



## Рейтинг муниципальных образований Оренбургской области



Руководителю

(лично в руки)



## Содержание номера:

### ИНФОРМБЮРО

1

### КАК ЭТО БЫЛО?

26

### ПЕРСОНА

2

**Александр Соколов: «Я был неплохой «вывеской», под которую можно привлечь клиентов»**

**Наталья Левинсон: «Наша служба вне политики, мы работаем в рамках экономики»**

### НЕФТЬ И ГАЗ

6

**ИНФОРМБЮРО**  
**Кому интересен казахский рынок?**

30

**В атмосфере нефти и газа**

### МАЛЫЙ БИЗНЕС

34

**Гарантии для бизнеса растут**



Топливно-энергетический комплекс Оренбуржья — это 40% налоговых поступлений в бюджет области, более 30 тысяч занятого населения. Являясь ведущей отраслью региональной экономики...

**65 ЛЕТ ВЕЛИКОЙ ПОБЕДЕ**

36

**Оренбургский нефтемаслозавод: ровесник войны**

**ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ**

38

**Хочешь быть успешным — будь им!**

### ВСТАЕТ ОХРАНА

40

**Продавцы безопасности**

По итогам 2009 года на территории Оренбургской области зарегистрировано 350 частных охранных организаций (ОО), количество сотрудников в которых составляет 11958 человек. Под охраной частных...



### МАЛЫЙ БИЗНЕС

46

**Бизнес-инкубатор и технопарк: кому это нужно?**

### ТЕРРИТОРИЯ. РЕЙТИНГ

48

**Фон для предвыборного бреда, Или кто и как управляет муниципалитетами области?**

**Снова про газ**

**От достигнутых целей к новым горизонтам**

**ОАО «Оренбургнефтепродукт»: качество, проверенное временем**

### БИЗНЕС-ЛИДЕР

12

**Игорь Каргаполов: «У нас есть четкое понимание...»**

### ОБЗОР ОТРАСЛИ

16

**Направо пойдешь - коня потеряешь, налево пойдешь...**

**События на рынке недвижимости**

**«Оренбурггражданпроект»: высокая эффективность в современных условиях**

### ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ

22

**Банк в режиме on-line**

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.

По данным территориальных органов Федеральной службы государственной статистики за июнь 2010 года, лучший суммарный результат имеют Республика Татарстан и Башкортостан, Самарская область и Пермский край. Именно с Пермским краем Оренбургская область делила 6 – 7-е место в предыдущем, майском ранге. Ранжирование проводилось по девяти показателям, после чего высчитывалась сумма баллов и определялась позиция субъекта. Среди наиболее высоких значений – 2-е место в рейтинге регионов по стоимости минимального набора продуктов питания (1911,1 руб.) и 4-е место по сумме профицита консолидированного

## Когда-нибудь мы будем в тройке

*По основным показателям социально-экономического развития Оренбургская область заняла пятое место в ранге субъектов ПФО.*

бюджета, сложившегося январе – мае текущего года. Индекс промышленного производства по полному кругу организаций области составил 110,0%, что соответствует 10-му месту, по вводу в расчете на одного жителя области за тот же период регион находится на 7-м месте, и на 11-м – по темпам роста жилищного строительства. 6-е место отведено по средней номинальной начисленной заработной плате и покупательной спо-

собности, 7-е по задолженности по выплате заработной платы, 9-е – по ее приросту. Таким образом, по шести показателям Оренбургская область находится в верхнем поле ранжирной таблицы, и лишь три значения переходят в ее нижнюю часть, не достигая при этом минимума. Это можно считать свидетельством определенной стабильности и поступательности социально-экономического развития региона.

## Оренбургская ипотека вторая в России

*По данным Банка России за первое полугодие текущего года, самая низкая ипотечная ставка в Удмуртии – 9,6%. Второе место занимает Оренбургская область – 12,1%, третье место разделили Татарстан и Марий Эл – средняя ставка ипотеки там 12,7%.*

Положение дел, существующее сегодня на жилищном рынке Оренбуржья, прокомментировал заместитель министра строительства, жилищно-коммунального и дорожного хозяйства области Александр Соляник:

– С начала текущего года выдано 2949 ипотечных кредитов на общую сумму 2,278 млрд рублей (в 2,7 раза больше показателей соответствующего периода 2009 года). В том числе за счет средств областного бюджета выдано 90 льготных ипотечных кредитов на сумму 84,3 млн рублей. Всего в 2010 году объем выданных льготных ипотечных кредитов за счет средств областного бюджета составит 300,0 млн рублей, что позволит решить жилищную проблему 309 семей оренбуржцев.

К 2020 году нам предстоит выйти на уровень ввода жилья из расчета 1 кв. метр в год на каждого жителя области (приблизительно 2,2 млн кв. метров). Добиться таких показателей будет непросто, так как негативное влияние кризиса все еще сказывается на положении дел в строительной отрасли. 63 объекта жилищного строительства общей площадью около 800 тыс. кв. метров были заморожены. В текущем году возобновлены работы на 14 объектах. Заделы, сформированные в 2006-07 годах, в 2009 и 2010 гг. были застроены и сданы в эксплуатацию.

Отсутствие финансирования спроса за прошедший год привело к снижению объемов выдачи ипотечных кредитов. Исчез с рынка спекулятивный спрос в объеме 30% от всего вводимого жилья. А 70% прямого спроса, всегда формировавшегося на рынке, попали в категорию отложенного. Большинство покупателей ждали понижения цены (которого в про-

гнозируемом масштабе так и не случилось). В итоге инертность спроса также негативно отразилась на общем вводе жилья. Сегодня банки, используя все инструменты финансирования, снова вернулись к реализации ипотечных программ. Причем нынешняя стоимость ипотечных ресурсов составляет 12,1% (для сравнения в 2007-2008 годах этот показатель был равен 19%).

Благодаря работе с Фондом содействия развитию жилищного строительства, которому поручено изымать федеральные земли на территории субъектов РФ, не используемые по назначению, и вводить их в оборот под жилищное строительство, Оренбургская область получила в собственность участок земли площадью 22,2 га. На нем планируется осуществить проект комплексной жилой застройки, предполагающий строительство многоквартирных домов с жильем эконом-класса общей площадью 215 тыс. кв. метров.

Активно ведется застройка Северо-восточного жилого массива г. Оренбурга (в перспективе ввод почти 1 млн кв. метров жилья). Выделяются земельные участки под комплексное освоение в Оренбургском районе – поселок «Экодолье» (предполагаемое количество домовладений 4200), пос. «Заречье» (1800 домовладений). Предполагается, что в 2012-2014 годах спрос населения на земельные участки для индивидуального строительства будет практически удовлетворен.

Что касается стоимости квадратного метра, то, судя по себестоимости, сегодня он находится на ценовом дне. Покупатель, который отложил приобретение жилья, уже может спокойно решать свой жилищный вопрос, используя все ипотечные возможности.

## Популяция чиновников уменьшается

По итогам I полугодия 2010 года численность работников органов государственной власти и органов местного самоуправления Оренбургской области составила 11604 единицы (уменьшилась по сравнению с 2009 годом на 147 ед.). Расходы на их содержание составили 1959,6 млн рублей или 45,6% к утвержденным годовым назначениям.

Численность работников органов местного самоуправления составила 9468 единицы (-154 ед.), в том числе муниципальных служащих 6 625 единиц (уменьшилась по сравнению с 2009 годом на 22 ед.). Расходы на их содержание составили 1402,8 млн рублей или 42,3 % к утвержденным годовым назначениям.

## Н-да...

В Оренбуржье по состоянию на 23 августа зерновые и зернобобовые культуры скошены на площади 736,6 тыс. га, обмолочены на площади 727,6 тыс. га, средняя урожайность по области составила 6,8 ц/га.

Наивысшая урожайность получена в хозяйствах Грачевского района – 13,1 ц/га, Бузулукского – 11,0 ц/га, Сорочинского – 10,8 ц/га. В то же время в хозяйствах Кувандыкского района урожайность составляет всего 2,2 ц/га, Ясенского – 2,4 ц/га, Светлинского – 2,6 ц/га, Новоорского и Октябрьского – по 3,0 ц/га.

Заготовлено 404,4 тыс. тонн (73% от плана) сена, соломы – 181,6 тыс. тонн (43% от плана), силоса зеленой массы – 163,6 тыс. тонн (23%).

В пятнадцати районах области хозяйства приступили к севу озимых зерновых культур. Всего посеяно 23,7 тыс. га (3% от запланированного). Вспашка черных паров проведена в хозяйствах области на площади 45,9 тыс. га, подъем зяби – на 191,5 тыс. га.



**Левинсон  
Наталья Лазаревна**

Родилась 22 января 1964 года в городе Магнитогорске Челябинской области. Окончила Магнитогорский горно-металлургический институт по специальности «Бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности» (1985 г.).

Трудовую деятельность начала 10 сентября 1985 года бухгалтером мартеновского цеха Орско-Халиловского металлургического комбината (ОХМК) в городе Новотроицке.

