» и первым в области одержал победу во Всесоюзном социалистическом соревновании. В июле Переходящее Красное знамя Государственного комитета обороны СССР было доставлено из Москвы в Бугуруслан. Вручали его на Журавлевском промысле под 50-метровый фонтан нефти вместо салюта.

Коллективу фронтовой комсомольской бригады мастера по добыче нефти Алексея Климченко, работающему на Журавлевском участке, было присвоено звание фронтовой

бригады имени Героя Советского Союза Зои Космодемьянской. Бригада, в которой было 40 человек, в основном девушек, выполняла суточный план на 120—125 процентов, давала больше половины всей нефти промысла. Только за 1943 год она получила более 30 тысяч тонн жидкого топлива сверх плана.

Управляющему трестом «Бугурусланнефть» Степану Кувькину, много сделавшему для развития нефтяной и газовой промышленности страны, за исключительные успехи в деле увеличения добычи нефти, разведки новых месторождений и скоростного бурения скважин было присвоено звание Героя Социалистического Труда. Он дважды становился лауреатом Сталинской премии, четыре раза - кавалером ордена Ленина. За открытие девонской нефти ему присуждена Государственная премия первой степени. Также он был награжден тремя орденами Красного Знамени.



## Александр Берман:

**«Если у тебя нет коллектива, невозможно достичь высоких результатов»**

У руля оренбургской «нефтянки» за 70 с лишним лет её существования побывало немало руководителей. С именами большинства из них связывают этапы истории нефтяного предприятия. Нынешний генеральный директор ОАО «Оренбургнефть» занимал эту должность пять с половиной лет. Но, думаю, ещё долго этот период будет вспоминать словами: «Это было при Бермане...». Недавно Александр Владимирович получил в компании «ТНК-ВР» назначение на новую должность в Москве. Перед тем, как покинуть Оренбургский регион, он встретился с журналистами, ответил на вопросы, подвёл определённый итог периода жизни: своей и руководимого им предприятия.

- Говорят, человек уезжая, первую половину пути думает о том, что оставил, а вторую — о том, что ждёт впереди. Оставляю многое: друзей, с которыми делали общее дело, были одной командой. Коллектив, с которым по силам были любые задачи. Дело, которое мне интересно и дорого, к которому прикипел душой. Самое главное, оставляю часть себя. Однажды я уже уезжал на другую должность в Саратов, но тогда был уверен, что вернусь. Теперь обратной дороги не будет, поэтому чувство расставания особенно острое. Ещё много хороших идей и планов до конца не реализовано. Но оставлять их на половине пути не страшно, здесь есть профессионалы высокого класса, вольются в команду новые специалисты и всё задуманное будет сделано. У региона хорошие перс-

пективы и есть крепкая база, на которой будет происходить его дальнейшее развитие. Буду только рад успехам оренбургских нефтяников.

На мою «пяtilетку» пришёл мировой экономический кризис. Сложно говорить о заслугах конкретных людей, тем более своих. Но кризис мы достойно пережили. Коллективу «Оренбургнефти» пришлось испытать определённые трудности,

столкнуться с проблемами. Самый неприятный момент — необходимость расстаться с некоторыми сотрудниками. За каждой штатной единицей стоял определённый человек, его жизнь, его семья. Чтобы коллектив оставался на плаву в кризисное время, мы прошли через это. Я тогда обещал, что когда кризис закончится, мы будем дальше развиваться и сможем снова привлекать

людей на производство. И обратный процесс уже начался. Благодаря сплочённости коллектива в преодолении кризиса, мы смогли пережить этот период без особых потерь: больше добывали, меньше тратили, даже зарплату повышали.

Бузулук для меня стал очень важным этапом жизни, периодом становления как руководителя. До этого я работал в Нижневартовском регионе и потихоньку поднимался по служебной лестнице с рабочей должности до руководящего звена. Но самая серьёзная работа ждала меня здесь. В момент, когда я в 2002 году приехал в Бузулук, формировался региональный центр сервисных услуг «ОНАКО», который я возглавил. 16 предприятий численностью 12 тысяч человек. 10 новых юридических лиц и 6 ранее существующих вошли в состав регионального центра через управляющую компанию. Эта серьёзная работа проделана с нуля, с первого колышка. Тогда у компании была стратегия: выделить сервис, сформировать его и капитализировать. Мы с этой задачей справились, до сих пор отношусь к сервисам с особым трепетом.

В 2003 году генеральный директор ОАО «Оренбургнефть» Михаил Леонович Осипов предложил мне должность главного инженера. Я принял это предложение и ни разу об этом шаге не пожалел. Это был ключевой момент в моей карьере. В тот год мы достигли 27 процентов роста добычи и очень гордились собой. Тогда, в 2003-м, добыв более 12 миллионов тонн нефти против плановых 10, мы считали это победой. Потом пришло понимание, что надо думать о геологоразведке, приросте запасов, о будущем добычи. Выравнивая ситуацию, набирались знаний и опыта. Сегодня, когда выстроена наиболее оптимальная система отбора запасов, а кратность разведанных и приращённых запасов много выше, чем была, — вот это можно считать победой.

Стоит отметить, что при Александре Владимировиче были поставлены многочисленные рекорды по добыче нефти и восполнению запасов углеводородного сырья. В 2008 году установлен очередной исторический рекорд — было добыто 17 млн 317 тыс. тонн «черного золота», более 1,8 млрд куб. м. газа. А прирост запасов по сравнению с 2007 годом

увеличился более чем в 2 раза — до 75,851 млн тонн.

— Оглядываясь назад, хочу сказать спасибо тем, кто был рядом со мной. Любой руководитель без команды состояться не может. Такая вот прописная истина: если у тебя нет коллектива, который тебя понимает и помогает генерировать идеи, невозможно достичь высоких результатов. Мы все были командой единомышленников. Нам многое удалось изменить. В том числе в условиях труда и быта на промыслах. Жалею, что не успел поднять во всех цехах и бригадах бытовки на должный уровень. Уверен, эта работа будет продолжена. Благодарен всем бригадам, что держат такую высокую планку. Работа у нас тяжёлая, не только в физическом, но и в моральном плане. Не было ни одного года, чтобы не выросла добыча нефти. Психологически очень сложно добывать сегодня больше, чем вчера, а завтра больше, чем сегодня. Такая задача ни на секунду не позволяет расслабиться. Мы делали эту работу на совесть. Хочется пожелать, чтобы и условия работы у бригад были лучше. Всё это придёт. Сегодня одну задачу решили, завтра вторую, главное, чтобы они решались.

Оренбургский регион стал школой для многих поколений нефтяников, наше — не исключение. Были сильные личности и до прихода ТНК, а затем — ТНК-ВР. Оренбургская школа продолжает воспитывать настоящих профессионалов «нефтянки». Посмотрите, сколько её «выпускников» работают и в рамках компании и за её пределами. Наши специалисты востребованы и хорошо подготовлены. Ни в одном регионе нет такого спектра задач, как в Оренбургском: здесь есть старые и моло-

дые месторождения, есть газ и программа его утилизации, есть программа собственной генерации. Таких специалистов, как наши, способных весь этот спектр задач решать, тоже нет нигде.

В регионе, где много муниципальных образований, непросто выстраивать отношения с местной властью. Чтобы успешно вести бизнес, эти отношения должны быть ровно позитивными. Высокая эффективность и хорошие результаты работы нефтяников говорят о том, что нам это удалось. Были построены прекрасные отношения с областной властью. Компания — самый крупный налогоплательщик в бюджет Оренбуржья. Восторгаться здесь не стоит, мы делаем то, что должны делать. Добыли больше нефти или она стала дороже, больше налогов и заплатили. Это закон. Но мы ещё помогаем региону помимо налогов. Выделяем районам средства на нужды образования, здравоохранения, развитие спорта, принимаем участие в финансировании социальных программ, оказываем адресную помощь людям. Сейчас, когда произошло перераспределение налогов, надо особенно внимательно относиться к проблемам муниципальных образований.

Моя новая должность никак не связана с добычей нефти и с тем, чем мне приходилось заниматься ранее. Теперь я буду работать в Блоке переработки ТНК-ВР. Сложно покидать регион, с которым столько хорошего связано. В очередной раз жизнь бросила вызов. Сложно в зрелом возрасте что-то менять. Но если есть возможность начать с нуля, снова учиться, опять доказывать, что ты это можешь, я вызов принимаю. Такой шанс упускать нельзя!

## Налоговые платежи оренбургских предприятий ТНК-ВР выросли на 57%

За январь-апрель 2010 г. сумма налоговых платежей оренбургских предприятий ТНК-ВР во все уровни бюджета составила более 18,3 млрд руб., что на 57% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Как отметила начальник финансово-экономического отдела филиала «ТНК-ВР Оренбург» Татьяна Тимонина, в консолидированный бюджет Оренбургской области от ТНК-ВР поступило более 2,9 млрд руб., что составляет 39% от годовой суммы, запланированной в «Соглашении-2010» о сотрудничестве с правительством области. За 4 месяца 2010 г. в федеральный бюджет от оренбургских предприятий ТНК-ВР поступило более 15,4 млрд руб., что почти вдвое больше, чем за аналогичный период прошлого года.

За апрель 2010 г. добыча ТНК-ВР в Оренбургском регионе составила более 1,6 млн т. нефти, что на 10,7% больше, чем за апрель 2009 г.

**Владимир Киданов,  
президент ОИКБ «Русь» (ООО):**

**«Мне по жизни не стыдно  
ни за один проект,  
за который я брался»**



При словах «ипотека в Оренбургской области» ассоциаций возникает достаточно много. Но все они так или иначе связаны с фамилией этого человека, который оренбургскую ипотеку придумал, выпестовал и довел до уровня, на который равняется страна. Благодаря этому проекту, тысячи оренбуржцев имеют крышу над головой, строители смогли за несколько лет довести объемы почти до миллиона квадратных метров, а он - заработать солидный имиджевый капитал. Хотя, наверняка, есть люди, ипотеку ненавидящие до глубины души. Кризис... В нашей постоянной рубрике «Как это было?» мы представляем Владимира Киданова, комсомольского лидера, строителя, инвестора, банкира. Или, как он себя гордо называет, финансового менеджера.

### **Молодежь. Жилье. Кооператив**

**- Владимир Николаевич, Ваши первые шаги в бизнесе были сделаны благодаря МЖК?**

- Первый колышек в МЖК мы забили в 1987 году. Тогда я сначала пришел к Рахиму Сулейманову замом, а потом, когда он возглавил ассоциацию МЖК, я возглавил городское движение. С тех пор моя судьба тесно связана с бизнесом и со строительством.

Первые вопросы по МЖК мы начинали решать с Донковцевым Г. П., с которым меня познакомил в конце 90-х Елагин В. В. Через 2-3 дня после первого знакомства я уже самостоятельно заходил в двери горисполкома, ставил какие-то проблемы, доби-

вался чего-то. Вы знаете, после этого нас с Геннадием Павловичем столько вместе связывало, мы и подружились, и вместе в отпуск ездили. Мне, кстати, очень приятно, что жизнь свела с этим человеком.

Мы даже в то непростое время все дома, которые были построены в рамках проекта МЖК, сдали в строго оговоренные сроки. Зубами, живыми или мертвыми, но я вырывал из подрядчиков все необходимое. Три с половиной тысячи человек — все живут в своих квартирах.

**- Почему сегодня такой популярный проект не получил развития?**

- Если честно, МЖК — это надуманная идея, утопия. В любом случае она должна была развалиться. Там идеология неправильная — не

может население одного уровня жить на одной территории. Масса конфликтов, наложение проблем: то море детей — нужны детские сады, то все эти дети идут в школу — нужны образовательные учреждения, спортивные площадки. А детсады, построенные ранее, наполовину пустуют. С этим впервые столкнулись в Екатеринбурге, где развитие МЖК началось лет на пять раньше. Кроме того, в любом среднестатистическом доме есть разумный баланс между пожилыми людьми, средним поколением и детьми. В МЖК старики отсутствуют как класс, а они, между прочим, несут серьезную нагрузку в воспитательном плане.

Кроме того, а почему мы решили ориентироваться только на молодежь? А что, взрослый мужик 40 лет, не достоин построить себе жилье? Он не пойдет на стройку, ему работать надо, семью кормить. Поэтому я параллельно с МЖК начал потихоньку проталкивать идею обычных жилищных проектов, пусть и в других микрорайонах.

В стране начались серьезные экономические перемены, появились первые кооперативы. Мы же до тех

пор существовали в формате общественной организации и потихоньку становились пятым колесом в телеге. Хорошо, что работа в комсомоле научила меня в любой ситуации искать выход и рычаги влияния, находить новые идеи, зажигать людей. Иначе проект МЖК долго бы не протянул. Но одновременно я начал задумываться: я начал понимать, что если я принимаю на работу людей, беру деньги с заказчиков, обещаю им что-то, то пусть я и буду нести ответственность за выполнение работ. А то получаюсь каким-то посредником: сам ни за что не отвечаю, беру деньги, передаю их строителям. Зачем, если могу строить сам?

В результате в 1989 году родилось научно-производственное строительное объединение «Полиформ», существовавшее на хозрасчетных принципах. А потом я пришел к Донковцеву и сказал: «Геннадий Павлович, вот предприятие, я ни у кого денег не прошу, создал его на свои деньги и деньги компаньонов, давай его приватизируем». И мы провели акционирование компании.