1985 – 2005 гг. - прошла путь от бухгалтера и экономиста до директора по финансам ООО «Уральская сталь».

2005 г. - генеральный директор ООО «Уральский Сервис»

2005 - 2010 гг. - заместитель главы администрации города Орска по финансово-экономической политике

6 июля 2010 года назначена на должность вице-губернатора – заместителя председателя Правительства Оренбургской области по финансово-экономической политике на срок полномочий губернатора Оренбургской области.

Замужем. Имеет дочь.

**Наталья Левинсон, вице-губернатор – заместитель председателя Правительства Оренбургской области по финансово-экономической политике:**

**«Наша служба вне политики,  
мы работаем в рамках экономики»**

В свое время в «Финансово-экономическом бюллетене» была очень популярная рубрика - «Смотрите, кто пришел». В ней мы знакомили оренбургский истеблишмент с новыми персоналиями, назначенными на тот или иной пост в правительстве области. Постепенно рубрика потеряла свою актуальность, поскольку новых назначений не было, команда губернатора варилась в собственному соку.

С приходом Берга на пост губернатора топ-менеджмент администрации области обновился более чем на 60%. Причем на ключевых постах появились совершенно новые, практически не знакомые большинству бизнесменов области люди. А это значит, что пришла пора нам возродить незаслуженно забытую рубрику.

Кому быть первым? Мы в редакции даже не сомневались, когда отвечали на этот вопрос. Наталья Левинсон – куратор финансового и экономического блока областного правительства. Кому, как не ей, отвечать на вопросы журнала, пишущего на протяжении десяти лет именно о финансах и экономике.

- Прежде, чем мы начнем разговор, хочу сказать, что это мое первое большое интервью в новом качестве. И мы решили, что первым СМИ, с кем я побеседую, должен быть именно ФЭБ. Давно и очень внимательно читаю ваш журнал, считаю его одним из самых полезных и профессиональных изданий об экономике в Оренбургской области. А теперь спрашивайте, - с улыбкой начала разговор Наталья Лазаревна.

Вот так одной фразой вице-губернатор сумела расположить меня к себе. Не скрою мне, как редактору журнала было приятно услышать подобные слова из уст человека, мнение которого во многом будет определять вектор развития региональной экономики в ближайшие годы. Но первое впечатление — это лишь начало знакомства. Передо мной задача посложнее — понять мировоззрение, жизненные принципы высокопоставленного чиновника. А значит, вопросов предстоит задать немало. Тем более что приглашение это сделать уже поступило.

## Новые экономические реалии Оренбуржья

**- Вы совершили серьезный карьерный скачок. Скажите, когда работали на муниципальном уровне, оценивали, что необходимо изменить в экономической политике региона, сменить какие-то вектора развития или направление усилий? Или начали об этом задумываться только сейчас?**

- Честно могу признаться, что те представления об управлении областью, которые формируются на уровне муниципалитета, процентов на 50 не совпадают с реальной действительностью. Чем выше место, тем серьезнее оно расширяет обзор и масштаб задач, а также угол, под которым их рассматриваешь. Поэтому основное понимание и видение экономической политики, ее основных реперных точек появляется уже здесь, на этом месте.

В моем понимании основой успешной экономической политики должно стать проведение грамотной, самостоятельной финансовой политики. Мне кажется, что ранее инновационным инструментам финансовой политики, которых сегодня разработано немало, внимания уделялось недостаточно. Система бюджетного планирования, бюджетирование, ориентированное на ре-

зультат, оценка эффективности бюджетных расходов — сегодня это не просто методики, это руководство к действию для регионов. Главная их цель — каждый вложенный бюджетный рубль должен обернуться максимальным результатом. Не прибылью, подчеркиваю, а именно результатом. Более высоким уровнем образования, спортивными достижениями воспитанников ДЮСШ, качеством медицинского обслуживания и т. п.

Или другой пример. Одна из первых моих встреч в должности вице-губернатора прошла с Ассоциацией коммерческих банков Оренбуржья. После встречи с банкирами стало понятно, что банкиры лишь в общих чертах знают о реализуемых в регионе инвестиционных проектах, программах. И, как следствие, почти не участвуют в них.

Я спросила у руководителя одного из ведущих банков региона: «Почему Вы не принимаете участие в реализации интересного, актуального, важного для области проекта строительства перинатального центра? Чехи, американцы готовы вкладывать в него средства, а Вам что мешает?». А он мне рассказывает, что у головного офиса тоже есть возможность войти в федеральные программы, привлечь дешевые ресурсы. В таком случае совершенно не понятно, почему деньги, которые приходят в область, стоят так дорого — 13-15% годовых?! Банки занимаются только примитивным прямым кредитованием. Ну нет сегодня у экономики региона возможности переварить такие проценты!

По итогам встречи пришли к выводу, что просто не было реальных попыток идти на встречных курсах, мало встречались, мало обсуждали. Мне кажется, после этого разговора блеск в глазах у собеседников, определенный здоровый азарт появился.

**- А может здесь проблема еще и в том, что раньше власть не особо искала советов и помощи на стороне? Власть была самодостаточна: сама находила проблемы, сама их обсуждала, разрабатывала программы, финансировала их и сама себе отчитывалась за результат. Экономические властные институты будут общаться с внешними экспертами?**

- Сто процентов! Мы приглашаем всех для обсуждения самых актуальных тем и вопросов в сфере экономи-

ки и финансов. Например, на минувшей неделе районы вели защиту своих прогнозов социально-экономического развития на будущий год. И мы пригласили на эти обсуждения депутатов Законодательного собрания, представителей СМИ, поскольку этот этап очень важен — мы обсуждаем параметры развития региона, его будущие доходы. Чтобы завтра правильно расходовать, нужно посчитать сколько мы заработаем. К сожалению, кроме представителей бюджетного комитета к нам так никто и не пришел.

Тем не менее и все последующие свои шаги мы намерены широко обсуждать, готовы выслушать мнение специалистов и пожелания общества в целом.

**- Вопрос о стратегии развития Оренбургской области. Документ многострадальный. Каждый глава экономического направления, приходя в областное правительство, начинал с того, что переписывал стратегию, разработанную предшественником. Вы пойдете по этому же пути?**

- Дело в том, что я принимала непосредственное участие в разработке существующей стратегии. Мало того, первым муниципальным образованием, который разработал и принял самостоятельную стратегию, был город Орск. И наш документ стал значимой составной частью областного. Я считаю, что существующая Стратегия-2030 достаточно актуальна и нам пора уже заканчивать разговоры, надо начинать по ней работать. Правительство стратегию утвердило, дело за Законодательным собранием. Цели мы менять не будем, изменения в процессе ее реализации будут только в сторону более высоких ориентиров. Теперь наша задача - разработать программы, механизмы, инструменты достижения заявленных целей.

**- Стратегия — это развитие, движение вперед. Зачастую правительство области подвергалось критике за то, что ежегодный бюджет был сугубо социально направленным, в нем не было места для программ развития. И хотя такой подход вынужденный, тем не менее становится печально от отсутствия в главном финансовом плане области инвестиционных и инновационных расходов. Скажите, Вы сохраните старый подход или будете доказывать депутатам необходимость расходов на развитие?**

- Давайте для начала определимся с тем, что мы вкладываем в понятие «развитие». На Ваш взгляд, программы строительства жилья для молодых семей и ипотека — это социальные программы?

**- Конечно.**

- Но это лишь с одной стороны. С другой — там заложен и серьезный элемент развития. И таких программ в бюджете немало. На мой взгляд, одна из важнейших задач сегодня — сохранить тот потенциал, который набрали строители, не дать отрасли вновь уйти в стагнацию. Вместе с ней потянутся и смежные направления: изготовление стройматериалов, производство проката, дорожное строительство и многое другое. Наша задача — завести сюда ресурсы: федеральные, областные, партийные, частных инвесторов. И так — по каждому направлению.

Технопарк и бизнес-инкубатор — тоже хорошие задумки. Здесь и инвестиции, и инновации. Да, к их реализации есть серьезные вопросы у губернатора. Но вектор на развитие выбран правильный. Будем думать над тем, как сделать его еще и эффективным...

Другой пример. При формировании бюджета во главу угла сегодня поставлено бюджетирование, ориентированное на результат. А в нем, какую социальную функцию ни возьми, финансирование идет только в рамках целевой программы. А в основу каждой программы положена цель. Ее достижение — это, безусловно, развитие. Вот такая логика.

Причем других подходов к формированию бюджета не будет. К сожалению, еще не все представители муниципалитетов (особенно сельских) это поняли, но выбора нет. Закон нас ставит перед фактом. К слову сказать, есть одно любопытное наблюдение. В некоторых территориях руководители бюджетных учреждений готовы работать по новой форме, а вот главы отдельных городов и районов саботируют процесс перехода. Мне кажется, в первую очередь от недопонимания. Будем исправлять...

**- Нелегкое время Вам предстоит. Год неурожая, год выборов, когда депутаты в погоне за симпатиями избирателей будут кроить бюджет, исходя из политических предпочтений, - все это больше похоже на аврал и не способствует планомерной работе. Мо-**

**жет начаться конфликт интересов при утверждении финансовых перспектив области.**

- Да не будет, я думаю, никаких конфликтов. Социальные приоритеты бюджета в любом случае будут сохранены. Это тем более необходимо в свете того, что по прогнозам экспертов последствия кризиса для области станут наиболее болезненными именно в 2011 году, когда начнутся значительные возвраты налогов из бюджетов. Поэтому мы решили сохранить социальные программы на уровне 2010 года. Но у нас есть другие механизмы, позволяющие двигаться вперед. Те же инвестиционные кредиты, например.

Одно могу сказать точно: финансово-экономический блок вне политики, мы работаем в рамках экономики. Кстати, эту позицию разделяет губернатор: за пять лет работы на уровне муниципалитета он ни разу не пожертвовал экономическим решением в угоду политическому. Более того, при формировании структуры правительства счел необходимым исключить имевшую место разобщенность финансового и экономического блоков. Эти два направления должны жить и мыслить в одном ключе. Иначе если нет общей позиции, то как можно отстаивать свою правоту перед третьей стороной?

**- Вы успели познакомиться с топ-менеджерами главных налогоплательщиков области?**

- Познакомились, но говорить о тесном контакте пока рано. С ТНК-ВР, например, мы уже обсуждаем инвестиционное соглашение на следующий год — текущее они выполняют даже с превышением.

**- А металлурги, тем более что их работу Вы знает лучше всего? В последнее время их обвиняли, что они серьезно сократили бюджетные платежи... Ваше знакомство с «Уральской Сталью» позволит вернуть их в круг влиятельнейших предприятий региона?**

- Они и сегодня играют огромную роль, но работать с ними не просто. Отрасль я знаю досконально, процессы формирования себестоимости для меня не секрет. И если я Вам скажу, что завтра мы просто проверим и увеличим прибыль на «Уральской Стали», то не верьте мне. Слишком много объективных факторов, влияющих на себестоимость. Только один раз на комбинате по итогам года сформи-

ровалась сверхприбыль, когда пришел новый собственник и принял решение перевести весь комбинат на «белую» бухгалтерию. В тот год на Новотроицк свалились сумасшедшие деньги, позволившие много чего реализовать. Сегодня я уверена, что вместе с ростом рынка будет расти и прибыль на комбинате, а значит и налоги.

## Главный принцип Левинсон

**- Вы долго присматривались к сотрудникам министерства. Команда, которая работала здесь ранее, насколько Вас удовлетворяла? Или требуется свежая кровь?**

- Ефремову сегодня нужны замы, идет процесс поиска и подбора кадров. Министра финансов Мошкову замы устраивают, новые задачи и функции им понятны. В Министерстве имущества ситуация такая же.

К сожалению, график пока настолько плотный, что уровень начальников отделов и управлений я пока не оценивала. Но, безусловно, встречаться и беседовать со всеми буду. Причем многое будет понятно в рамках обсуждений конкретных проектов. Тем более что я никогда не посчитаю зазорным пригласить специалиста, чтобы он объяснил мне какие-то нюансы, которых я не знаю.

**- Один специалист может быть профессионалом, но неудобным или неорганизованным человеком. Второй педантом, но недалеким. Третьему главное получить одобрение начальства. Кому Вы отдадите предпочтение в работе?**

- Безусловно, компетентность для меня является преобладающим качеством. Если специалист незаметен, но иногда опаздывает на работу, то я это пойму. Ведь причиной для опоздания может быть и проблема дома, и заболевший ребенок, и накладки с транспортом. Мало того, если пойму, что человеку нужна моя помощь — никогда не откажу.

**- А как Вы относитесь к тому, чтобы задержать коллектив после окончания рабочего дня?**

- Я принципиальный противник этого. Но если есть горящая задача, не терпящая отлагательства, то тогда можно и остаться, пообсуждать, поработать над решением внеурочно.

**- Вы лично себе определили критерии успешности на новом посту?**

- Расскажу вам историю. При-

мерно через год после того, как к руководству Орском пришел Берг и сформировалась новая команда, на одном из аппаратных совещаний заместитель Юрия Александровича рассказал, что в предпринимательской среде главным открытием стал тот факт, что «эти» (то есть — мы, новая команда) взятки не берут! Поэтому надеюсь, что наряду с профессионализмом будут также оценены и чисто человеческие качества членов новой команды.

**- А легко ли к Вам попасть с улицы с какой-нибудь идеей, проектом? Или бастион секретарей будет работать на полную?**

- А давайте секретаря позвем и спросим? На самом деле пока удается принять людей не далее чем через день (все-таки пытаюсь планировать свое расписание) после того, как просьба о встрече поступила. Считаю, что это вполне приемлемо.

**- А вообще легко чужие идеи принимаете? Вы кто больше: аналитик, который идею будет обдумывать со всех сторон, или энтузиаст «с шашкой наголо»?**

- Мне больше нравится другая

постановка вопроса: бухгалтер я в большей степени или финансист? Бухгалтерия для меня — это основа всего, она позволяет видеть все составляющие и их взаимосвязи, а также управлять ими. Я считаю, что бухгалтеру намного проще стать профессиональным финансистом.

В силу этого, когда ко мне приходят с каким-то бизнес-проектом, идеей, то я сразу предупреждаю: «Хочешь разувериться в проекте, расскажи мне о нем!». Мои вопросы всегда касаются самых жизненных нюансов, которые при последующей реализации проекта становятся конкретными барьерами. Но если сумел отстоять, ответить — значит, перспектива есть.

Что же касается проектов в моей сфере, то, на мой взгляд, участие Орска в программе реформирования финансов показало, насколько я готова к новациям, их внедрению.

**Просто Наталья Левинсон**

**- Тяжело дался переезд?**

- Да он еще не завершен. Пока вижу только работу и дом. Что успела отметить — в Оренбурге значительно

больше ночных магазинов. Для меня это очень удобно. Потому что заезжаю туда уже поздно вечером. А переезд задержался из-за каникул: дочь пойдет в третий класс, мы уже определились со школой.

**- Но если есть свободная минутка, то как ее используете?**

- Для меня семья, дом всегда были на первом месте. Я очень люблю и, надеюсь, умею принимать гостей.

**- А уроки с дочерью получается учить?**

- Она у меня такая умница и у нее такие разносторонние увлечения: английский, художественная школа, танцы. А вот вечер — мой.

**- И еще один нескромный вопрос: кто в доме главный — Вы или супруг? Все-таки Ваш статус...**

- Не объясняйте. Я поняла вопрос. И для меня нет проблем на него ответить. Дом и работа — это разные вещи. На работе я руководитель. И это не обсуждается. Дома — я жена и мама. Это тоже не обсуждается. Роль главы семьи у мужа я никогда не отрицала.

**- Спасибо за интервью!**

## Власть ростом цен пока не обеспокоена

Министр экономического развития, промышленной политики и торговли области Андрей Ефремов прокомментировал рост цен на потребительском рынке области.



Он отметил, что потребительский рынок Оренбуржья характеризуется стабильным и динамичным развитием. В Оренбургской области одни из самых низких цен на социально значимые продукты питания. По состоянию на 2 августа т. г. в рейтинге среди 14 субъектов Приволжского федерального округа по уровню потребительских цен область занимает: 2-е место - по маслу растительному, молоку пастеризованному и стерилизованному 2,5-3,2% жирности, хлебу и булочным изделиям из пшеничной муки 1-го и 2-го сортов, хлебу ржаному и ржано-пшеничному, макаронным изделиям из пшеничной муки высшего сорта; 3-е место - по яйцу куриному, муке пшеничной, пшенице, крупе гречневой ядрице и творогу.

В настоящее время на продовольственном рынке области наблюдается рост цен на отдельные продовольственные товары: крупа гречневая, пшено, мука, масло растительное.

- В связи с небольшими запасами

гречневой крупы, произведенной из сырья прошлого года урожая, и отсутствием сырья для ее производства как в области, так и в целом по России, а также сезонностью продукта, отпускные цены на неё увеличились более чем на 30%.

Рост цен на муку пшеничную высшего сорта - от 30 до 60 процентов также обусловлен сложившейся ситуацией на зерновом рынке России, сложными климатическими условиями. В то же время розничные цены на социальные сорта хлеба пшеничного и ржано-пшеничного остаются стабильными, - сообщил министр.

С начала года розничные цены выросли: на крупу гречневую в 2,1 раза (с 21,03 до 44,92 руб.), пшено - на 10,3% (с 15,98 до 17,63 руб.); снизились цены: на рис на 4% (с 37,84 до 36,38 руб.), муку - на 3% (с 17,06 до 16,56 руб.) яйцо куриное - на 26,9% (с 28 до 20,46 руб.).

Андрей Ефремов напомнил, что в Оренбуржье действует постановление

правительства области о рекомендуемых размерах торговых надбавок на хлеб, молокопродукты, растительное масло, яйцо. Ведутся переговоры с крупными сетевиками. Также в целях стабилизации ситуации на потребительском рынке области министерством экономического развития, промышленной политики и торговли проводится еженедельный мониторинг: динамика отпускных, оптовых и розничных цен по 19 товарным группам, состояние товарных запасов в розничной торговле.