Я собрал коллектив и предложил ему: вот бизнес, мы можем начать его дальше развивать. Кто готов, вкладывайтесь, будем рисковать, брать кредиты, покупать технику и формировать производственную базу. Конечно, большинство людей тогда просто испугались. Тогда я принял решение вложить собственные средства, взяв на себя контрольный пакет акций. С тех пор у меня принцип: сколько бы и каких компаний я ни создавал, всегда и везде имею контрольный пакет, необходимый для управления.

**- И что, ни разу не пожалели о таком принципе? Ведь это не просто — лично держать под контролем десятки разнопрофильных компаний...**

- Были сожаления, особенно на начальном этапе. Но большей частью они связаны с внутренними переживаниями. Со мной работают люди, но не имеют значимых долей в бизнесе. С другой стороны, я всегда придерживался правила: независимо от доли в компании материальное стимулирование должно быть пропорционально вложенному труду. Потому что работает команда, а не акционеры. А дивиденды я никогда не платил, да и не плачу. Тем более что дивиденды — это произведение искусства последних пяти-семи лет, способ вывести прибыль. А представьте 15-20

лет назад, там и прибыли-то никакой не было, все съедала инфляция или уходило на развитие.

**- Ну создали Вы «Полиформ», акционировали. И что?**

- А дальше встал вопрос — нужна своя база, свои строительные материалы. И я начал строить кирпичный завод в селе Октябрьское, на том месте, где раньше стояли Демидовские заводы. Вместе с Елагиным В. В. в чистом поле забили первый колышек. Тогда же я во всеуслышание заявил (авантюристично, быть может), что через полтора года завод даст первый кирпич. И день в день мы собрали весь экономический и политический бомонд области и показали им первую продукцию.

Дальше поехал по миру, начал осваивать другие производства. В результате вокруг «Полиформа» образовалось 14 компаний, связанных со строительным бизнесом. А потом я в 94-м году стал участником банка.

### Ипотека или банк?

**- То есть банк «Русь» - это не Ваше детище?**

- Нет, он уже год существовал. Я вошел в состав партнеров, а потом, когда нужно было увеличивать капитал, выяснилось, что никто из моих коллег (а среди них были, в основном, из агропредприятий) сделать это не в состоянии. А я вкладывал. Довкладывался до того, что в 1996 году у меня оказался контрольный пакет этого банка.

В результате образовался довольно мощный холдинг, куда входили и строительные предприятия, и банк, и даже туристическая компания была. Начали строить жилье по городу, столкнулись с проблемой — куда девать жилье. Если на первом этапе деньги были хотя бы у предприятий, то потом и у них они кончились. Вот сижу и думаю: предприятия — дохляки, но людям жилье нужно. Значит, нужен механизм, позволяющий жителям города это жилье покупать. Сначала появилась идея рассрочки, но стало понятно, что в ней полно рисков: не было ни юридических механизмов, ни залога, ничего. Я плотно сел за изучение темы.

Пришлось поехать по многим российским регионам, где тема жилищного строительства была наиболее продвинута. Посмотрел, люди работают в основном с бюджетными или внебюджетными долгами. Нормально для того времени, но с точки зрения экономики — полный бред. Пришлось изучать зарубежный опыт.

Где-то в это время в Госстрой России приехали канадцы поделиться опытом, и меня Елагин пригласил на эту конференцию. И для меня стало полным откровением то, что они предлагали. То, что я годами вынашивал, то, что кусочками лежало у меня в голове, сложилось в единую картину. Ипотека! Только услышал общую идею, понял, что нужно делать. Попросил у Елагина 2 дня, после этого пригласил всех заинтересованных лиц в конференц-зал и показал (успел даже плакаты нарисовать): что у нас есть, что мы хотим, какие есть механизмы и как их можно запустить. Поразил всех!

Естественно, что когда начал уже прорабатывать детали, то выяснил, что, оказывается, канадская ипотека сделана по российскому варианту. Как говорится, нет пророка в своем отечестве... Кстати, название Оренбургская ипотечно-жилищная корпорация скопировано с аналогичной канадской структуры. И мы перевернули всю Россию. На нашем опыте училось и АИЖК и ипотечники из других городов страны, книги писали, благодарности в них объявляли.

### ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

#### РАСПОРЯЖЕНИЕ

21.05.97 № 435-р  
г. Оренбург

Об областной целевой программе "Свой дом"

В целях совершенствования системы поддержки индивидуального строительства, обеспечения доступности для большинства жителей Оренбургской области и снижения себестоимости строительства жилья, во исполнение Указа Президента Российской Федерации от 23 марта 1996 г. № 420 "О разработке федеральной целевой программы "Свой дом":

1. Поручить заместителю главы администрации области Васильеву А.С. совместно с ОАО "Оренбургская ипотечно-жилищная корпорация" (Киданов В.Н.) разработать в кратчайший срок проект областной целевой программы "Свой дом" на 2000-2001 гг.

но-коммунальном и дорожном хозяйствах (Васильев А.С.).  
8. Распоряжение вступает в силу со дня подписания.

Глава администрации



В.В.Елагин

Разослано: Васильеву А.С. в Комитет по строительству-2, филиал управления администрации области, управление экономики, администрация городов и районов области, Главному управлению центрального банка РФ по Оренбургской области

Историческое распоряжение о создании ОИЖК.

- А это персонально Ваша идея или плод усилий команды?

- Ну, хоть и скромности у меня немного, скажу, что мотором был я, а вот все остальное — это моя команда: банкиры, финансисты, строители, поставщики, сбытчики, юристы и т. д. Там же работы вагон было. И в этом, кстати, очень хорошо нам помог тот холдинг, который мы выстроили, его структура. Хороший продукт получился, мне не стыдно за него. Даже диссертацию защитил.

- Самое сложное, что было: сформировать команду, найти деньги, преодолеть тупость чиновников или что еще?

- В этом деле самое важное — найти золотую середину. Можно иметь отличных профессионалов, но сидеть без денег. Можно договориться с властью, но погореть на слабой юридической проработке. У нас получилось сложить все компоненты воедино. Для меня самое важное было — общая проблема с экономической страны. Губернатор поддерживал все, он чувствовал перспективу



идеи, но у него не было ни копейки денег на развитие проекта. Даже Зеленцов, поначалу воспринявший проект в штыки, после долгого противостояния встретил меня, пожал руку и сказал: «Володя, у нас наступает другая полоса во взаимоотношениях. Убедил. Я таких людей уважаю».

- А банк всегда был, получается, на втором месте?

- Вы знаете, я никогда не ощущал себя банкиром, строительство мне гораздо ближе. Но в определенный момент я понял (благодаря той ответственности, которую на себя взял),

что главное в этой схеме — банк. А значит, возглавлять его должен я сам. В 1998 году произошло кардинальное перерождение бизнесмена Киданова: я стал банкиром. И настоял, что все схемы в ипотеку пойдут через банк. Потому что банк — это многократно усиленная ответственность. Акционерное общество легко могло раздать все деньги и ничего не вернуть. У банка механизмы работы гораздо более сильные. Банк — это «противная» организация и очень системная: каждый день баланс, каждый день отчеты. И сегодня я очень рад, что в 1998-м настоял на своем.

Хочу отметить, что у оренбургской ипотечной схемы есть уникальная особенность. У нас нет конфликта между банком и корпорацией — у них просто один собственник. Но я стоял перед выбором: финансист или бизнесмен. Дело в том, что и по закону банкир мог быть только банкиром и никем другим. В результате, как мне было ни тяжело бросать свое детище ОИЖК, я сделал выбор в пользу банка «Русь». Так было нужно для дела. Хотя понятно, что и через акционерную собственность, и через посты в советах директоров контролирую практически все предприятия холдинга.

- И сильно изменился Владимир Киданов после столь непростого решения?

- Если до прихода в банк я



был предпринимателем, то в банке я стал финансистом. И тут проявилась еще одна черта моего характера — мне есть дело до каждой копейки. И только благодаря этому шагу более

чем десятилетней давности я сегодня представляю из себя целостную фигуру. Потому что бизнес — это риск, волюнтаризм, свобода. Банк — противоположность, полное отсутствие вольности. А поскольку я почувствовал и то, и другое, то со временем превратился в профессионального финансового менеджера.

- Это повод для гордости?

- Знаете, чем финансовый менеджер отличается от простого? Он знает, как работают деньги, и принимает управленческие решения исходя из этого. На мой взгляд, это высший тип менеджера. Знание финансовых механизмов дает мне серьезную фору.

### Политика: свои правила

- Мы на страницах нашего журнала культивируем мнение, что на определенном этапе люди идут в политику, потому что наступает предел развития их бизнеса. И чтобы его преодолеть, необходимо перейти на качественно иной уровень. Например, пойти в депутаты. У Вас было так?

- Сложная тема. Я об этом, честно говоря, не думал. Потому что у меня были иные мотивы. Когда мы начали



ипотеку, выяснилось, что не только понимания — самых общих законов об ипотеке нет. Я досконально изучил законодательство других стран и понял, что нужно готовить новые законы. Вошел в Экспертный совет Госдумы РФ по ипотеке, и в процессе работы в нем передо мной встала проблема: далеко не все депутаты могут понять то, что я им объясняю. То есть мой законотворческий уровень в этой сфере был гораздо выше. И тогда пришлось понимание необходимости самому выходить на законодательный уровень и готовить юридическую площадку под свой бизнес.

А дальше я увидел, что большая часть депутатского корпуса того созыва пришла именно за тем, о чем вы говорите. Хотя, если сильно при-

**- Люди в 90-х были другими? Добрее, злее, авантюристичнее, осторожнее, хитрее?**

- Раньше было проще, раньше было понятнее. Но были другие проблемы: криминал, крышевание. И я столкнулся с этим. Встал перед выбором: или лечь под кого-то, или защищаться. Как обычно, выбрал сложный путь. Отбил.

Сегодня – переизбыток конкуренции. И серьезное влияние силовых структур на бизнес. Не зря многие задаются вопросом: когда было лучше – тогда или сейчас. Хорошо, что в Оренбургской области эта тема не столь актуальна, как в других регионах. Все-таки, ментальность людей у нас иная.

Конечно, высокая конкуренция вызывает раздражение, заставляет нервничать руководителей компаний. Это приводит к необдуманности решений. Например, набрали кредитов, а сегодня прячутся, пишут сами на себя банкротство, лишь бы не отдавать. Неразумно.

даться, то и мои устремления можно связать с развитием собственного бизнеса. Но мне для развития ипотеки как таковой нужны были законы, которые кроме меня никто протолкнуть не сумел бы.

Второй этап – отсутствие системного регионального мышления у большинства первых депутатов. И я понял, что надо идти на второй срок. А дальше – «хомут», который уже не сбросишь. Я его буду тащить, пока есть силы. Тот же бюджетный комитет – работа не на освобожденной основе, объем гигантский. Бросить свои компании (а их сейчас более 30), людей, за которых я в ответе, чтобы уйти целиком в политику, не могу. У меня более 3 миллиардов рублей – вклады населения. При этом более 60% людей (по нашим

опросам) доверяют лично Киданову. Как я могу допустить, чтобы они начали думать, что Киданов ушел в политику, потому что в банке плохо?

**- Когда, на Ваш взгляд, в России началось становление современной партийной системы? Или этот процесс еще не завершен?**

- В 90-е годы я не участвовал в политике. Мне партия много дала, я даже партбилет не выбросил, но я был убежден, что главное – делать дело и быть искренним и порядочным, а не участвовать в партстроительстве. А потом я увидел, что стало происходить в стране, как развивались центробежные процессы в регионах. Появилась потребность общаться, встречаться, как-то противостоять этому. И на одной из встреч оренбургских бизнесменов с Воло-

диным он вдруг спросил: «Почему некоторые толковые представители региональной элиты и не члены партии?» И как-то получилось, что я вступил в «Единую Россию».

**- Не жалеете?**

- У меня достаточно критический взгляд на все процессы, в том числе и на внутрипартийные. И я очень скуп на похвалы. Поэтому Киданов, скорее, неудобный член партии. Со мной ничего поделать невозможно. Да, партия сумела объединить страну. Но у меня много вопросов, например, к некоторым коллегам, которые пришли в партию решать свои собственные проблемы. Но я никогда не путаю дело и личные отношения. И всегда, критикуя, предлагаю свой вариант решения проблемы. Хотелось бы, чтобы и партия была более критична к своей работе.

**- Если партия примет решение, отличное от мнения Киданова, Вы подчинитесь?**

- Если не сумею доказать свою правоту – да. Но тупо следовать уставу и голосовать «как большинство», я не буду. Свое мнение отстаиваю везде и всегда.

**- Вы участвуете во внутрипартийных интригах?**

- Я очень плохой «подковерный» игрок, слишком прямой.