- Если будут выявлены нарушения размеров торговых надбавок соответствующих продуктов, то руководители торговых сетей будут приглашены в министерство, - сказал Андрей Ефремов.

Министр призвал жителей области не паниковать, не создавать искусственный ажиотаж и заверил, что ситуация находится под контролем, и на рынке области в ближайшие месяцы прогнозируется стабилизация цен.

# В атмосфере нефти и газа

**Топливо-энергетический комплекс Оренбуржья – это 40% налоговых поступлений в бюджет области, более 30 тысяч занятого населения. Являясь ведущей отраслью региональной экономики, нефтяная и газовая промышленность на протяжении более 75 лет обеспечивает наше прошлое, настоящее и будущее. 5 сентября работники этой отрасли отмечают свой профессиональный день.**

С 1 октября 1980 года День работников нефтяной и газовой промышленности России отмечается в первое воскресенье сентября. Его празднуют все, кто связал свою жизнь с нефтью и газом: геологи и буровики, разработчики и строители, транспортники и технологи. Неслучайно наш знаменитый земляк Виктор Черномырдин сказал: «Моя жизнь прошла в атмосфере нефти и газа», ведь начинал он свою карьеру слесарем Орского нефтеперерабатывающего завода. Нефть и газ определили развитие Оренбургской области на долгие годы. Ежегодно на территории области добывается свыше 3% нефти, газа и газового конденсата от общероссийского уровня, около 40 компаний ведут геологическое изучение и добычу углеводородов. В балансе запасов учтено свыше 200 месторождений. Суммарные извлекаемые запасы нефти по категории А+В+С1 составляют 491,42 млн т., запасы свободного газа по категории А+В+С1 оцениваются в 870,887 млрд м<sup>3</sup>, конденсата А+В+С1 – 63,448 млн т.

В 2009 году индекс промышлен-

ного производства по добыче полезных ископаемых составил 102,9%. Добыча нефти, включая газовый конденсат, увеличилась на 6,4% (в ОАО «Оренбургнефть» темп роста составил 108,6% к 2008 году, ОАО «Газпром нефть Оренбург» – 111,2%, ОАО «Южуралнефтегаз» – 116%). Добыча естественного газа снизилась на 3,6%, сухого газа – на 2,3%, стабильного газового конденсата – на 17,9% за счет сокращения объемов: в ОАО «Газпром добыча Оренбург» – на 5,2%, ЗАО «Уралнефтегазпром» – на 5,8%. Уменьшили добычу стабильного газового конденсата ООО «Газпром добыча Оренбург» на 15,4%, филиал ЗАО «Южно-Уральская промышленная компания» – на 21,8%.

## Нефтянка бьет рекорды

Первая нефтяная скважина Оренбургской области забила в июле 1937 года на окраине Бугуруслана. После открытия Покровского, Бобровского, Сорочинско-Никольского, Ростошинского и других месторождений Оренбуржье стало по праву считаться нефтяным донором страны. Основные игроки – «ТНК-

ВР Оренбург» (предприятия ОАО «Оренбургнефть», ООО «Бугурусланнефть», НГДУ «Бузулукнефть», НГДУ «Сорочинскнефть» и др.), ОАО «Южуралнефтегаз», «Уралнефтегазпром», ЗАО «Преображенскнефть», ООО «Терминал» и ряд других более мелких компаний. В регионе развиты сервисные услуги: строительство, текущий и капитальный ремонт скважин, геолого-разведочные, геофизические и геохимические работы в области изучения недр и др. Здесь к важнейшим игрокам стоит отнести ООО «Оренбургская буровая компания», ЗАО «Оренбургнефть» (представители Weatherford), ОАО «Оренбурггеология», Центр горизонтального бурения «Бургаз» и др.

Безусловно, большая доля добываемой в Оренбуржье нефти принадлежит предприятиям ТНК-ВР: в 2009 году добыча нефти составила 18,4 млн тонн, что выше показателей прошлого 2008 года на 6,3%. По итогам первого полугодия 2010-го добыча увеличилась в сравнении с тем же периодом прошлого года на 8,8%. Напомним, что в 2000 году, еще до



прихода ТНК-ВР средняя добыча в регионе была равна 7-7,5 млн тонн в год, и это считалось практически пределом. Сейчас же компания строит все более амбициозные планы: увеличить добычу до 30 млн тонн в год.

Сегодня в активе ОАО «Оренбургнефть» 100 лицензионных участков, 93 месторождения, расположенные в западных районах области, а также на территории Астраханской, Самарской и Саратовской областей. Согласно последним данным, текущие извлекаемые запасы компании на 1 января 2010 года составляли 312,7 млн тонн, месторождения обеспечены запасами на 18,5 лет.

Тенденция жизни нефтяников (причем не только оренбургских) и их же основной отраслевой риск на внешнем рынке - нестабильность мировых цен на нефть. За первое полугодие 2010 года разброс цен составлял от 70 до 80 долларов за баррель и продолжает находиться в этом диапазоне.

Эксперты говорят, что снижение мировых цен на нефть в основном может повлиять на выполнение инве-

стиционных программ нефтедобывающих предприятий, включающих освоение новых месторождений, модернизацию производства, замену основных средств. Однако полного отказа от них не прогнозируют, отмечая, что их реализация может занять больше времени, чем предполагалось ранее. Критическим уровнем цен на нефть для многих компаний является стоимость одного барреля нефти менее 30 долларов. При этом даже в самый пик кризиса стоимость нефти была равно 37 долларам.

Поэтому нефтяным игрокам приходится все больше заниматься геологоразведкой и оптимизацией производства, дабы не зависеть от стоимости текущих объемов добычи и компенсировать нефтедобычу приростом запасов.

В целом кризисные явления в экономике в меньшей степени отразились на деятельности нефтедобывающих предприятий. Более чувствительным оказался сектор сервисных услуг.

«В кризисный период по нефтяной и газовой отрасли России произошло снижение буровых работ. Оренбургская область не стала исключением, - говорит Виталий Степанов, генеральный директор ООО «Оренбургская буровая компания». — Мелкие игроки снизили объемы добычи, а следовательно практически полностью прекратили инвестиционные программы. Крупные компании на время кризиса их приостановили. Все это привело к снижению стоимости наших услуг».

Сегодня, по словам эксперта, по Урало-Поволжскому региону (а именно здесь ОБК ведет наибольший комплекс работ) динамика положительная, рынок сервисных ус-

луг восстанавливается, заказчики наращивают объемы капиталовложений в геологоразведку и буровые работы. В целом, эта тенденция характерна и для всей страны.

Это подтверждают цифры: в 2010-м посткризисном году буровые работы ООО «ОБК» увеличились на 30% по сравнению с докризисным 2008 годом. «Тогда мы пробурили более 154 тысяч метров горных пород, в этом году наш план — 207 тысяч, - поясняет Виталий Николаевич. — Это стало возможным благодаря постоянному технологическому обновлению, внедрению импортных буровых установок последнего поколения, которые используются лидерами мирового рынка. Только в этом году мы намерены ввести в эксплуатацию девять новейших буровых установок».

Емкость топливного рынка области оценивается в 1338 тыс.т., в том числе светлых нефтепродуктов - 1310 тыс. т., прочие нефтепродукты — 194 тыс. т. На рынке нефтепродуктов работает 8 сетевых компаний по розничной реализации автомобильного топлива, 310 автозаправочных станций. 95 из них принадлежит ОАО «Оренбургнефтепродукт» (доля рынка 30,6%). Оптовый рынок нефтепродуктов представлен 48 нефтебазами с ёмкостью резервуарного парка 155 тыс. куб.м. В 2010 году как в опте, так и в розничном секторе прослеживается увеличение объемов продаж по сравнению с кризисным 2009 годом. Предприятия агропромышленного комплекса по соглашению Правительства Оренбургской области и ОАО «Оренбургнефтепродукт» о социально-экономическом партнерстве на период полевых работ с июля по октябрь 2010 года по-

## Некоторые статистические показатели развития топливно-энергетического комплекса Оренбургской области

|                                                    | Январь-июль 2010г. | В % к январю-июлю 2009г. | 2009г.  |
|----------------------------------------------------|--------------------|--------------------------|---------|
| Добыча полезных ископаемых                         |                    |                          |         |
| Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых |                    |                          |         |
| Нефть добытая, включая газовый конденсат, тыс. т   | 12638,5            | 109,3                    | 20388,6 |
| Газ природный и попутный, млн м <sup>3</sup>       | 12264,9            | 107,7                    | 20218,3 |
| Производство кокса, нефтепродуктов                 |                    |                          |         |
| Кокс металлургический, тыс. т                      | 992,4              | 108,2                    | 1670,0  |
| Бензин автомобильный, тыс. т                       | 411,2              | 108,5                    | 715,6   |
| Топливо дизельное, тыс. т                          | 834,4              | 111,0                    | 1414,3  |
| Масла нефтяные смазочные, тыс. т                   | 40,9               | 94,0                     | 74,4    |
| Конденсат газовый стабильный, тыс. т               | 1589,9             | 102,2                    | 2686,2  |