**- Спасибо!**

## ИНФОРМБЮРО

### Строители административного здания «Газпром добыча Оренбург» не получают зарплату

В редакцию «Орен-ТВ» обратились рабочие: уже год они занимаются отделочными работами в строящемся административном здании «Газпром добыча Оренбург», последние три месяца они не получают зарплату. Неделю многие из них не выходят на работу в знак протеста. Ранним утром рабочие собираются у проходной, но на работу не спешат. Работать бесплатно они не хотят. Компания «Регион», нанявшая их по договору, деньги не платит, люди посчитали – общая задолженность по зарплате больше двух миллионов рублей. Рабочие говорят, у стройки «подмоченная» репутация, никто не хочет здесь работать. Долги по зарплате, по их словам, есть и у монтажников, и установщиков окон. Трудяги из Башкирии, Белоруссии и даже

Турции ждут расчетов. Есть и встречные претензии заказчиков по качеству выполняемых работ. Как нам удалось выяснить, в строительстве газпромской шестнадцатизэтажки на улице Чкалова задействована целая подрядная пирамида. Инвестор – «Газпром добыча Оренбург», заказчик – «Харьяс Групп» с представительством в Санкт-Петербурге, генподрядчик – некая компания «ВИСС», субподрядчик – «Темп - 21 век», субсубподрядчик – московская фирма «Регион». Но где потерялись деньги, теперь и выясняют рабочие. Инвесторы и заказчики заявляют, что все проплаты делают вовремя. В холдинговой группе «Регион» заявляют, что им задолжал субподрядчик «Темп - 21 век» сразу за три газпромских объекта – школу



тенниса, гелиевый завод и здание на Чкалова. Это порядка 21 миллиона рублей. Но сегодня первые транши пошли. В «Регионе» пообещали расплатиться с рабочими в ближайшее время. В оренбургском «Газпроме» заявили, что отныне будут отслеживать деятельность всех субподрядчиков. Ведь согласно договору комплекс зданий на Чкалова должен быть сдан уже в этом году.

Телеканал «Орен-ТВ»

Победа - повод для гордости.



## Энергоэффект года

28 мая в Оренбурге состоялась торжественная церемония награждения победителей Конкурса энергетического сотрудничества, проводимого компаниями ОАО «Оренбургэнергосбыт» и ОАО «Оренбургская теплогенерирующая компания» по инициативе крупнейшего поставщика тепло- и электроэнергии России холдинга «Комплексные энергетические системы». Победителями и лауреатами конкурса стали самые энергоэффективные предприятия и организации Оренбургской области, потребители тепловой и электрической энергии.

Конкурс энергетического сотрудничества предприятиями КЭС-Холдинга проводится уже второй год и стал доброй традицией для оренбургских энергетиков. Его основная цель - выявить и поощрить самых энергоэффективных потребителей энергоресурсов области. Оценку деятельности конкурсантов проводила региональная конкурсная комиссия, в состав которой вошли исполнительный директор ОАО «Оренбургская ТГК» Александр Влазнев, управляющий директор ОАО «Оренбургэнергосбыт» Сергей Решетило, а также специалисты КЭС-Холдинга, представители регионального правительства, общественности и др. Критерии 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.

Как отметил Сергей Решетило, из года в год конкурс и стремление к энергосбережению набирают обороты: «Мы неоднократно подчеркивали, что стоимость энергоресурсов и объем потребляемой энергии – две составляющие, которыми можно и нужно управлять.

Курс на энергосбережение был поставлен и президентом РФ, и новым законодательством, однако это, прежде всего, в интересах самих предприятий

и организаций. Выигрывают все: мы как поставщики, которые могут предложить дополнительные услуги и сервис в этом направлении, и потребители, которые реально получают экономию денежных средств. Стремление к внедрению энергосберегающих технологий подкрепляется «ценой вопроса». Когда конкретно начинаем работать с предприятиями, становится понятно, что объективные возможности для снижения энергозатрат есть, нужно только правильно определить способы и методы и работать. Мы оказываем всевозможную поддержку в этом. А участие в Конкурсе энергетического сотрудничества является одним из стимулов для этой работы».

Конкурс проводился по нескольким номинациям, при этом лучшие потребители тепловой и электрической энергии были отмечены отдельно.

ОАО «Оренбургская ТГК» отметила

участников дипломами победителей и лауреатов в четырех номинациях. Приз «Энергоэффект года» среди крупных промышленных предприятий был вручен ООО «Газпром добыча Оренбург» - крупнейшему газохимическому комплексу Российской Федерации. Своевременная, полная оплата и авансовые платежи за потребленные энергоресурсы, ставшие нормой, позволяют предприятию побеждать в этой номинации уже несколько лет подряд. В обществе работает специальная программа по автоматизации системы учета на предприятиях, в настоящий момент разрабатывается специальная энергосберегающая технология, которая обеспечит более рациональное использование тепловой энергии. Кроме того, в прошлом году выполнен ремонт изоляции внутриплощадочных сетей.

Лауреатами в этой номинации стали ЗАО «Завод железобетонных изделий «Степной» и ОАО «Южуралэлектромонтаж».

Среди предприятий малого и среднего бизнеса лучшим названо ОАО «Санаторий-профилакторий «Солнечный», дипломы лауреатов получили ОАО «Торговый центр «Дружба» и ООО «МастерСофт».

Победителем в номина-



Правительственные делегаты.



ции «Государственные и муниципальные предприятия, предприятия социальной сферы» стало ГУЗ «Оренбургская областная клиническая больница №2». Лауреатами объявлены отдел образования администрации города Медногорска и МУЗ «Муниципальный городской клинический перинатальный центр».

Борис Колесников, главный врач Оренбургской областной клинической больницы №2, рассказал, что победа в конкурсе стала некоторой неожиданностью: «Как в любой организации, у нас есть планы мероприятий по энергосбережению, которые мы целенаправленно выполняем. При этом больница постоянно развивается, только в прошлом году мы открыли два новых отделения, в которых стоит внушительное оборудо-



Александр Влазнев.

вание. Тем не менее расходы на энергоресурсы увеличиваются небольшими темпами. Важен хозяйский подход: регулирование отопления в зависимости от погодных условий, учет тепловой энергии не в целом по больнице, а по отдельным корпусам, использование энергосберегающих лампочек и многое другое».

Среди ТСЖ, управляющих компаний и муниципальных предприятий ЖКХ высшую награду получило МУП «Орское предприятие тепловых сетей», отмечены также ТСЖ «Искра» и ТСЖ «Авангард».

ОАО «Оренбургэнергосбыт» вручило дипломы победителей и лауреатов в пяти номинациях. Звание победителя и приз «Энергоэффект года» в номинации «Крупные промышленные предприятия» было вручено ОАО «Новосергиевский механический завод». Лауреатами признаны ЗАО «Преображенскнефть» и ЗАО «Орский мясокомбинат».

В номинации «Предприятия сельского хозяйства» самым энергоэффективным предприятием признан СПК «Птицефабрика «Гайская», лауреатами стали колхоз «Власть Советов» Саракташ-

ского района и СПК имени Чапаева Бузулуцкого района.

Петр Ратиев, председатель колхоза «Власть Советов» Саракташского района, отметил: «Экономия электроэнергии – хорошее подспорье для развития предприятий сельского хозяйства. В 2000 году наши затраты на электричество составляли около 150 000 рублей в год, в 2009 году мы платили уже около 2 300 000 рублей. За девять лет произошло огромное увеличение расходов. При этом затраты на электроэнергию – это порядка 30% всех расходов колхоза. Поэтому наша задача – максимально возможная экономия электроэнергии, которая позволяет направлять полученную выгоду на другие, не менее важные статьи расходов».

Среди предприятий малого и среднего бизнеса лучшим названо ООО «Автосалон «РЕНОМ», а также предприниматели А. А. Шмарин и И. А. Таран.

Главный приз в номинации «Государственные и муниципальные предприятия, предприятия социальной сферы» вручен ГУ «Пограничное управление ФСБ России по Оренбургской области», дипломы лауреатов получили ГОУ «Оренбургский государственный университет» и управление образования администрации г. Бузулука.

Среди ТСЖ, управляющих компаний и муниципальных предприятий ЖКХ первое место присуждено ООО «УКХ», в номинации отмечены также Соль-Илецкое МПП ЖКХ и МУП ВКХ г. Бузулука.

Подводя итоги конкурса, Сергей Решетило отметил все возрастающий интерес руководителей предприятий и организаций области к теме энергосбережения: «Пока есть и будут потребители наших услуг, значит, им будет интересно ими пользоваться и экономить. Если раньше пред-

приятия прежде всего задавали себе вопрос «Где бы найти деньги на оплату



Сергей Решетило.

счетов за энергоресурсы?», то теперь они стараются найти системные подходы к их экономии, чтобы максимально возможно сократить свои расходы».

Александр Влазнев, исполнительный директор ОАО «Оренбургская ТГК», добавил: «Большой потенциал для нашей компании заложен в развитии отношений с потребителями именно по энергосбережению. Речь идет не только об экономии денежных средств, но и о социальной составляющей».

Все победители и лауреаты Конкур-



Вручение премии.

са энергетического сотрудничества были награждены статуэтками премии, дипломами и ценными подарками, среди которых было и энергоэффективное оборудование.

Конкурс энергетического сотрудничества учрежден КЭС-Холдингом в 2009 году и ежегодно проводится в 16 субъектах Российской Федерации, где работают компании холдинга. Кроме регионов деятельности Волжской ТГК (Самарской, Саратовской, Ульяновской и Оренбургской областей), в их число входят: Республика Коми, Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Чувашская Республика, Удмуртская Республика, Пермский край, Владимирская область, Ивановская область, Кировская область, Нижегородская область, Пензенская область, Свердловская область.

Основной целью Конкурса энергетического сотрудничества является определение и поощрение юридических лиц – потребителей электрической и тепловой энергии, наиболее активно внедряющих энергоэффективные и энергосберегающие технологии.



## 3G от «Билайн»: перспективы развития



**О проблемах строительства сети третьего поколения говорили и писали уже много. Первая сеть 3G появилась в Японии 9 лет назад, в Оренбурге первая базовая станция 3G была запущена в феврале 2009 года Оренбургским филиалом ОАО «ВымпелКом» (ТМ «Билайн»).**

**За год работы количество базовых станций в Оренбурге и области значительно выросло, обеспечивая пользователям комфортную работу в сети на высоких скоростях.**

**О состоянии сети третьего поколения «Билайн», а также о многом другом нам расскажет сегодня человек, который непосредственно отвечает за развитие сети в Оренбургском филиале компании «ВымпелКом». Итак, знакомьтесь – Сергей Марков, технический директор филиала.**

**- Сколько объектов 3G в Оренбургской области запущено в коммерческую эксплуатацию?**

- Количество базовых станций – это коммерческая тайна. Но тем не менее можно сказать, что покрытие сети достаточное для комфортной работы в сети третьего поколения в Орске, Новотроицке и в некоторых районах Оренбурга.

**- Города в Оренбургской области, которые еще планируется обеспечить связью 3G?**

- Из ближайших перспектив сеть 3G будет запущена в Бузулуке, Бугуруслане, Соль-Илецке, Гае, Медногорске, Абдулино, Сорочинске, Тоцком, Илеке, Краснохолме, Новосергиевке, Пономаревке, Переволоцке.

**- Будет ли доступна жителям Оренбургской области услуга видеозвонка?**

- На текущий момент вопрос о доступности услуги видеозвонка находится на стадии разработки.

Появление 3G позволило активно развивать такое направление компании, как беспроводной доступ в Интернет с помощью USB-модемов. На конец 2009 года число активных пользователей в России – более 1 миллиона. Доля трафика в сетях 3G по отношению ко всему трафику через USB-модемы превысила 50%, а в абсолютных значениях 3G-трафик через USB-модемы возрос за 2009 год приблизительно в 3 раза. При этом наибольший рост демонстрировали Северо-Западный регион (рост в 4 раза), Сибирский регион (рост в 4 раза), Центральный регион (почти в 6 раз). Больше всего интернет-трафика потребляют Волга, Юг и Северо-Запад.

**- Какова скорость передачи данных на объектах 3G в Оренбургской области?**

- Оборудование Ericsson позволяет обеспечить скорость до 2 Мбит/сек. Конечная скорость на объектах 3G зависит от количества пользователей и настроек сети.

**- Продолжается ли строительство базовых станций 2G в Оренбургской области?**

- Безусловно, строительство сети GSM будет продолжено согласно принятому плану. Мы стремимся предоставлять своим абонентам, прежде всего, качественную связь, уделяя внимание всем ее аспектам.

**- Сейчас много разговоров о покрытии сети 3G. Насколько зона покрытия будет отличаться от сети GSM?**

- В наши планы входит установка 3G-оборудования на тех же позициях, где расположены базовые станции GSM. Это дешевле, эффективнее, поскольку отпадает необходимость заключать дополнительные договоры с владельцами площадок, получать разрешительную документацию. Естественно, подбирая площадки, мы ориентируемся на наиболее загруженные тяжелым трафиком зоны. Для корпоративных клиентов мы ведем адресную установку передатчиков в отдельных зданиях. Это очень важно, поскольку по статистике абсолютное большинство соединений пользователи совершают из офиса.

**- Почему сеть 3G в Оренбурге работает нестабильно? И покрытие сети не охватывает все районы города?**

- Есть несколько причин, влияющих на устойчивость покрытия сети (в том числе профиль застройки города), а также недостаточное количество готовых к эксплуатации базовых станций 3G. Но это решаемая проблема. В ближайшем будущем ситуация изменится в лучшую сторону.

**- Не считаете ли Вы, что вы уже опоздали со строительством базовых станций 3G?**

- Ситуация по 3G неоднородна в целом по стране. Несколько больше времени, чем нам хотелось бы, ушло на выделение частот. В тоже самое время рынок только начал развиваться и еще далек от насыщения. Поэтому считать, что мы опоздали, – необоснованно.

К большому счастью, проблем технологического плана нет. Технология освоена, финансовые возможности сомнений не вызывают. Интерес к данной проблеме со стороны высших должностных лиц государства является залогом того, что ситуация разрешится благополучно. Это вопрос времени. По статистике уже сегодня около 16% абонентов «Билайн» в столице и 12% в регионах используют мобильные устройства с поддержкой 3G. И это только начало.

Конечно, жаль, что на внедрение новой технологии уходит иногда слишком много времени, но, может быть, это к лучшему – возможно, четвертое поколение встретит меньше препятствий на своем пути. «ВымпелКом» активно работает в этом направлении.

Доля трафика 3G через USB-модемы в общем трафике 3G составляла в среднем за 2009 год около 80% и имеет тенденцию к повышению при запуске безлимитных тарифных планов. Для жителей Оренбургской области разработан тарифный план «Сверхлегкий безлимит», позволяющий быть круглосуточно on-line всего за 99 руб. в месяц.

Подробнее о тарифных планах для USB-модемов можно узнать по круглосуточному телефону справочной службы 0611, в офисах продаж «Билайн» или на сайте [www.beeline.ru](http://www.beeline.ru).

## Первая справочная в формате 8-800-XXX-XXXX

13 мая Оренбургский филиал ОАО «ВымпелКом» (торговый знак «Билайн») объявил о запуске новой услуги. Теперь корпоративным клиентам компании доступны справочные номера в формате 8-800-XXX-XXXX. Среди операторов «большой тройки» «Билайн» пока единственный оператор, предлагающий такой сервис в Оренбурге.

«Оренбургские авиалинии» — одна из крупнейших коммерческих фирм Оренбургской области - стала первой среди клиентов «Билайн» компанией, которая воспользовалась этой услугой. Теперь клиенты «Оренбургских авиалиний» могут получить справочную информацию об услугах компании по бесплатному телефону справочной службы 8-800-700-0056.

«Подобную услугу в Оренбурге мы оказали впервые, - комментирует Любовь Нечаева, директор по корпоративному бизнесу Оренбургского филиала, - услуга интересна для крупных компаний, имеющих потребность в собственной справочной службе. У многих компаний есть такая услуга и развернута она в национальном масштабе. Теперь мы можем предложить ее и на региональном уровне».



## Оренбургские министры ездят на «восьмерках», а их жены - на иномарках?

В этом году министры не стали скрывать от общественности свои доходы и данные деклараций, которые они подали в налоговую, многие из них обнародованы на сайтах министерств. Поскромничал лишь главный финансист Оренбуржья Валерий Кухарев, поскольку в общем списке данных о его доходах почему-то не оказалось.

Самым обеспеченным в прошлом году оказался министр экономического развития и торговли Александр Куниловский. Он умудрился заработать в два с лишним раза больше губернатора. При этом из имущества у него значится лишь гараж да ВАЗ-21083. А вот его жена задекларировала годовой доход 207 000 рублей, а также квартиру, жилой дом, два земельных участка и три иномарки: «Инфинити», «Ситроен», «Фольксваген».

Такая же обстановка и у четы Лабузовых. Глава семейства числится как обладатель автомобиля «Хонда», а его вторая половинка владеет двумя квартирами, «Лексусом» и «Киа Кларус».

Впечатляющее жилище главного строителя Юрия Карпова с девятью сотками земли также оформлено на супругу.

Главный аграрий области Сергей Соловьев, помимо трехкомнатной квартиры, гаража и восьми соток земли, скоро обзаведется новым коттеджем, который пока значится как недострой (участок 11 соток). Из авто у бывшего ректора значатся «Митсубиси-Лансер» и «Фольксваген-Пассат».

А вот единственная женщина-ми-

нистр сработала в прошлом году хуже мужа. В отличие от своей более известной супруги он получил более полутора миллионов «деревянных». Министр труда Вячеслав Кузьмин заработал за годы службы квартиру в 116 квадратов и «Шкоду». Не осталась без крыши над головой и его жена: ее квартира уместилась на 70 квадратах. У Сергея Горшенина обнаружили дом в 250 квадратов, 10 соток земли, два гаража и «Тойота Авенсис».

Вслед за областными чиновниками о своих доходах за прошлый год отчитались прокурорские служащие. Их заработок поменьше губернаторского, но и он далек от получек рядовых оренбуржцев.



Например, прокурор области Игорь Ткачев в 2009 году натруился на 1 миллион 184 тысячи рублей. При этом у Игоря Викторовича нет собственной машины, но зато из недвижимого имущества значится дом почти в 200 квадратов, 10 соток земли и гараж. Его заместитель вместе с супругой за прошлый год заработали почти два миллиона рублей. С имуществом также все в порядке: «Вольво», дом на 300 квадратов, земельный пай в 20 гектаров.

Но областная прокуратура – не лучшее место для больших доходов. В некоторых районах заработки выше. Так прокурор Соль-Илецкого района Сергей Пыжов задекларировал доход в 1 миллион 315 тысяч рублей (плюс около миллиона – доход жены). Есть у четы джип «Гранд чероки», квартира, дом с семьей сотками и еще четверть дома.

Но больше всего поразил шарлыкский труженик фемиды, однофамилец президента. Он задекларировал сразу три транспортных средства: «Тойота-Камри», уазик и бронемашину «Диса-2955» на зилловских шасси. Вся прочая же собственность (квартира, два земельных участка) оформлена на жену.

По материалам «КП в Оренбуржье»

# Торговая недвижимость: бизнес, основанный на концепции

Производство, бизнес-инкубаторы, инфраструктурные проекты – все это интересно сегодня только с точки зрения государства, которое может дать денег на их развитие, но никак не частного инвестора. На инфраструктуре заработать очень сложно, возврат денег маловероятен, а вот девелопмент, торговая недвижимость имеет определенные, хорошо просчитываемые сроки окупаемости. Ранее для России эти сроки считались 5-7 лет, сегодня они увеличились до десяти.



Раньше торговые центры строились как грибы, поскольку ресурсы на их строительство были доступными. Сегодня, чтобы заниматься девелопментом, нужны длинные и дешевые деньги. Впрочем, для российской экономики это не новость.

2009 год стал своеобразной проверкой на прочность для всех участников рынка коммерческой недвижимости. Разразившийся в 2008 году экономический кризис вынудил многих внести корректировки в развитие своего бизнеса. Пострадали в той или иной степени все: от девелоперов и инвесторов до консультантов и арендаторов.

Вот такая информация появилась в «Коммерсанте» пару лет назад:

««Фаэтон девелопмент групп» планирует вложить в строительство торгово-развлекательного центра в Оренбурге будет вложено около 800 млн рублей. И хотя наши эксперты отмечают недостаток в городе крупных объектов подобного формата, но прогнозируют, что к завершению реализации проекта «Фаэтон» может

столкнуться с достаточно жесткой конкуренцией.

Как сообщила „Ъ“ руководитель подразделения регионального развития «Фаэтон девелопмент групп» Вероника Лежнева, проект по строительству ТРЦ в Оренбурге в настоящее время находится в стадии разработки — сейчас компания подбирает земельный участок в городе для приобретения его в собственность с последующей застройкой. Поэтому говорить о параметрах будущего центра госпожа Лежнева не стала. Вместе с тем, по ее словам, ориентировочная стоимость реализации этого проекта составляет около 800 млн рублей, но «после приобретения участка она может измениться за счет затрат на коммунальную инфраструктуру и другие моменты». В ТРЦ, помимо торговых площадей, планируется создать «сильный развлекательный сегмент», варианты которого сейчас также прорабатываются. Госпожа Лежнева уточнила, что «Фаэтон» намерен построить свой ТРЦ в центре Оренбурга — при этом уже известно, что это, скорее всего, бу-

дет север городского центра (вариантов только два — снести стадион «Локомотив» или застроить парк Комсомольской — прим. ред.). «Кроме того, перед тем как принять решение об экспансии в Оренбург, мы провели маркетинговое исследование. В городе заинтересованы сетевые операторы, с которыми мы работаем и в других городах, поэтому несколько «якорных» арендаторов у нас уже есть, — отметила она. — Мы выходим в новый для себя регион, только если реально можем заполнить торговые площади интересными сетевыми арендаторами».

Где этот проект? Где этот инвестор? Или кто-то из оренбургских девелоперов не признается, что за его спиной стоит столь мощный капитал. Или виноват кризис? И только ли кризис повлиял на этот рынок?

## Торговля пошла в минус

2009 год оказался чрезвычайно напряженным для сектора розничной торговли. Темп роста продаж существенно замедлился как в Москве, так и в регионах. Эта негативная тенденция была во многом обусловлена ростом безработицы и проблемой занятости, а также общим темпом инфляции, слабым или отрицательным ростом благосостояния людей. Все эти факторы негативно отразились на потребительской уверенности, которая тем не менее несколько выросла по сравнению с началом года. Динамика потребительских расходов снижалась относительно медленно. С одной стороны, начался кризис розничного кредитования, с другой стороны, в условиях снижения доверия населения к банковской системе и высоких инфляционных ожиданий, повысилась склонность к потреблению, что отчасти поддержало динамику оборота розничной торговли.

Потребление товаров и услуг сокращалось в течение всего 2009 года.

Люди стали меньше тратить на одежду и развлечения, снизили расходы на электронику и бытовую технику, некоторые были вынуждены экономить на продуктах питания. Самым распространенным способом сократить расходы стала покупка менее дорогих марок продуктов и алкоголя. Также сократился потребительский спрос на рестораны премиум-класса, тогда как предприятия питания среднего класса увеличили свои обороты. В целом потребление товаров премиум-класса сократилось в каждом сегменте.

Снижение потребительского спроса вынудило многие компании приостановить планы своего развития, фокусируясь на оптимизации бизнеса. Ритейлеры были вынуждены пересмотреть ассортимент, закрыть убыточные магазины, сократить расходы на каналы дистрибуции и логистических операторов. Увеличилось число банкротств, многие компании испытывали серьезные трудности. Доля свободных площадей, особенно в менее качественных торговых центрах, выросла. Девальвация рубля повысила стоимость импортируемых товаров, оказав еще большее давление на прибыль ритейлеров, что в свою очередь повлияло на их способность оплачивать аренду. Практически все компании сократили объем заказов на 20%, однако цены в магазинах пришлось снизить, чтобы привлечь покупателей.

Однако, оренбургский рынок торговой недвижимости оказался достаточно устойчив в сложившейся экономической ситуации. Ведущие компании находились в выигрышном положении благодаря кризису и были намерены укрепить свои позиции среди конкурентов, увеличив свою долю на рынке и заключив сделки с арендодателями на более выгодных условиях. Существующие качественные торговые центры и помещения формата street retail с хорошими показателями остаются востребованными, что отражает наличие спроса на качественные помещения с хорошим местоположением. Многие ритейлеры используют появившуюся возможность для расширения своих магазинов или переезда на лучшие площади.

По оценкам экспертов «Первого городского бюро недвижимости», «с наступлением кризиса количество продаваемых и сдаваемых объектов выросло на 20-30%. Это было связано в первую очередь с тем, что возникшие



финансовые затруднения у некоторых собственников недвижимости, стали причиной того, что им пришлось продавать свои объекты. Запрашиваемая стоимость продажи таких объектов как правило была не на много ниже докризисной. Однако понятно, что это были только пожелания продавцов. Реальная стоимость продажи часто оказывалась ниже того, что они запрашивали. Сокращение предпринимательских расходов всеми компаниями с начала кризиса, повлекло и смену арендуемых помещений на более дешевые, меньшей площади или обращение к арендодателю об уменьшении арендной платы. Это привело к некоторому высвобождению торговых и офисных площадей».

## Лидеры

Девелоперы, сумевшие вовремя и правильно оценить общую ситуацию на рынке недвижимости, избрали более гибкую маркетинговую политику, и весь год были готовы идти на уступки. Все запрашиваемые ставки аренды и цены продажи являлись предметом обсуждения в ходе переговоров. Те же, кто не смог правильно оценить реалии и до последнего пытался удержать ставку на фоне падения, в конечном итоге были вынуждены поддаться общей тенденции, но ими было потеряно самое главное - время, за которое более гибкие в общении собственники смогли перетянуть к себе основную часть и без того небольшого потока клиентов.

Самое большое изменение на рынке произошло после открытия ТРЦ «Армада». По различным оценкам, объемы арендных платежей у большинства остальных ТЦ в этой связи просели на 15-20%. Но в целом, эволюция в этом сегменте такова, что будут закрываться худшие. То есть, первыми пострадают рынки под открытым небом, следом за ними – торговые центры с отсутствием минимального набора инфраструктуры. В

связи с этим специалисты видят выход в усилении специализации торговых комплексов с тем, чтобы в ее рамках каждый субъект становился лидером. Поэтому не исключено в ближайшее время все большее разделение ТК по товарным, этническим, профессиональным признакам.