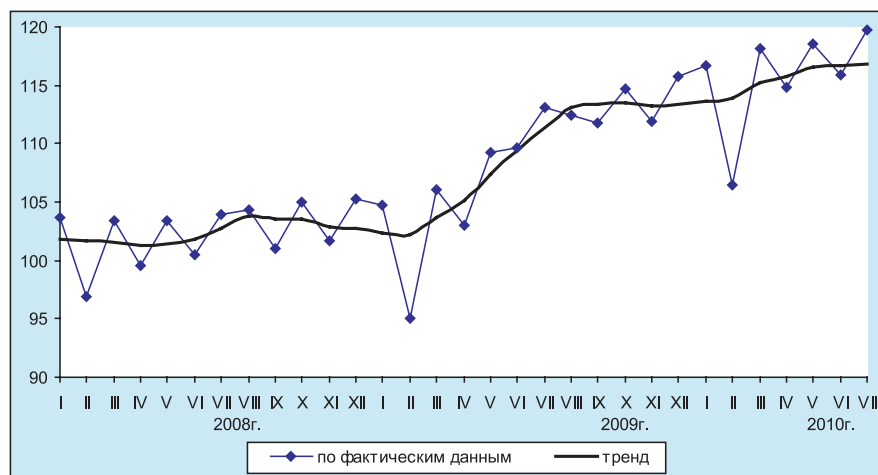
лучают горюче-смазочные материалы со скидкой 10 % от оптовой текущей цены поставщика на момент отгрузки. В течение четырех месяцев сельскохозяйственным предприятиям и организациям планируется поставить до 85 тыс. тонн летнего дизельного топлива и до 13,5 тыс. тонн бензина «Нормаль-80». В 2009 году экономия составила 145 млн рублей.

### Газ: запасы есть, добыча падает

Освоение залежей природного газа, которыми богата оренбургская земля, началось в 30-е годы. В 1966 году в 30 километрах от Оренбурга было открыто нефтегазоконденсатное месторождение. Его размеры составляли 120 км в длину и 20 км в ширину. Запасы оценивались в 2 триллиона кубических метров природного газа, 120 миллионов тонн конденсата и 107,8 миллионов тонн нефти.

Принято считать, что оренбургский газ уникален, так как в нем содержится много компонентов. В частности, сероводород, технологии по добыче и переработке которого тогда в стране просто не существовало. Оренбургский опыт его освоения пригодился и на других месторождениях страны и мира: например, на Астраханском и Карачаганакском месторождениях, где содержание сероводорода еще больше. Кроме того, в оренбургском газе нашли гелий, что

### Динамика добычи нефти, включая газовый конденсат в % к среднемесячному значению 2007 года



послужило основанием для строительства гелиевого завода, который сегодня является единственным в Европе. Темпы роста добычи в советские годы были стремительными: в 1979 году был достигнут пик добычи — 48,7 миллиарда кубических метров. Этот уровень поддерживался до 1984 года, однако на протяжении последнего десятилетия постоянно падает. В 2005 году добыча составила 18 млрд кубометров в год, эти же цифры характеризуют темпы добычи и сегодня: ежегодная добыча природного газа на протяжении нескольких последних лет остановилась на уровне 20 млрд кубометров в год.

За 40 лет предприятиями газовой отрасли Оренбуржья добыто 1,15 триллиона кубометров газа и около 50 миллионов тонн жидких углеводородов.

### Дружба и социальная ответственность

Предприятия ТЭК региона являются стратегически важными партнерами государства. В 2009 году платежи в бюджет области по налогу на прибыль составили более 7 млрд рублей от предприятий ОАО «ТНК-ВР Менеджмент» и более 1 млрд рублей от ООО «Газпром добыча Оренбург».

Даже в кризисный период предприятия нефтегазового комплекса не допустили массовых сокращений работников, уменьшения заработной платы, продолжают реализацию экологических мероприятий.

Так, в ОАО «ТНК-ВР Менеджмент» в рамках программы «Газ», предусматривающей доведение к 2013 году уровня утилизации сжигаемого попутного газа до 95%, за пе-

риод с 2007–2009 годов потушен 21 факел. В 2010 году ОАО «Оренбург-нефть» планирует потушить три факела, уменьшив объем сжигания газа на 2,9 млн кубометров в год. Всего в 2009 г. на реализацию природоохранных мероприятий компания направила более 1,5 млрд рублей, в текущем году планируемый объем вложений — 3 млрд рублей.

С целью повышения коэффициента использования НПГ до 95% ОАО «Южуралнефтегаз», ЗАО «Преображенскнефть» и другими компаниями разработаны и реализуются мероприятия по его рациональному использованию. На их реализацию запланировано более 70 млн рублей.

В сфере социального партнерства правительство области и ОАО «ТНК-ВР Менеджмент» ежегодно заключают соглашения о сотрудничестве. В рамках этих соглашений ОАО «ТНК-ВР Менеджмент» выделяет денежные средства на благотворительную и спонсорскую помощь, на ремонт автомобильных дорог, в текущем году денежные средства выделялись на ремонт квартир участников Великой Отечественной войны. На 1.07.2010 г. компания заключила соглашения с 17 муниципальными образованиями. На поддержку социальных программ района предусмотрена сумма 26 млн рублей. За первое полугодие текущего года компания оказала благотворительную и спонсорскую помощь на сумму 30 млн рублей.

Средняя начисленная заработная плата работников нефте- и газодобывающих предприятий за июнь 2010 года равна 31 452,2 (для сравнения в 2009 году — 27 541,1 руб., в 2008 году — 23 834,6 руб.).

Гульдар Хасанова.

### СПРАВКА ФЭБ

По данным Министерства экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области, положение дел на предприятиях нефтегазового комплекса области характеризуется как стабильное. За 7 месяцев 2010 года объем добычи нефти составил около 13 млн тонн (109 % к соответствующему периоду 2009 г.), объем добычи газа — 12,5 млрд кубометров (107 % к соответствующему периоду 2009 г.). Прогнозируемый объем добычи нефти основными нефтедобывающими компаниями в 2010 году составит около 21 млн тонн. В текущем году нефтедобывающие компании продолжали реализацию инвестиционных проектов по разработке трудноизвлекаемых запасов и внедрения новых технологий. Объем инвестиций составил 11,2 млрд рублей (планируемый в 2010 году — около 23 млрд рублей).

# Снова про газ

Оренбуржье богато нефтью и газом. Но во времена не столь отдалённые попутный газ мало интересовал нефтяников как объект добычи. В больших количествах его сжигали в факелах. Лётчик-космонавт Геннадий Манаков, выросший в Курманаевском районе, как-то вспоминал, что узнавал из космоса свои родные места именно по расположению газовых факелов. Если бы сегодня Геннадию Михайловичу довелось снова побывать на орбите, Курманаевский район по этим приметам он бы не нашёл. Большинство факелов на месторождениях Оренбургской области погасли. И работа по утилизации газа взамен его бесполезного сжигания компанией ТНК-ВР продолжается. Правительством России была поставлена задача - довести к 2012 году утилизацию попутного газа до 95 процентов.



Достижение этой цели лежит в основе Интегрированного проекта «Оренбург». В 2007 году директором проекта был назначен Владимир Шлимак. Для Оренбуржья он человек новый: вырос в Баку, закончил Азербайджанский институт нефти и химии, жил и работал в Москве, Хьюстоне, принимал участие во многих международных проектах.

О достижениях и планах по реализации Интегрированного проекта «Оренбург» Владимир Шлимак рассказал в беседе с представителями средств массовой информации.

- Интегрированный проект «Оренбург» объединяет в себе 4 основных группы месторождений: Покровскую, Бобровскую, Западную и Восточную. Наша задача — собрать газ со всех этих месторождений, транспортировать его до перерабатывающих мощностей, создать собственные перерабатывающие предприятия. На Зайкинском газоперерабатывающем заводе предстоит построить и запустить вторую очередь и построить терминал для отправки по железной дороге жидких углеводородов. Второе предприятие будет создано в Покровке - Покровская установка комплексной подготовки газа (УКПГ). Пуск второй очереди ЗГПП позволит дополнительно утилизировать в год 1,1 миллиарда кубометров газа. 450 миллионов кубометров будет перерабатывать Покровская установка комплексной подготовки газа. Если сейчас на месторождениях собирается и утилизируется в год 1,6 миллиарда кубомет-

ров газа, то в скором будущем мы сможем достичь объёма в 3 миллиарда, а в отдалённом - 5 миллиардов.