За прошедший год в городе Оренбурге крупных объектов в эксплуатацию не вводилось. Но непосредственно перед кризисом начали свою работу молл «Армада», ТК «Новый мир». В ближайшие два года должны открыться два крупных торгово-развлекательных комплекса современного формата ТРЦ «Астория» и 2-я очередь ТРК «Гулливвер».

По мнению экспертов, появление в городе Оренбурге таких комплексов обязательно отразится на перераспределении потребительских потоков. Даже сегодня современный формат торговли, который предлагает молл «Армада» и 1-я очередь ТК «Гулливвер» серьезно оттягивает покупателей от рынков и базаров, а через два года этот процесс завершится окончательно.

Вообще, тенденция переходы от рынков и базаров, магазинов прошлых лет к большим торгово-развлекательным комплексам – это общемировой процесс. К сожалению, Оренбург сильно отстаёт в этом, а кризис увеличил отставание ещё больше.

В Оренбурге наблюдается четкое расслоение объектов: по торговой недвижимости малых форматов (до 30 000 кв.м.) конкуренция достаточно высокая. По торговым объектам 40 000 кв.м. и более - конкуренции нет (сегодня это только молл «Армада»). Отчасти она может появиться после ввода в эксплуатацию 2-й очереди ТРК «Гулливвер» и ТРЦ «Астория». Впрочем, порог входа в рынок в сегментах крупных ТРК очень высокий и не доступен оренбургским компаниям, тем более в период кризиса.

## А есть ли смысл входить?

Если раньше реальная средняя ставка для магазинов была около 800 долларов в год за кв. м., то сегодня для оренбуржцев она высока. В городе сложились цифры аренды на уровне 700-800 рублей за метр в месяц. Переводим эти цифры: получается около 270-300 долларов год. Вот от них и надо плясать, когда рассчитываешь рентабельность проекта по строительству и развитию торгового центра.

По экспертной оценке строитель-

ство торгового центра обойдется сегодня в 700 долларов за метр (реконструкция — около 300). Соответственно, даже при мгновенном заполнении торговых площадей арендаторами и полноценном потоке арендных платежей, окупаемость наступит через 3-4 года (с учетом затрат на содержание и эксплуатацию помещения). А если принять во внимание кредитные потоки и время на раскрутку, то этот срок может увеличиться минимум вдвое. Сегодня на рынке есть проекты с гораздо более низкими сроками окупаемости, что делает инвестиции в торговую недвижимость все менее популярными.

Эксперты «Первого городского бюро недвижимости» также считают, что финансирование строительства таких объектов — это, как правило, заемные средства банков, доля частных инвестиций не значительна.

«Про инвесторов из других регионов можно сказать следующее, — делятся своим мнением эксперты УК «Гулливвер», — проявляют интерес, изучают проект, в свои предложения закладывают большую защищенность от всевозможных рисков, а по сути дела просто накапливают информацию».

А вот получение земли до сих пор является серьезным препятствием для развития девелопмента. Приобретение земельных участков под строительство, особенно с хорошим месторасположением, во все временны была задачей очень сложной. На первый взгляд кризисные явления должны были упростить данную проблему, даже делались осторожные прогнозы, что начнут продавать хорошие участки по доступным ценам. Но этого не произошло. Произошло лишь то, что у ряда объектов поменялся собственник.

### Месторасположение

Как считают специалисты УК «Гулливвер», «категории помещений востребованные сегодня можно охарактеризовать следующим образом:

- первый этаж в крупном многофункциональном комплексе современного формата, при этом комплекс должен отвечать трём «М» — это место, место и ещё раз место. То есть месторасположение — это основной параметр, хотя размер комплекса тоже имеет значение».

Запрашиваемые помещения можно разбить на два типа:

- федеральный оператор от 150 до

5 000 кв.м.,

- местный предприниматель от 5 до 50 кв.м.

Месторасположение — ключевой фактор в развитии торговой недвижимости. «Девелопер, кто угадает с местом, сделает полдела, — считает Андрей Аникеев, президент «Армада-Групп». — Причем, торговый центр вовсе не обязательно должен быть в центре города (пример ТЦ «Мега» в Москве очень убедителен)». Да и в Оренбурге «Армада» стоит вовсе не в людном месте. А вот ТРЦ «КИТ», казалось бы, стоящий не хуже, чем конкурент, практически был невостребован. Лишь существенное снижение арендных ставок позволило наполнить его арендаторами. Впрочем, этот проект, похоже, построен на перспективу с учетом генерального плана развития города. Через какое-то время он должен оказаться в центре густонаселенного жилого района. Вот только есть ли у собственников желание и возможность ждать наступления этих благоденственных времен?

Еще один спорный проект с этой точки зрения — гигантский комплекс на пересечении объездной и Нежинского шоссе. Казалось бы, перспективное, богатое направление. Но, комплекс заложен по левую руку от выезда из города, что делает его доступность очень затрудненной. Надо строить транспортную развязку (как это было сделано в районе «Армады»), а это приведет к значительному удорожанию проекта. Про пробки, которые там будут постоянно, говорить уже не приходится.

Специалисты «Первого городского бюро недвижимости» выдвигают следующий тезис: «В последние годы наметилась тенденция к размещению крупных многофункциональных центров обслуживания в районах нового массового строительства на северо-востоке, вблизи микрорайонов 19, 20».

С другой стороны, в структуре предложения офисно-торговой недвижимости к 2010 г. серьезных изменений не произошло. По-прежнему максимальное предложение сконцентрировано в центральной части города: 49% объектов расположено в Центральном районе, 33% — в Степном районе, 10% — в Восточном районе, 6% — в Промышленном районе, 2% — в Зауральном.

Важный момент: крупные торговые центры вовсе не должны быть в шаговой доступности. На такое каче-

ство должны ориентироваться ТЦ, ставящие в свою основу продуктовый ритейл (галереи в них играют роль второстепенных арендаторов). Тем же где модные галереи выходят на первый план, гораздо большее значение играют инфраструктура, транспортные потоки, парковки. Не случайно ряд покупателей переместился из «Восхода» и ТС «Центр» в «Армаду». Объяснение — удобнее.

При этом мало кто из девелоперов сумел нам внятно объяснить, как вычислить удачное место. Перемещение ТЦ буквально на несколько сот метров может дать неожиданный результат. В угадывание есть какая-то мистическая, малообъяснимая составляющая, основанная больше не на расчетах, а на ощущениях. И условный «Ашан», чьи менеджеры набили руку на поиске таких вот «перспективных» мест, никогда не встанет на похожий, но расположенный в другом месте участок. Или здесь, или нигде.

### Концепция и управление

Еще один важный аспект — концепция торгового центра. В большинстве случаев ее нет или она неграмотные. Хотя большей частью оренбургские девелоперы строили ТЦ исходя из участка и максимально возможной площади. А потом думали, кого же на эти площади затащить. Тот же Андрей Аникеев утверждает, что сегодня по концепции у «Армады» просто нет конкурентов, хотя он знает, какой торговый центр нужно построить, чтобы перебить его проект.

В результате большинство верхних этажей в современных торговых центрах сдаются под офисы по самым низким ставкам.

В этой ситуации разумно было бы обратиться к компаниям, которые специализируются на разработке концепций. Но в Оренбурге таковых нет, а серьезные московские или западные бренды стоят дорого. Поэтому большинство девелоперов строят ТЦ на свой страх и риск.

Между тем, концептуальщики могут не только создать конкурентные преимущества для ТЦ, но и в дальнейшем поработать над привлечением арендаторов (особенно якорей), что может в значительной степени окупить затраты на их услуги. Например, консалтинговая компания «Кушман», оказывающая услуги по привлечению клиентов для ТЦ «Гулливвер», имеет в своем портфеле около миллиона квад-

ратных метров от потенциальных арендаторов. Можно предположить, что часть из них окажется в Оренбурге.

Впрочем, региональная специфика нашего города и здесь играет свою роль. Многим операторам федерального масштаба Оренбург с его пятисоттысячным населением просто не интересен. Значит, нужно создавать какие-то преференции, чтобы затащить такого якоря к себе.

Построенным и заполненным торговым центром еще нужно уметь управлять. В подавляющем большинстве случаев этим занимается сам собственник. Причина — опять же желание сэкономить и отсутствие внятных предложений на рынке. Между тем, управление торговой недвижимостью может стать серьезным бизнесом для профессионалов. Ниша то свободна.

Высокая конкуренция на рынке торговой недвижимости выявила ошибки в концепциях многих торговых проектов. Произошла резкая дифференциация объектов на успешные, спрос на которые сохранялся на высоком уровне в течение всего 2009 г. (ТРК «Армада»), и менее успешные, которые без концептуальной коррекции останутся невостребованными среди арендаторов. Строительство ряда объектов, открытие которых было запланировано на конец текущего года, переносится на следующий год. Причины те же: проблемы с финансированием строительства, неправильное прогнозирование объемов и сроков строительных и отделочных работ, и т.д.

Если говорить о ситуации в целом, то увереннее всего себя чувствуют торговые операторы, ориентированные на аудиторию с доходами ниже среднего (дискаунтеры).

### Арендаторы и арендные ставки

Директор ООО «ОРТК «Оренбург» господин Пшуков считает, что на данный момент предложение на рынке торговой недвижимости превышает спрос. Причина, по его мнению, экономический кризис, а также высокая конкуренция. В связи с этим в городе сложилась отрицательная динамика арендных ставок. А вот по мнению представителей УК «Гулливер», за последние два года в городе Оренбурге соотношение спроса и предложений не изменились, но перешло в другую плоскость. То есть, если раньше просто не хватало торговых площадей для всех желающих, то сегодня не хватает

качественных помещений, а именно: помещений для современной торговли в крупных многофункциональных комплексах нового формата.

Средний уровень арендных ставок в торговом сегменте — 700-800 руб. за кв. метр. В некоторых ТЦ (например, «Восход» или ТС «Центр») они могут достигать 2500 за квадрат, в совсем нераскрученных центрах — опускаться до 500. Ставка за второй этаж снижается на 30 процентов, за третий — на 50. При этом в популярных ТЦ существует еще и такое понятие, как плата «за вход».

Конечно, сильные федеральные сети, являющиеся так называемыми «якорями», могут сбить установившиеся в ТЦ цены (в среднем — на 20-30%). Зато другие арендаторы, кучкующиеся вокруг них, вынуждены будут эту скидку оплачивать из своего кармана. Цена аренды для них может вырасти в 2 раза от средней (за счет разницы площадей между условным «Спортмастером» и мелким магазином). Впрочем, многое зависит от уровня оператора. Той же «Икее» (оператор ТЦ «МЕГА») вряд ли кто будет диктовать свои условия, а вот условному ИП Иванову — легко. Да и количество арендаторов также играет существенное значение. Если их 50 — это один уровень переговоров, а если их уже 200 — другой.

Андрей Аникеев, президент «Армада-Групп» уверен, что «между арендатором и управляющим ТЦ должна постоянно осуществляться обратная связь. Формула — «плохо арендатору — плохо арендодателю» здесь работает на 100%. Правда, далеко не всегда эта связь осуществляется, но это уже вопрос профессионализма управляющей команды».

Как оценивают эксперты УК «Гулливер», в 2009 году стоимость аренды за один кв. м. была снижена на 20-50%, кроме того, в практику вошла система, когда аренда напрямую зависит от торгового оборота арендатора. В 2010 году наблюдается рост арендных поступлений от тех арендаторов, кто работал на проценте с оборота. Так же была поднята фиксированная ставка на 10-30%. «Наш прогноз, что дальнейший рост будет незначительным, всё больше арендаторов захотят перейти на процент с оборота, — рассуждает эксперт компании. — При этом рост стоимости аренды в ТРК будет зависеть не от экономической ситуации на рынке, а от существующей тенденции переходы арендаторов от рынков к торговому-развлекательным комп-

лексам. То есть рост будет происходить в комплексах нового формата».

В тоже время у «старых» торговых объектов будет наблюдаться двойное падение, во-первых, из-за перетекания арендаторов, во-вторых, из-за низкого покупательского спроса.

Действительно, в последнее время крупные ТЦ переходят на более справедливое ценообразование — процентная ставка с оборота. Для федеральных сетей эта цифра не является секретом, с местными компаниями сложнее. Но и здесь есть механизмы, позволяющие легко высчитать выручку. Такой подход к формированию арендных платежей имеет и еще один плюс: можно легко планировать рентабельность.

Вырос и уровень арендаторов. Если раньше их основу представляли выросшие из «базарных» штанишек челноки, перешедшие на магазинную торговлю, то сегодня все большую популярность приобретают франшизы известных брендов. Стоимость перехода на новый уровень — порядка 1000 евро за квадратный метр.

А вот наличие арендаторов, оказывающих услуги развлекательного характера, далеко не всегда положительно воспринимается девелоперами. Арендные платежи от них гораздо ниже, что отрицательно сказывается на росте капитализации бизнеса и таком широко используемом показателе, как EBITDA. В результате девелоперам, ориентирующимся на продажу объекта, приходится снижать стоимость. Поэтому, по мере привлечения арендаторов торгового направления их доля в развлекательном снижается.

Наибольшую активность на рынке аренды торговых площадей в настоящее время проявляют ритейлеры, работающие в формате дискаунтеров и эконом. На рынке активны компании, занятые в сфере продажи одежды, продовольственных товаров, товаров для детей, а также парфюмерные магазины и банки (открытие офисов обслуживания клиентов).

«В ближайшей перспективе мы не увидим большого роста цен, — считают в «Первом городском бюро недвижимости». — Возможно только небольшая корректировка в связи с ростом коммунальных и строительных затрат. В целом же стоимость в большой степени определяет спрос и его возможности. Пока потребительская активность не высока и экономика далека от уверенного восстановления, мы будем наблюдать такую же картину как и сейчас».



Андрей Аникеев, президент «Армада-Групп»:

## «Шанс депрессивных предприятий – в комплексном развитии территорий. Мы его используем!»

- Андрей Анатольевич, несколько лет вокруг шелкокомбината не было практически никакой информации. Многие оренбуржцы решили, что предприятие закончило свою деятельность, цеха пустуют. В общем, разруха полная. Как выяснилось, все это время владельцы и менеджмент комбината готовили проект возрождения его в новом качестве. И первый этап – создание зоны для развлечений и торговли – уже реализован. Притом весьма успешно...

- Да, торгово-развлекательный центр – наш главный проект. Рады, что он успешно, что называется, «пошел». Впрочем, учитывая сколько сил и средств в него было вложено, и не могло быть иначе. У нас грамотная концепция, профессиональное управление и самое главное – далеко идущие планы.

- «Армада» - это стечение обстоятельств или тщательно спланированный проект и удачно вычисленная ниша?

- Мой бизнес всегда находился в жесткой конкурентной среде. Когда выпускали ткани, нас очень сильно подавляли китайцы, индийцы, турки. Поэтому, когда мы выходили на проект «Армада», то, естественно, пытались просчитать все риски. Будем откровенны, этот проект сам по себе достаточно оптимистичен – все-таки 130 тыс. квадратов. Но мы увидели, в чем наше конкурентное преимущество – это отсутствие необходимости строить все с нуля. Нужно было только желание это преимущество конвертировать в бизнес.

Хотя это полдела. Можно построить центр, заполнить его арендаторами и не увидеть покупателей. Выживать будет сильнейший, тот, который предложит условия как для торговли, так и для ее клиентов.

Один из наиболее успешных проектов последних лет в сфере торговой недвижимости в Оренбургской области – торгово-развлекательный центр «Армада». Построенный на базе пустующих цехов шелкокомбината, за 2 года он превратился в самое популярное среди оренбуржцев место для покупок и развлечений. Но во время беседы с идеологом проекта Андреем Аникеевым мы выяснили, что ТРЦ «Армада» - это лишь надводная часть айсберга, первый этап большого и амбициозного проекта под названием «Комплексное развитие территории Оренбургского шелкокомбината».

Именно поэтому мы пошли на формат торгового и развлекательного центра, хотя, строго говоря, развлекательное направление, с точки зрения потоков платежей, значительно уступает торговому.

А еще важно, даже с точки зрения психологии, что мы первые: и по формату, и по площадям, и по срокам. Тем, кто будет вторым, будет гораздо сложнее.

- На кого должен ориентироваться грамотно управляемый торговый центр – на арендаторов или на покупателей?

- Это вопросы взаимосвязанные. Если покупателю хорошо и комфортно в ТЦ, если в нем грамотно расставлены якоря, распланированы коридоры, нет тупиковых зон, то он обязательно сюда придет. Следовательно, у арендаторов будет постоянный поток клиентов, выручка, средства на развитие и полное отсутствие желания менять свое месторасположение. Мало того, сюда будут стремиться все более качественные арендаторы, лидеры рынка, а это привлечет еще больше покупателей.

- «Армада» - это для кого?

- По большому счету, «Армада» - это дискаунтер. Мы для покупателей среднего класса и ниже. Наши

блестящие широкие коридоры в этом смысле не должны никого смущать. У нас цены иногда ниже, чем на рынке. При этом мои арендаторы торгуют брендами, качественными товарами. И эта концепция - единственно правильная для успешной работы в Оренбурге. Тем более на таких площадях. Так что тут мы все удачно просчитали.

- То есть за элитными вещами – это не к вам?

- Скажу по секрету, в ближайшее время торговое направление в «Армаде» будет только развиваться. Мы планируем открыть дополнительную галерею, где будут представлены ведущие элитные бренды мировой моды. Таким образом, «Армада» станет интересной не только среднему сегменту покупателей, но и достаточно высокообеспеченным. Естественно, оборудование новой галереи будет на самом высоком уровне. По нашим расчетам она займет около 70 тыс. кв. м. Суммарная площадь торгового и развлекательного направлений достигнет 200 тыс. квадратов.

- Основное здание ТРЦ и элитные галереи будут разведены?

- Обязательно, поскольку у каждого направления должна быть своя концепция и аудитория. У каждого



покупателя должен быть свой магазин, где ему было бы комфортно.

**- Почему Вы не наняли профессиональных управляющих, скажем, из Москвы?**

- Смотрите. В лучшем случае, это будет один человек, который приедет сюда и наберет здесь команду из местных специалистов. Да, в Москве, где управление ТЦ отдается на аутсорсинг, где у управляющих существует целый штат сантехников, уборщиков, электриков, специалистов по компьютерной, пожарной безопасности, системам видеонаблюдения, которые перемещаются между несколькими объектами, такой подход оправдан. Но к нам же всех этих людей не привезешь. Поэтому мы создали такую команду у себя. Считаю ее очень профессиональной. Мало того, она способна оказывать услуги по управлению другим ТЦ города.

**- Торговый центр — это хорошо. Но насколько я понимаю, у предприятия остается еще достаточно много свободных площадей. Между тем их нужно содержать, отапливать. Таким образом встает вопрос рационального использования...**

- Честно признаюсь, в России самым удачным форматом будет не ТЦ или ТРЦ, а МЦ — многофункциональный центр, который будет включать в себя и торговое, и развлекательное, и офисное направления. А также склады, логистику, производственные площади, инфраструктуру для развития бизнеса. Вот к этому мы и стремимся, благо площади, как Вы правильно сказали, у нас позволяют.

**- А вот здесь поподробнее, пожалуйста...**

- Первое движение в этом направлении у нас уже сделано — создан и отлично функционирует МФЦ, объединяющий ряд государственных учреждений. Кроме того, на территории предприятия обосновался Оренбургский государственный институт менеджмента со своей лабораторной и научной базой. В ближайшее время нужно создать бизнес-центр (вот проект перед Вами), технопарк, сделать автовокзал и, быть может, железнодорожную станцию.

Не стоит забывать, что в скором будущем через Оренбургскую область пройдет транспортная магистраль «Западная Европа - Китай». И

Оренбург будет первым российским городом на пути из Азии. Все это дает основания полагать, что для многих компаний будет выгодно организовать у нас транспортно-логистический центр, из которого товары будут распределяться по всей России. Соответственно, нужны складские терминалы, функции которых мы также легко бы могли реализовать на своих площадях. Эта идея не нова — именно так осуществлялось передвижение товаров по Великому шелковому пути.

Впрочем, эту деятельность мы уже начали реализовывать, правда, пока в меньших масштабах. В свое время Эдуард Берлин разработал и вынес на правительство идею создания логистических центров для обеспечения продовольственной безопасности региона. Мы эту идею готовы реализовать, оборудовав у нас и склады, и холодильные камеры, и бойню, и многое другое. По нашим расчетам это займет около 30000 кв. м.

Мы не остановили производство. Да, сократили объемы и выпускаем только ту продукцию, которая востребована рынком. Это велюровые и мебельные ткани, трикотажный мех и нетканое полотно. Причем мы выстроили полную цепочку — от производства тканей до реализации готовых изделий.

**- Судя по всему, в одиночку такой проект вам не потянуть?**

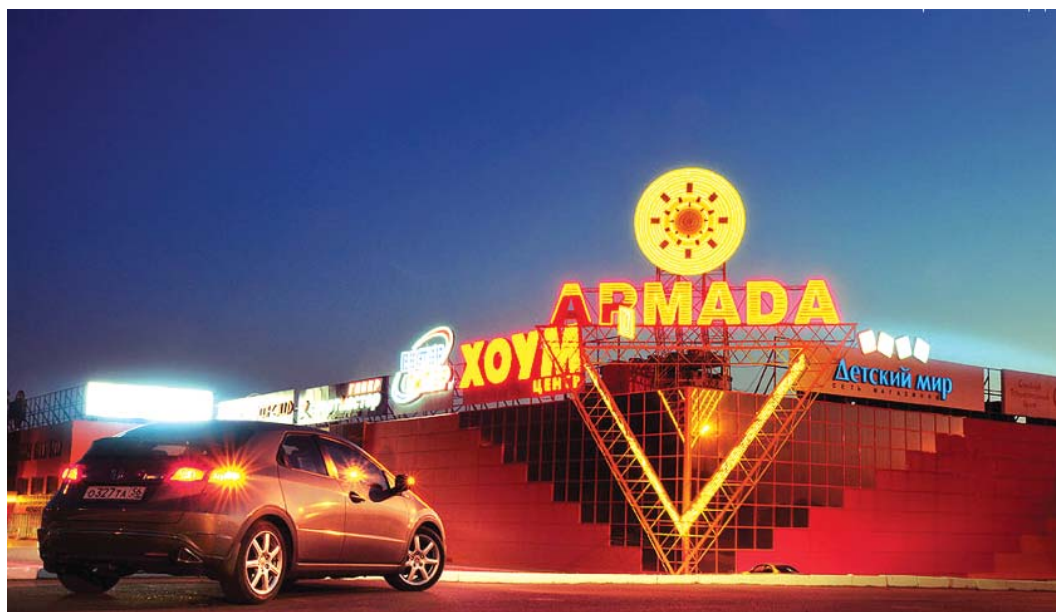
- Если говорить о комплексном развитии всей этой территории (не только шелкокомбината, но прилегающих к нему производств), то нужны инвесторы. Но для них нуж-

но создать визуализацию, а не рассказывать все на словах. Сделать торговый центр, склады, бизнес-центр, дороги, мост отремонтировать. И объяснить, как дальше эта территория будет развиваться. Какой здесь будет технопарк, аквапарк и т. д. Вот так и получится точка роста, и не обязательно производственная. Хотя и любое производство здесь может разместиться: есть здания, коммуникации, люди. И не надо ничего строить в поле на пустом месте.

Все это можно упаковать в программу, назвав ее «Целевая комплексная программа реформирования производственных территорий». С ней уже можно претендовать и на федеральные средства, и на деньги частных инвесторов. С таким проектом можно выходить на форум любого уровня. Надо только искать точки роста и помогать им.

Такой проект позволит нам создать в Оренбурге «экономическую воронку», которая, без сомнения, будет вовлекать все больше и больше инвесторов. Ведь сегодня за бизнес, ресурсы конкурируют не только предприятия, но и города, территории. Кто создаст лучшие условия для бизнеса, туда он и пойдет.

Поймите, нам очень важно привлечь в наш город людей, которые способны не только покупать, но и мыслить. В стране сейчас дефицит мозгов, дефицит идей. Если такие люди появятся, то появятся и деньги. Ибо не только бизнес привлекает деньги, их привлекают и идеи. Одна из них та, которую мы сейчас реализуем.



# Рынок свежести

*С наступлением традиционной оренбургской жары на улице мы начинаем страдать от жары в помещении. Открытые окна зачастую не помогают: вместе с ними в тихую рабочую обстановку вместо приятной прохлады приходят шум, пыль и прочие атрибуты цивилизованного города. В таких случаях на помощь приходит кондиционер – устройство, создающее благоприятный климат в комнате, а именно необходимый уровень температуры, влажности и подвижности воздуха. Готовить сани зимой мы еще не научились, поэтому как только температура воздуха поднимается до +20°, начинаем задумываться о покупке кондиционера. И тут возникает масса вопросов.*

Рынок климатической техники в Оренбурге развит хорошо. Оренбургские компании предлагают широкий ассортимент от простейших оконных кондиционеров, сплит-систем до мультисезонных климатических установок промышленного масштаба. То есть купить можно все, что желает душа и тело, а то, чего нет в наличии, привезут на заказ. В попытке посчитать игроков климатического рынка мы столкнулись с некоторыми сложностями. Самостоятельный подсчет дал цифру – около 50, эксперты говорят о 35, и даже 5-10 фирмах. Объяснить это можно легко и просто. Рынок климата отличается ярко выраженной сезонностью, поэтому каждую весну/лето появляется множество фирм-однодневок, которые привлекают внимание обильной рекламой, громкими названиями и низкими ценами, а к осени быстро исчезают. Постоянно на рынке присутствует не более 10-15 компаний, оказывающих полный комплекс услуг по подбору, проектированию, поставке, монтажу и обслуживанию систем кондиционирования. Именно они стали объектом внимания в нашем обзоре.