**- Для людей непосвящённых слово «утилизация» равнозначно уничтожению. Если газ не сжигается в факелах, ему должно быть другое, полезное применение?**

- Сегодня утилизация означает скорее переработку попутного нефтяного газа в сухой отбензиненный газ, жидкие углеводороды, преобразование в электрическую энергию. Например, Зайкинский газоперерабатывающий завод полностью обеспечивает себя электричеством с помощью газотурбинной электростанции. На Покровке мы тоже предусматриваем строительство малой электростанции для собственных нужд. Для утилизации попутного газа был построен Вахитовский энергоцентр. Мы решили сразу две задачи, обеспечив производство собственной электроэнергии. Сейчас строится ещё Родниковский энергоцентр. Планируется создание более крупных электростанций, которые со временем позволят полностью перевести Оренбургскую нефтянку на собственную энергетику. Это один из моих подпроектов - до конца года мы определимся со строительством одной такой станции, а с 2011 года начнём её проектирование и непосредственно строительство. Избытки можно будет продавать сторонним потребителям, но об этом говорить пока рано.

**- Такие серьёзные намерения повлекут за собой увеличение числа рабочих мест?**

- Непременно. На Покровской УКПГ будет работать более 260 человек, на второй очереди ЗГПП доба-

вится ещё около 90 рабочих мест. Плюс вакансии на вновь создаваемых газокomppressorных станциях, трубопроводах, энергетических центрах. Кадровый вопрос мы решаем уже сейчас. Для подготовки специалистов требуется как минимум 6 месяцев. Поэтому приступить к обучению персонала мы планируем уже в 2011 году. Чтобы к моменту ввода наших объектов штат был обучен и укомплектован. Готовим мы специалистов и на более высоком уровне, например, на курсах по системам управления в компании АВВ.

**- А продукция глубокой переработки газа пользуется спросом?**

- Да, она востребована как у российских потребителей, так и за рубежом. Пропан, бутан, пропан-бутановые смеси и стабильный газовый бензин можно вполне успешно продавать на любом рынке.

**- Насколько серьёзны вложения компании ТНК-ВР в реализацию Интегрированного проекта «Оренбург»?**

- Проект рассчитан на 2007-2012 годы. Уверен, что в 2012 году мы достигнем намеченного рубежа — утилизации 95 процентов попутного газа.

Пока технология добычи нефти не позволяет погасить все без исключения газовые факелы. Но с каждым годом их становится меньше, а значит, легче атмосфере Земли, легче дышать населяющим планету людям. Интегрированный проект, как и в целом программа «Газ», работают не только на нефтяников, но и на всех нас.

Жанна Володина.

# От достигнутых целей к новым горизонтам

Рост строительной отрасли региона, отмечаемый в течение последних лет, обеспечивает рост заказов для компаний, работающих в смежных отраслях. Это дает большие возможности для развития малых промышленных предприятий. ООО «Оренбургская буровая компания» за пять лет работы смогла вырасти из небольшой организации в серьезное промышленное предприятие.



Оренбургская буровая компания сегодня - одно из крупных и динамично развивающихся предприятий Приволжского федерального округа, которое выполняет полный цикл сервисных услуг по строительству, текущему и капитальному ремонту скважин для компаний нефтегазового сектора экономики. Производственная деятельность компании включает в себя вышкомонтажные работы, бурение скважин, резку боковых стволов, технологическое сопровождение долот, сопровождение буровых растворов, освоение, подготовительные земляные работы и рекультивацию скважино-точек, а также бурение водяных скважин.

На сегодняшний день предприятие ведет работу на 38 месторождениях и площадях. Основными заказчиками ООО «ОБК» являются крупнейшие компании топливно-энергетического комплекса, такие как ОАО «Оренбургнефть» (ОАО «ТНК-ВР»), ЗАО «Газпром зарубежнефтегаз» (ОАО «Газпром»), ОАО «Самаранефтегаз» (ОАО «Роснефть»), ЗАО «Самара Нафта». Большой промышленный опыт и высокопрофессиональная геологическая служба позволяют предприятию выполнять основной объем поисково-разведочных работ в регионе.

С целью достижения оптималь-

ных результатов и повышения эффективности компания активно осуществляет программу технического перевооружения. Обновление и модернизация парка бурового оборудования - приоритетная задача, продиктованная требованиями времени и значительным расширением географии работ.

В 2010 году Оренбургская буровая компания отметила свое пятилетие. Итоги работы впечатляют. Не менее впечатляют и события: в прошлом году в рамках реализации одного из проектов начата отгрузка бурового оборудования в Республику Таджикистан для строительства сверхглубоких разведочных скважин. А в июле текущего года в Оренбурге представители ОАО «ВТБ», «ВТБ-Лизинг», ООО «Оренбургская буровая компания» и ОАО «Оренбургнефть ТНК-ВР» подписали протокол о намерениях о передаче компанией «ВТБ-Лизинг» шести тяжелых буровых установок в оперативный лизинг ООО «ОБК». Установки будут эксплуатироваться на месторождениях ОАО «ТНК-ВР».

- Подписание протокола о передаче высокотехнологичных буровых установок нашей компании очень выгодно для всех сторон, - прокомментировал генеральный директор ООО «Оренбургская буровая компания» Виталий Степанов. - В нашей компании вопрос технического перевооружения, модернизации всегда был приоритетным. Благодаря такому шагу мы сможем обновить свой парк, что, безусловно, скажется на производственных показателях.

Руководство компании уделяет самое серьезное внимание работе с кадрами, строго контролирует выполнение норм техники безопаснос-

ти, уделяет особое внимание охране труда и экологии производства.

Предприятие является неоднократным победителем областного конкурса «Лидер экономики» среди хозяйствующих субъектов и муниципальных образований. Очередную победу компания одержала в 2009 году, став лидером в номинации «Лучшее предприятие отрасли».

ООО «Оренбургская буровая компания» - мощное предприятие, соответствующее современным требованиям: это и разноплановая, современная техника и высококвали-



Генеральный директор ООО «Оренбургская буровая компания» Виталий Степанов.

фицированные специалисты, промышленная площадка для проведения научных и учебных работ. Наконец, ОБК - это надежный и достойный деловой партнер.

Работники Оренбургской буровой компании находятся на пороге новых перспективных проектов, поэтому уверены в завтрашнем дне, а значит, наступило время энергично и деятельно заявлять о себе. Первое пятилетие — это только повод для того, чтобы окинуть взглядом пройденный путь и уверенно пойти дальше к новым горизонтам.

## ОАО «Оренбургнефтепродукт»: качество, проверенное временем



**ОАО «Оренбургнефтепродукт», дочернее сбытовое предприятие ОАО НК «РуссНефть», является крупнейшим поставщиком топлива и ГСМ потребителям Оренбургской области.**

Сегодня ОАО «Оренбургнефтепродукт» — это 31% рынка Оренбургской области по количеству АЗС, 38% рынка области по общему объему продаж, 16 нефтебаз и 95 автозаправочных станций, расположенных во всех районах и городах Оренбургской области. Предприятие реализует широкий спектр продукции для оптовых и розничных покупателей: автомобильный бензин марок АИ-95, АИ-92, АИ-80, дизельное топливо евро-стандарта, реактивное топливо, печное топливо, мазут, промышленные, гидравлические и трансмиссионные масла, автомобильные масла, автохимия, автокосметика и др. С 2006 года «Оренбургнефтепродукт» входит в состав холдинга «РуссНефть», одной из десяти крупнейших нефтяных компаний страны.

В 2009 году объемы реализации нефтепродуктов предприятия составили 588,6 тонн топлива, из них для розничных покупателей через сеть АЗС — 202,3 тонн, для оптовиков — 268,7 тонн. Еще 117,6 тонн горюче-смазочных материалов было реализовано предприятием агропромышленного комплекса области в рамках Соглашения Правительства Оренбургской области и руководства ОАО НК «РуссНефть». По нему сельхозтоваропроизводители получают топливо по льготным ценам. Аналогичное соглашение было подписано сторонами и в 2010 году. В течение четырех месяцев проведения полевых работ — с июля по октябрь — сельскохозяйственным предприятиям и организациям планируется поставить до 85 тыс. тонн летнего дизельного топлива и до 13,5 тыс. тонн бензина Нормаль-80. Цена установлена постановлением Правительства РФ от 5 марта 2010 года со скидкой 10% от оптовой текущей цены ОАО «Оренбургнефтепродукт» на момент отгрузки.

Особое внимание компания уделяет качеству продукции: контроль качества

осуществляется на всех этапах ее движения от поставщика до потребителя. При получении от завода-изготовителя нефтепродукты проходят приемо-сдаточный (входной) контроль, при хранении в резервуарах нефтебаз также подвергаются испытаниям на соответствие ГОСТу. Не реже одного раза в месяц проводится контроль качества реализуемой продукции с автозаправочных станций.

Для проведения такого тщательного контроля на предприятии действует восемь лабораторий: одна аккредитованная центральная лаборатория и семь аттестованных лабораторий. Они оснащены современным оборудованием, всеми необходимыми средствами измерений и организационными и нормативно-техническими документами. Материально-техническая база лабораторий постоянно обновляется.

Наряду с традиционными методами контроля специалисты лабораторий используют новые альтернативные технологии, обеспечивающие проведение испытаний быстро и качественно. Например, рентгено-флуоресцентный спектроскоп позволяет определять содержание серы в нефтепродуктах за 3-4 минуты (для сравнения: определение содержания серы ламповым методом по ГОСТу 19121 длится 4-5 часов). Автоматический анализатор топлива «IROX» обеспечивает быстрое, надежное и простое измерение концентрации отдельных компонентов (например, бензола) в автомобильных бензинах.