Разделение рынка происходит

чаще по производителям предлагаемой техники. Являясь представителем какой-либо московской, питерской, реже самарской, фирмы (которые, в свою очередь, являются дилерами иностранного производителя), оренбургские фирмы предлагают полный ассортимент климатической техники данного бренда. Причем в Оренбурге можно купить как очень дорогую элитную технику, так и более бюджетную, сочетающую в себе баланс «цена-качество». Низкий ценовой сегмент также представлен для тех покупателей, кто не хочет платить большие деньги, но без кондиционера обойтись не может. Как говорят эксперты, оренбуржцы в последнее время склонны к приобретению климатической техники разумного соотношения «цена-качество». «60% людей с хорошей зарплатой все равно выбирают средние по цене варианты, так как они легче в обслуживании, проще найти комплектующие в случае поломки и пр., – говорит Сергей Мананников, менеджер ООО «АртКлимат». – Дорогая техника напичкана электроникой, сложными механизмами. Если какая-то деталь выйдет из строя, ее придется заказывать у

производителя, ждать, пока придет заказ. За это время сезон кондиционеров уже может закончиться».

## Разнообразие кондиционеров

Современные кондиционеры – это устройства, сочетающие в себе надежность, многофункциональность и простоту управления. Если пять лет назад слово «кондиционер» ассоциировалось с «шумным ящиком в окне», то теперь рынок прочно завоевали сплит-системы. Хотя оконные кондиционеры еще можно встретить в некоторых жилых домах и организациях: надежная техника работает долго, а в случае поломки ее можно отремонтировать либо просто заменить на новую. Однако сейчас купить оконник не так-то просто: в основном они продаются в магазинах бытовой техники, при этом услуги сервисного обслуживания такие продавцы не оказывают. На заказ оконник могут привезти фирмы климаттехники, однако привезенный в единичном экземпляре аппарат будет стоить дороже.

К достоинствам оконников следует отнести низкую стоимость и простоту установки, к недостаткам –

шум, отсутствие каких-либо функций кроме охлаждения, кроме того, они уменьшают освещение, а если в комнате стоят пластиковые окна, то их монтаж вообще невозможен. Дешевый вариант оконника можно приобрести за 3-5 тыс. рублей, за 10-12 тыс. — самый дорогой.

Сплит-системы — наиболее распространенный тип климатической техники, который хорошо подходит для дома и офиса и обладает множеством функций: охлаждение, обогрев, ионизация, осушение/увлажнение воздуха, очистка воздуха различными фильтрами и пр. Они состоят из двух блоков: внешний блок располагается на фасаде здания (иногда на крыше), внутренний — в зависимости от типа — на потолке, полу, стене либо встроен в систему подвесного потолка. Соединение двух блоков представлено электропроводами, медными трубками и дренажным шлангом, которые скрываются в декоративных коробах.

Настенный вариант расположения подходит для абсолютного большинства помещений. Он легко вписывается в интерьер, прост в обслуживании, к тому же дешевле других типов. Кассетный кондиционер широко используют в помещениях площадью до 150 кв. м с высотой потолка до 4,2 м, в таких помещениях, как гостиницы, рестораны, магазины, конференц-залы, библиотеки с подвесными или натяжными потолками, под которыми он полностью скрывается. Воздух в таком кондиционере расходится в четырех направлениях, кондиционируя все помещение целиком и не создавая ощущения сквозняка. Если необходимо охладить сразу несколько комнат с подвесными потолками (площадью от 40 до 500 кв. м.), на помощь приходит канальный кондиционер, который скрывается под потолком и направляет воздух по воздуховодам, выбрасывая его через декоративные решетки. Если же в помещении нет подвесного потолка, можно установить подпотолочную сплит-систему. Такие кондиционеры часто устанавливают в магазинах, чтобы не занимать стены с прилавками, при этом мощный поток воздуха охватывает все помещение. Колонные кондиционеры — особый класс климатической техники, который предназначен для создания микроклимата в больших помещениях: за-

лах заседаний, крупных торговых центрах, в производственных помещениях и т. п. Такой кондиционер обладает большой мощностью, однако вписывается не в любой интерьер. Мультисплит-система позволяет кондиционировать воздух в нескольких небольших помещениях (20-50 м<sup>2</sup> каждое). Она состоит из одного мощного внешнего блока, к которому подсоединяются несколько внутренних (от 2 до 7). Каждый блок оснащен своим пультом ДУ, поэтому охлаждать или нагревать воздух в разных комнатах можно индивидуально. Мобильные кондиционеры хорошо подходят для дачи или загородного дома.

### Made in ...

Если определиться с типом кондиционера не составляет большого труда, то выбор марки представляет собой некоторую сложность. Точных и однозначных рекомендаций ни один консультант не даст, поскольку разница между кондиционерами одной ценовой группы очень невелика. Большинство покупателей и продавцов определяет «класс» кондиционера по его надежности, хотя в последнее время благодаря активной рекламе происходит смещение акцента в сторону функциональности. Понять производителей можно, ведь добавить к сплит-системе «новшество» проще и дешевле, чем добиться выдающейся надежности. К тому же на «новшествах» можно построить громкую рекламную кампанию (за это их очень любят маркетологи).

Вообще, большая часть кондиционеров производится в Китае, как и другая бытовая техника. Дешевая рабочая сила, наличие сырьевых ресурсов и трудолюбие работников привлекают европейские, американские, японские и даже российские компании размещать свое производство в КНР. Кроме Китая, азиатскими странами-производителями являются Корея, Таиланд, Малайзия. Естественно, на нашем рынке можно встретить и американцев, и европейцев, и японцев. Тем не менее маркировка «Made in China» вовсе не означает плохое качество и дешевизну, которыми славится продукция китайской промышленности. Самая главная деталь кондиционера — компрессор — непревзойденный конек Японии. Поэтому если вы встретили

китайский кондиционер с компрессором из Страны восходящего солнца, считайте, что он японский.

Чаще всего в Китае проходит сборка кондиционеров, тогда как комплектующие завозятся из других стран. Кроме того, японские, европейские и американские производители, открывая свои заводы в Китае и других азиатских странах, строго контролируют технологию производства, соблюдая все стандарты качества. Современные заводы по производству климатической техники полностью автоматизированы, так что человеческий фактор сведен к минимуму. Так, например, кондиционеры «Daikin» — одни из лучших и наиболее продаваемых кондиционеров в мире, производятся в Бельгии, Таиланде и Японии, имеют стабильное качество и 3-летнюю гарантию независимо от места производства. Более того, каждый завод имеет свою специализацию, и один из блоков сплит-системы может быть собран в Бельгии, а другой в Таиланде.

Выбор конкретной марки зависит от толщины кошелька и эстетических пристрастий. Элитную группу кондиционеров составляют такие известные японские фирмы, как «Daikin», «Fujitsu General», «Mitsubishi Electric», «Mitsubishi Heavy» и др. Кондиционеры этой группы достаточно дороги — в среднем от 25 000 рублей за сплит-систему мощностью 2,0 кВт. К среднему классу чаще относят «Airwell» (Франция), «ITSUMO» (Япония), «Fuji Electric» (Япония), «McQuay» (США), «Panasonic» (Малайзия), «Haier» (Китай) и др. Средняя стоимость кондиционеров второй группы — от 12-15 тыс. рублей за сплит-систему мощностью 2,0 кВт. Эти кондиционеры обладают хорошим соотношением цена/качество и имеют достаточно высокую надежность. Различия от лидеров заключаются в упрощенных системах защиты от неправильной эксплуатации и немного меньшем сроке службы. Цена бюджетных кондиционеров — от 9-12 тыс. рублей за мощность 2,0 кВт. К ним относятся, например, «LG» (Корея), «Samsung» (Корея), «Gree» (Гонконг), «Ballu» (Китай), «Midea» (Китай) и другие марки. Они имеют удовлетворительную надежность и могут являться разумным выбором при ограниченных финансовых возможностях. Процент брака у этих

кондиционеров выше, хотя в среднем он составляет 1%, что вполне допустимо.

Загоревшись желанием приобрести кондиционер с достойным качеством и ценой, нужно рассчитывать на сумму не менее 12-15 тыс., плюс — стоимость монтажа (от 3500 руб. и выше). При этом цена сплит-системы известной марки на 30-40% состоит из бренда. Кроме того, стоимость зависит от мощности компрессора. На языке специалистов все кондиционеры делятся на «пятерки», «семерки», «десятки» и т. д., что говорит о холодопроизводительности техники. К примеру, «семерка» производит 7000 BTU (британская тепловая единица для обозначения мощности тепловых установок) или 2 кВт холода и предназначена для помещения площадью до 20 м<sup>2</sup> и т.д. При этом часто путают производимую мощность охлаждения с потребляемой мощностью. На самом деле мощность, потребляемая кондиционером, в несколько раз меньше мощности охлаждения. Так, аппарат мощностью 2 кВт потребляет всего около 700 Вт.

При расчете мощности кондиционера учитываются все показатели помещения, в котором он будет устанавливаться: общая площадь и площадь остекления, количество и тип офисной техники, количество людей, планировка комнаты, этажность, солнечная или теневая сторона и пр. Специалисты рекомендуют подбирать мощность кондиционера с запасом: кондиционер, рассчитанный на помещение опре-

деленной площади, может не справляться со всеми дополнительными неучтенными вовремя теплопритоками, поэтому будет работать постоянно и во всю силу, что быстро выработает его ресурс.

### Монтаж важнее всего

70-80% работы кондиционера зависит от его правильного монтажа. Даже самую дорогую технику можно легко испортить при неумелом обращении, поэтому установку нужно доверять только специалистам. Профессиональные климатические фирмы обязательно имеют в своей структуре сервисный центр, который занимается монтажом оборудования, его дальнейшим гарантийным и сервисным обслуживанием.

Монтаж систем кондиционирования требует высокой квалификации и специального оборудования (его стоимость — около 100 тыс. руб.). Стоимость услуг зависит от сложности работы: расположения внешнего блока кондиционера, материала стен, этажности и пр. В Оренбурге минимальная стоимость качественного монтажа сплит-системы составляет 3500-4000 руб. (при протягивании трассы между внутренним и внешним блоком до 3,5 м). Большая часть в ней — стоимость расходных материалов (медных трубок, электропроводов, дренажных шлангов, кронштейнов, защитных козырьков, ограждений и подставок для внешних блоков и др.). Для монтажа кондиционера в помещении, расположенном выше 3-го этажа и при отсутствии возможности уста-

новить его через окно или балкон, приходится вызывать автовышку, реже — прибегать к услугам промышленных альпинистов. Все эти расходы ложатся на кошелек заказчика.

Пытаясь сэкономить на монтаже сплит-системы, многие покупатели ищут монтажников по объявлениям в газете. Такие псевдоспециалисты готовы провести всю работу за какие-нибудь 2-3 тыс. рублей. Использование ими дешевых расходных материалов, происхождение которых неизвестно, чаще всего оборачивается проблемами в работе кондиционера: сильной вибрацией и увеличением шума внутреннего и наружного блоков, нарушением герметизации помещения, образованием конденсата на медных трубках, загрязнением дренажного шланга и т. д.

Гарантию на кондиционеры предоставляет производитель, обычно от 1 года до 3 лет, некоторые марки до 5-7 лет. Кроме того, продавец техники дает гарантию на свою работу (до 1 года). В течение гарантийного срока покупатель имеет право на бесплатное устранение неисправностей, вызванных заводским дефектом оборудования либо некачественными монтажными работами.

Дальнейшее обслуживание производится за дополнительную оплату. Профилактический осмотр кондиционера нужно проводить не менее раза в два года (хотя производители рекомендуют 1-2 раза в год, нужно учитывать, что зимой россияне кондиционеры практически не используют). Он включает чистку фильтров, теплообменников и дренажной системы. Самостоятельное обслуживание специалисты запрещают проводить категорически: сложные детали внутреннего и особенно внешнего блоков очень легко сломать по незнанию. Однако необходимо хотя бы раз в месяц (а лучше в две недели) промывать фильтр и корпус внутреннего блока и, разумеется, своевременно менять элементы питания ПДУ.

### Фирмы-однодневки

Тенденцией климатического рынка является ежегодное появление новых компаний, так называемых фирм-однодневок. Стремительно врываясь на рынок, они составляют конкуренцию игрокам, которые добросовестно работают в течение всего года.

Марка	Мощность охлаждения	Функции	Ср. цена
Элитный класс			
Daikin	2.5	Охлаждение/обогрев/осушение дезодорирующий фильтр, возможность регулировки направления воздушного потока, система против образования льда, авторестарт, режим вентиляции.	32000
Hitachi (Малайзия)	2.8	Охлаждение / обогрев/осушение, дезодорирующий фильтр, возможность регулировки направления воздушного потока, автоперезапуск режим «сон»	24000
Fujitsu General	3.5	Охлаждение / обогрев/осушение, автоматический перезапуск, авторестарт, ночной режим, таймер.	30500
Средний класс			
Haier	2.3	охлаждение/обогрев/осушение, таймер, режим сна, авторестарт, функция самодиагностики.	13600
Gree (Китай)	2.6	охлаждение / обогрев/ осушение, система против образования льда, авторестарт, автоматический режим, режим «сон»	14600
Kentatsu	3.5	охлаждение /обогрев/осушение, режим «сон», дезодорирующий фильтр, генератор анионов, возможность регулировки направления воздушного потока, авторестарт.	17000
Бюджетный класс			
General Climate	2.1	охлаждение / обогрев, таймер, дезодорирующий фильтр, возможность регулировки направления воздушного потока	10700
Chigo (Китай)	2.5	охлаждение /обогрев, дезодорирующий фильтр, возможность регулировки направления воздушного потока, система против образования льда, авторестарт	10500
Midea (Китай)	3.5	охлаждение /обогрев/осушение, режим вентиляции (без охлаждения и обогрева), автоматический режим, таймер	14700

Выбирая продавца климатической техники, прежде всего нужно узнать о нем как можно больше информации. Например, посмотреть рекламу прошлых лет. В офисе фирмы следует проверить год создания (по свидетельству о государственной регистрации юридического лица), посмотреть дилерские сертификаты, документы нового образца - «Свидетельство о допуске к видам работ по строительству, реконструкции и капитальному ремонту, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства» и «Свидетельство о допуске к работам по подготовке проектной документации, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства», узнать, является ли фирма членом какой-либо профессиональной ассоциации (наиболее известные - АВОК и АПИК).