Ежегодно ОАО «Оренбургнефтепродукт» инвестирует в строительство и реконструкцию своих объектов. В 2009 году на эти цели было выделено свыше 35,2 млн рублей. Были реконструированы несколько автозаправочных станций, на Оренбургской нефтебазе произведен монтаж установок контроля концентрации

паров нефтепродуктов в воздушной среде резервуарного парка, на девяти АЗС заменены топливораздаточные колонки. Кроме того, на Орской нефтебазе прошли аварийно-восстановительные работы электроснабжения, проведен ремонт технологических трубопроводов Шильдинской нефтебазы, ямочный ремонт площадок нескольких АЗС и другие мероприятия. В 2010 году компания планирует расширить строительство и модернизацию своих объектов: объем капиталовложений составит более 62,3 млн руб.

Работая на рынке нефтепродуктов области уже больше века (в 2008 году коллектив отметил 110-летие), ОАО «Оренбургнефтепродукт» заслужило внимание и доверие со стороны покупателей. Это не случайно: высокое качество бензина, хороший сервис и грамотная ценовая политика являются аргументами для постоянных покупателей компании. Тем более что для них с 2006 года действует система клубных карт «РуссНефть», которая дает право получать скидку в размере 5% на топливо, приобретаемое во всей сети АЗС ОАО «Оренбургнефтепродукт» на территории Оренбургской области. Срок действия карты не ограничен. А с 1 января 2009 года были введены в действие дисконтные карты «РуссНефть» с чиповым носителем информации, которые отличаются надежностью и более долгим сроком эксплуатации.

Отмечая День работников нефтяной и газовой промышленности, ОАО «Оренбургнефтепродукт» поздравляет своих сотрудников и коллег с профессиональным праздником и желает им удачи во всех делах и начинаниях. Здесь с уверенностью смотрят в будущее, поскольку огромный потенциал роста заложен в умении и желании хорошо работать, идти вперед и добиваться новых ярких побед.

Игорь Каргаполов, вице-президент банка «Русь»:

**«У нас есть четкое понимание, что все наши активы должны работать в Оренбургской области преимущественно в социальных проектах»**

Успешность любого банка зависит не только от грамотно выбранной стратегии, доверия вкладчиков или харизмы его основателя. Мы уже отмечали, что значительную роль в успехе коммерческого банка играет и его персонал, а также корпоративная культура. Но и это еще не все. Как утверждают эксперты, если в банке непропорционально настроены бизнес-схемы, не соблюден разумный баланс между операциями по привлечению и распределению ресурсов, нет серьезного анализа и управления рисками, такой банк не может претендовать на статус основного игрока на рынке.

Именно поэтому в ОИКБ «Русь» так серьезно подходят к управлению эффективностью активных операций и анализу рисков. По оценке специалистов, несмотря на то, что банк прямо можно назвать социальноориентированным, эффективность его деятельности даже выше, чем в среднем по отрасли. О том, какими принципами руководствуются специалисты банка при выводе новых продуктов на рынок, в интервью нашему изданию рассказал **вице-президент банка «Русь» Игорь Каргаполов.**

**- Игорь Борисович, любой, даже самый успешный, банк сегодня столкнулся с избыточной ликвидностью. Это сильно влияет на эффективность операций? Как ваш банк преодолевает такую проблему?**

- К сожалению, кризис продемонстрировал, что в российской экономике может быть проблема не только недостатка денег, но и избытка. Банки накопили значительные ресурсы, а предприятия (те, которые платежеспособны с точки зрения банкиров) в условиях неопределенности не только сократили инвестпрограммы, но и постарались вернуть часть ранее взятых кредитов, чтобы иметь большую устойчивость. Новый же бизнес, куда

банки могли направить ресурсы, в период кризиса не появился. В результате эффективность работы банков несколько снизилась.

С другой стороны, заемщики стали гораздо более ответственно подходить к кредитованию. Если раньше кредиты брались достаточно безоглядно, без должной проработки эффективности его использования, то в кризис ситуация поменялась. Да и банкиры изменили подходы к анализу состояния заемщика. Хотя, говоря объективно, условия выдачи кредитов в нашем банке практически не поменялись. Мы лишь тщательнее стали оценивать клиента.

Отмечу, что, например, в отношении кредитования физических лиц банк «Русь» всегда отличался здоровым консерватизмом и не бросался в различные программы того же товарного кредитования. Да и автокредиты мы выдавали очень умеренно. Небольшие изменения произошли лишь в секторе ипотечного кредитования, но они связаны с изменением стандартов, выдвигаемых АИЖК. Но и здесь нет проблем, поскольку стратегия работы в этом секторе подразумевает, что практически все выданные ипотечные кредиты мы рефинансируем посредством реализации залладных. Прибыль невелика, но и риски минимальны.



**- Любой уважающий себя банк сегодня считает риски. Причем в нашем понимании делать это должны высокопрофессиональные, специально подготовленные специалисты. Ибо соотношение риск-доходность сегодня становится для банкиров ключевым. У вас давно работает такое подразделение?**

- В качестве обособленного отдела - уже пятый год. Профессионализм, техническое и программное вооружение специалистов - на самом современном уровне. Отмечу, что сотрудники этого отдела чаще всего проходят дополнительное обучение: мы стараемся отслеживать самые современные тенденции в риск-менеджменте. Мировых стандартов мы, конечно же, пока не достигли, но на российском уровне выглядим очень достойно.

**- Каким образом в банке определяются процентные ставки или цены по новым продуктам? Что ставится во главу угла: доход или надежность?**

- Решение принимается коллегиально на финансовом комитете. Понятно, что пляшем от себестоимости, но ориентируемся на рынок. Стратегия развития банка никогда не подразумевала достижение максимальной рентабельности. Наши акционеры видят банк социальнонаправленным, поэтому минимальной рентабельности зачастую оказывается достаточно. Главное для нас - в полном объеме заплатить за стоимость используемых ресурсов и закрыть все расходы, связанные с поддержанием рисков на мини-

мальном уровне.

Себестоимость, плата за риск, минимальная рентабельность определяют базовую ставку кредитования. Остальное — это кредитные риски, которые для каждого заемщика индивидуальны. При этом бывает, что заемщики обижаются на нашу оценку, например, залога. Считают, что банк оценивает объект стоимостью в 100 млн рублей в 50 для того, чтобы этот объект потом забрать. Хотя на вопрос «А вы что, уже решили кредит не возвращать?» отвечают отрицательно. А дело тут вот в чем. Если мы оценим залог дороже, то вынуждены согласно указаниям ЦБ создать резервы под этот кредит, что приведет к его удорожанию (росту процентной ставки). Но все хотят низкие проценты! Поэтому залогом так и оцениваются.

**- Является ли для банка репутация таким активом, который можно заложить, например, в стоимость депозитов?**

- Да, имидж очень важная вещь. И руководство банка всеми силами его поддерживает. Тем более, что у нас есть четкое понимание, что все

наши активы должны работать в Оренбургской области преимущественно в социальных проектах. Система «Город», «Транспортная карта», ипотека — пример таких проектов. Малый и средний бизнес — это тоже социальные проекты. Например, когда в разгар кризиса поставщики отказались выдавать товарные кредиты нашим торговым сетям, то банк «Русь» разработал специальную программу кредитования торговли. И мы можем гордиться, что во многом благодаря нам полки не опустели.

Но имидж в ставку не заложишь. Мы в любом случае вынуждены ориентироваться на рынок, поскольку люди все-таки отдадут предпочтение тому банку, где условия выгоднее. Поэтому наши продукты в любом случае должны быть востребованы. А вот при прочих равных условиях наш имидж приведет клиента именно к нам.

**- В ближайшее время озвученная Вами стратегия банка может претерпеть изменения?**

- Мы даже в самые сложные времена в отличие от подавляющего

большинства российских банков, даже самых крупных, не отказывались от наших продуктов. Банк продолжал и будет продолжать заниматься ипотекой, потребительское кредитование для нас остается побочным направлением. Про наш подход к кредитованию юристы уже говорили.

Мы готовы кредитовать интересные инвестиционные проекты, поскольку считаем, что такие продукты в ближайшее время будут наиболее востребованы. Надеемся, что и государство примет участие в этом процессе хотя бы в части информирования о наиболее перспективных сегментах для инвестиций. Банку держать десяток аналитиков для оценки перспектив развития экономики просто не под силу. Власть здесь должна нам помочь.

**- У Центробанка были ли за последнее время вопросы к банку «Русь» по соблюдению нормативных документов?**

- Не было. Иногда возникают разногласия из-за различий в трактовках директивных документов, но они всегда совместными усилиями оперативно разрешаются.

## ИСТОРИЯ БАНКА: 1990-2010

**10 октября 1997 года** состоялась выдача первого ипотечного кредита, этот факт своим присутствием подтвердил губернатор области В. В. Елагин.