Как считает проектировщик ООО «ТРИУМФ» Сергей Пырьев, достойную компанию можно отличить по нескольким критериям: «Фирме-однодневке нет смысла много вкладывать в бизнес, платить вступительный взнос в СРО, создавать большой склад продукции и т. д. Как правило, у таких «специалистов» нет демонстрационного зала с образцами продукции, они работают с рук, с машины, по каталогам. Кроме того, несерьезные конторы можно определить по отсутствию сервисного центра».

Схема работы фирм-однодневок проста: приобретается техника и расходные материалы, набирается штат менеджеров по продажам, консультантов, монтажников, производится продажа кондиционеров, в которой главная операция — получение оплаты за оказанные услуги, монтажные бригады устанавливают технику клиентам. Сезон заканчивается, фирма исчезает. Однодневки не заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве с клиентом, а потому, как правило, не заключают договор на сервисное обслуживание. Единственным документом, подтверждающим приобретение климатической техники, является чек. Поэтому когда возникает вопрос об обслуживании кондиционера, спрашивать уже не с кого. Телефоны продавца не отвечают либо на той стороне провода говорят: «Эта фирма переехала».

В процессе подготовки этого ма-

териала мы обзвонили практически все оренбургские компании, информацию о которых можно было найти в Интернете. Эксперты по теме нашлись не сразу: кто-то ответил, что слишком занят, поэтому нет времени на общение с журналистами, кто-то многозначительно пообещал прислать экспертное мнение по электронной почте, но так этого и не сделал, а кто-то и вовсе не отвечал на телефонные звонки. Таким нехитрым способом можно сделать вывод о том, какой процент игроков климатического рынка готов работать в открытую.

Главный способ завоевания рынка для фирм-однодневок — низкие цены. «Кризис почистил ряды игроков климатического рынка, — говорит Максим Шестаков, начальник отдела климатических систем ООО «ТРИУМФ». — Некоторые компании вообще прекратили свое существование, некоторые продолжают работать. Но фирмы-однодневки появляются каждый год. В этом году фирма называется так, в следующем — по-другому. Не имея никаких лицензий, она просто продает и устанавливает кондиционеры, сбивает цены, отчего порой нам становится неинтересно работать. Мы добросовестно платим налоги, поэтому даем адекватные цены, посчитав всю свою экономику».

Директор ООО «Благовест» Алексей Петянин продолжает: «Стандарты цивилизованного рынка, как, например, в Москве, придут в наш город, в лучшем случае, лет через пять. По ним компании разделены на бренды, и каждый торгует по ценам своего производителя. Если несколько компаний торгуют одним брендом, то цены у них должны быть одинаковыми. Конкуренция же строится на искусстве менеджера: клиент выбирает не исходя из цены, а из каче-

ства товара, спектра услуг, квалификации монтажников, уровня обслуживания и пр. При этом цены должны быть реальными. Если сплит-система стоит 12000 рублей, мы не можем продать ее за 8000 или 15000. Также и у работы есть своя цена. Пока на рынке будет большой разброс цен, особенно на монтажные работы, ни о какой честной конкуренции речи быть не может».

Как считают специалисты, кондиционер давно превратился из предмета роскоши в предмет необходимости, особенно в нашем жарком климате. При этом рынок далек от своего насыщения. Чтобы убедиться в этом, достаточно обратить внимание на городские здания: внешние блоки сплит-систем видны далеко не везде. Это открывает хорошие перспективы для продавцов климатического оборудования. В борьбе за покупателя выигрывают компании, которые предлагают качественную технику, высокий уровень сервиса и полное выполнение обязательств перед клиентами.

Гульдар Хасанова.



Компания

“Триумф”

(3532) 75-06-85

**Строительство**  
**Каркасно-щитовые дома**  
**Отделка и ремонт**  
**Вентиляция и кондиционирование**  
**Инженерные системы**  
**Тех. укрепленность**  
**Проектирование**

Строительная компания "ТРИУМФ"  
 Россия, г. Оренбург, ул. Плеханова, 2

Тел./факс: (3532) 45-20-36,  
 (3532) 72-09-28, 31-77-43

## Кто мы на этом празднике?

Два события, произошедшие в мае, натолкнули нас на вопрос, вынесенный в заголовок. Ответ мы хотим найти вместе с читателями.



Первое событие - организация празднования годовщины 65-летия Великой Победы. Для чинуш в этом словосочетании ключевым оказалось слово «организация». Т.е. регулирование, причем исключительно с точки зрения чиновничьего разума. К чему это приводит, мы постоянно наблюдаем в повседневной жизни. В результате суть праздника была предельно извращена: вместо всенародного он превратился в локальную тусовку властьпредержащих. Хорошо, что хоть ветеранов не забыли. Хотя если бы отчеты в Москву можно было бы отправить без данных о ветеранах и помощи, оказанной им, то наверняка бы и победившие в той войне оказались бы где-то рядом с остальным народом. Толпы людей, десятки тысяч горожан в недоумении кружили вокруг площади Ленина, бились головой в непрístupные животы защитников правопорядка в попытке хоть одним глазком взглянуть на происходящее на площади. Празднично одетые люди, многие с детьми, вместо парада наблюдали лишь серые форменные тела.

Разумное объяснение может быть одно: угроза безопасности людей. Но при ближайшем рассмотрении это объяснение не выдерживает никакой критики. Ибо ограниченный допуск на площадь мог способство-

вать безопасности лишь кучке высокопоставленных персон, благосклонно взирающих на пляшущих перед ними артистов. А та, остальная, не элитная часть горожан, наоборот, очень даже подвергалась всякого рода опасности: от элементарной — толчки, зацепы в результате хаотического движения людей, до серьезной — именно толпа представляет для террористов наибольший интерес. И этих людей никто не охранял. Как раз наоборот: от этих людей охраняли власть. Неужели ей так страшно праздновать великий день



вместе со своим народом? Или просто безразлично?

Патриотизм. Мы много говорим о нем... День Победы — великолепный шанс патриотизм воспитать и развить. Который был бездарно упущен. Впрочем, не совсем. В это же время к Вечному огню на проспекте Победы тысячи людей несли цветы, кланялись, плакали, молчали, молились. Без пафоса и флагов с известным логотипом. Нет, наш патриотизм, как и нашу память, не истребить!

Второе, несомненно важнейшее событие для всего региона — назначение Юрия Берга губернатором Оренбургской области. Формально он еще им не стал, но кто сомневается-то? Мы пожелаем Юрию Александровичу на новом посту превзойти своих предшественников во всем, а сами остановимся вот на каком моменте.

Период, когда формировался список претендентов и была выбрана единственная кандидатура, показал чрезвычайную слабость и беспомощность регионального политического бомонда. Оказалось, что мнением его представителей так же мало интересуются в высших эшелонах власти, как и местные политики — мнением простых обывателей. Есть большие сомнения, что хотя бы несколько человек сумели изложить свое видение по той или иной кандидатуре и к ним прислушались. Мало того, вряд ли кто-то был посвящен заранее в выбор президента (разве что 1-2 человека). Отсутствие сильного политика федерального масштаба — это отличительная черта Оренбургской области сегодняшнего дня. Сколько теряет от этого регион, думаю объяснять не надо.

Остальные гадали или пользовались отрывками сведений. Ах, какой умный! Так и хочется воскликнуть, когда слышишь заявление того или иного ответственного (или безответственного) лица по поводу выдвижения (а фактически назначения) Юрия Берга главой Оренбургской области. Через десятого слышишь: «Я знал, я верил. Так и должно быть, это же единственная достойная кандидатура. Давно пора, а то Юрий Александрович вырос из мэрских штанов». А через двадцатого вообще: «Да то, что будет Берг, было известно еще в конце апреля. Как,

вы не знали? Ну, осведомленные люди (при этом горделиво озираясь по сторонам, — прим. ред.) знали все еще тогда». Хочется порадоваться за то, что вместо неустанной повседневной работы на благо родного региона подавляющее большинство оренбургских чиновников и народных избранников дежурило у дверей кабинета главы президентской администрации (а то и внутри его), а затем и президента страны, ловя каждый звук, вздох, пытая всех выходящих из кабинета на предмет будущего губернаторства. А уж господин Сурков (говорят, именно он советует президенту в вопросе назначений глав региона) так и вовсе подвергался допросам с пристрастием со стороны оренбургских политиков. Вот и не выдержал, сдал секретную информацию. Но наши молодцы — делали вид, что ничего не знают, изображали гадание на кофейной гуще. Тут, понятное дело, субординация: сначала президент, потом — все остальные.

Наш журнал никогда не относился к числу горячих поклонников

бывшего (теперь уже без всяких огорохов) губернатора Алексея Чернышева. Быть может потому, что в черед славословия, звучавшего в его адрес, хотелось быть трезвым и реалистичным голосом. Но в чем ему отдадут должное все: он за 10 лет пребывания у власти сумел не допустить в регионе чрезвычайных ситуаций. Ни в одной сфере: ни в политике, ни в социалке, ни в экономике, ни в культуре, ни где-либо еще.

Да, можно пенять, что в тучную эпоху нефтяных вливаний прорыва не произошло. Но это вопросы будущего анализа для желающих. Пока же: пожатая рука и чистосердечное спасибо! И преемнику есть что перенять...

А приступы пророчеств продолжают. Теперь гадают на председателя правительства области и его министров. И опять такие версии, что просто диву даешься. Причем все с аргументами и ссылками практически на самого главного (уж не знаю, Берга ли имеют в виду или еще кого). Как показывает весь предыдущий опыт нашей страны, это следующего



генсека было вычислить легко. Сегодняшних руководителей просчитать гораздо сложнее. Потому что идет не просто управленческий процесс, а какая-то гигантская игра по мало кому понятным правилам. А если правил не знаешь, значит ты — статист. Вот и остается нам тупо наблюдать за происходящим, лишь на кухнях да в коридорах позволяя себе строить какие-то никому не нужны прогнозы. Впрочем, мы сами решили, что так будет правильнее. Или немцы?



Оренбурга незаконно, игнорируя решения ТСЖ, жилищных кооперативов и управляющих организаций, создавали преимущества для заключения максимального количества договоров по ремонту домов и получения прибыли заинтересованными фирмами.

Пока непростое дело, которое разбирают в отделе по расследованию особо важных дел, набирает обороты. Уже проведены проверки и обыски в квартирах и кабинетах сотрудников УЖКХ, в офисах фирм-подрядчиков, в том числе «Перспективе Плюс» и «Палладиуме», чьими директорами были близкие родственники руководителей управления жилищно-коммунального хозяйства.

Если дело дойдет до суда, то причастным грозит до четырех лет тюрьмы.

## Управление жилищно-криминального хозяйства

Прокуратурой Оренбургской области совместно с Управлением Федеральной службы безопасности РФ по Оренбургской области проведена проверка исполнения законодательства о противодействии коррупции в администрации города Оренбурга.

В ходе проверки установлено, что должностными лицами городского Управления жилищно-коммунального хозяйства на протяжении последних двух лет при осуществлении деятельности допускались грубейшие нарушения требований федерального законодательства о реформировании жилищно-коммунального хозяйства. Вопреки установленным нормам чиновники разрабатывали свой порядок привлечения подрядчиков для выполнения работ по капремонту. Отбор претендентов производился исходя из личной заинтересованности муниципальных служащих.

Так, установлено, что в большинстве случаев преимущественное право на заключение договоров по ремонту жилья было предоставлено обществам с ограниченной ответ-

ственностью «Перспектива Плюс» и «Палладиум», учредителями которых выступали близкие родственники и члены семьи должностных лиц. В результате названными фирмами за исполнение работ незаконно были получены бюджетные средства разных уровней, а также взносы жильцов на общую сумму около 200 миллионов рублей.

Теперь делом занялся следственный комитет.

- Возбуждено уголовное дело по факту злоупотребления и превышения должностными полномочиями работниками УЖКХ города, - рассказал старший помощник руководителя СУ СКП России по Оренбургской области Алмаз Салихов. - Установлено, что с 2007-го по 2009 годы должностные лица администрации



**ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ  
УПРАВЛЕНИЕ  
ВАШИМИ  
АКТИВАМИ**



НЕДВИЖИМОСТЬ



ФИНАНСЫ



ЦЕННЫЕ БУМАГИ



**37-57-57**  
[www.afmg.ru](http://www.afmg.ru)