**29 января 1998 года** была получена лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг.

**Начиная с 2000 года** инвестирование в экономику области — одно из основных направлений кредитной политики банка.

**29 января 2000 года** ОИКБ «Русь» стал уполномоченным банком города Оренбурга.

**В 2001 году** банк утвержден в качестве уполномоченного по программе администрации Оренбургской области по оказанию финансовой поддержки предприятиям агропромышленного комплекса, промышленности и малого бизнеса. Из шести уполномоченных банков банк «Русь» выбрали 47% предприятий, реализующих инвестиционные проекты, — это говорит о высоком доверии к банку, его профессионализме и надежности.

Банк «Русь» стал одним из первых в стране по созданию системы реинвестирования ипотечных кредитов.

**В 2002 году** банк продолжил свою работу по реализации областной программы «Свой дом» и начал реализацию новой федеральной программы при участии

Агентства ипотечного жилищного кредитования (г. Москва). Большие шаги были сделаны в развитии ипотечного кредитования.

На первоначальном этапе развития ипотеки на территории Оренбуржья банк располагал только средствами областного бюджета, а с 2003 года активно привлекаются и средства финансовых рынков.

**С апреля 2005 года** банк, наряду с ипотечным кредитованием, начал развитие потребительского кредитования населения. Банк «Русь» в 2005 году выдал первый ипотечный кредит в долларах.

**В 2007 году** банк «Русь» входит в число 300 крупнейших банков России. В этом же году он награжден дипломом 1-го Всероссийского конкурса на лучшую организацию, принимающую участие в реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жильё — гражданам России», — «За высокие достижения в ипотечном жилищном кредитовании».

**В 2010 году** был подведен следующий итог деятельности банка: за 12 лет работы на рынке ипотечного кредитования банком «Русь» было выдано более 10 000 кредитов. То есть более 10 000 семей Оренбургской области существенно улучшили свои жилищные условия, что является очень важным в жизни каждого человека.

## ВОПРОС СПЕЦИАЛИСТУ

**Вопрос 1. Какие программы доступны при покупке квартиры на первичном рынке в строящемся доме?**

**Ответ.** Покупка квартиры на первичном рынке возможна по программе «Стандарт Инвест». Процентная ставка повышается на 5% (до получения свидетельства о государственной регистрации права собственности и оформления залога) к базовой процентной ставке программы «Стандарт Классик». Требования: срок сдачи дома не позднее 6 мес., процент технической готовности дома — не менее 70%. Процентная ставка повышается на 5%.

**Вопрос 2. Сколько процентов составляет первоначальный взнос при покупке дома на вторичном рынке?**

**Ответ.** При приобретении жилого дома с земельным участком необходимо иметь минимум 40% от стоимости приобретаемого дома (без учета стоимости земельного участка). Например, стоимость жилого дома с земельным участком — 2000000 руб. Рыночная стоимость земельного участка — 500000 руб. Сумма кредита будет составлять 900000 руб. (2000000 — 500000 — 40% (600000 руб. — собственные средства)).



## Бизнес работает, банк платит

Еще несколько лет назад зарплату на пластиковые карты получали только сотрудники крупных предприятий. Сейчас на этот вид обслуживания массово переходят компании малого бизнеса. И это вполне логично, ведь зарплатные проекты стали более экономичными и функциональными. О причинах популярности зарплатных проектов, реализуемых МДМ Банком, мы попросили рассказать директора Оренбургского филиала МДМ Банка Наталью Черкасову.

**- Наталья Викторовна, в чем причина такого резкого роста зарплатных проектов по всей стране и в Оренбургской области, в частности?**

- Зарплатные проекты – универсальный способ оптимизации непрофильных расходов бизнеса. Их использование значительно упрощает процедуру выплаты денежных начислений (зарплат, отпускных, командировочных, больничных и пр.) сотрудникам, сокращает трудовые и финансовые расходы, например, минимизирует кассовые операции, связанные с выдачей наличных. Кроме того, их использование устраняет очереди в день получения зарплаты, сохраняет конфиденциальность информации о размере зарплаты, устраняет риски, возникающие при инкассации, перевозке и хранении наличных средств. Также зарплатные проекты открывают доступ к целому комплексу сопутствующих банковских услуг как для бизнеса, так и для сотрудников предприятия.

**- МДМ Банку есть чем похвалиться в этой сфере? Какие услуги он может предложить потенциальным клиентам?**

- МДМ Банк является одним из лидеров в сфере зарплатных проектов. Наш банк успешно обслуживает и крупные российские предприятия, и

небольшие региональные компании. Своим клиентам банк предлагает на выбор два тарифных плана. «Зарплатный» – это универсальный тариф, работа по которому компания платит банку гибкий процент от ежемесячного фонда оплаты труда (ФОТ). Тарифный план «Премиум» – новаторское предложение, имеющее фиксированную ежемесячную стоимость, не привязанную к ФОТ, и включающее целый комплекс удобных банковских услуг и бесплатных сервисов для сотрудников предприятия.

Фактически, работая с МДМ Банком, компания может платить только за услуги перечисления безналичных средств на счета своих сотрудников, все сопутствующие расходы банк берет на себя. Так, при подключении тарифного плана «Премиум» банк бесплатно осуществит выпуск пластиковых карт международной платежной системы VISA, в том числе карт премиум-класса для руководителей. При этом выдача именных пластиковых карт осуществляется не позднее чем через неделю после подписания договора и может быть организована сотрудниками МДМ Банка непосредственно в офисе компании. Бесплатно устанавливается и защищенный канал связи с банком, по которому идет обмен реестрами на зачисление средств. За счет банка возможна также установка отдельного банкомата на площадях предприятия.

**- Часто работникам не нравится, когда на предприятии им предлагают получать зарплату по карте? Что может предложить им банк?**

- От партнерства с банком выигрывают не только руководители и собственники бизнеса, но и работники организации. Сотрудники могут снимать заработанные средства без комиссий в любое время суток в более чем 2000 банкоматов МДМ Банка по всей России, оп-

лачивать покупки через Интернет и в торгово-сервисных терминалах.

Подключение дополнительных сервисов позволяет держателям зарплатных карт контролировать расходные операции по счетам и оплачиватьтовую связь с помощью мобильного телефона или Интернета, осуществлять регулярные платежи за различные услуги (в т. ч. – коммунальные, образовательные), автоматически перечислять часть зарплаты на вклад или в счет погашения кредита, а также пользоваться овердрафтом и кредитными предложениями на специальных условиях. Также есть возможность заказать для пластиковых карт индивидуальный дизайн.

**- Давайте еще раз подытожим основные преимущества сотрудничества с вашим банком в сфере зарплатных проектов.**

- Сотрудничая с МДМ Банком, компания может полностью избавиться от расходов на инкассацию, обналичивание средств и содержание кассы. Банк гарантирует клиентам стабильную бесперебойную работу всех счетов, исправность и доступность банкоматов, высокий уровень обслуживания и сервиса, в частности – минимальные сроки перевода средств на зарплатные счета сотрудников после поступления от компании средств на счет банка.

### Главные плюсы

1. Сотрудники компании не платят за обслуживание зарплатных карт.

2. Для руководителей и собственников бизнеса карты премиум-класса выпускаются и обслуживаются бесплатно.

3. МДМ Банк гарантирует минимальный срок перевода денежных средств на зарплатные счета после поступления от компании средств на счет банка.



На правах рекламы. ОАО «МДМ Банк». Генеральная лицензия ЦБ РФ №323 от 06.08.2009. Предложение действительно на 1.09.2010 г.

## XXIX межрегиональная выставка-ярмарка «Меновой Двор-2010»

Очередная выставка-ярмарка «Меновой Двор» пройдет в СКК «Оренбуржье» (пр-т Гагарина, 21/1) 15-17 сентября. Мероприятие по традиции организуют Правительство Оренбургской области, администрация г. Оренбурга, Торгово-промышленная палата Оренбургской области и ОАО «УралЭкспо».

### ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

#### 15 сентября

9.00 – 17.00 – Работа выставки.  
11.00 – Торжественное открытие.  
11.30 – Презентация ООО «Национальная водная компания» на стенде компании.

12.00 – 14.00 – Семинар «Основные вопросы лицензирования розничной продажи алкогольной продукции в Оренбургской области».

Место проведения: конференц-зал СКК «Оренбуржье».

12.00 – 17.00 – Конкурс отечественных товаропроизводителей «Наша Марка».

Место проведения: конференц-зал №1.

14.00 – Конференция «Молодые специалисты для народного хозяйства».

Место проведения: конференц-зал СКК «Оренбуржье».

9.00 – 17.00 – Работа ярмарки сельскохозяйственной продукции и потребительских товаров оренбургских товаропроизводителей.

12.00 – 16.00 – Промо-викторина «Оренбургское качество»: развлекательная программа с розыгрышем призов, «Праздник платка» от Гильдии пуховниц.

Место проведения: прилегающая территория СКК «Оренбуржье».

#### 16 сентября

9.00 – 17.00 – Работа выставки.

Семинар на тему: «Современные инновационные холодильные технологии переработки и хранения продукции АПК». Семинар состоит из двух частей:

10.00 – 12.30 – «Холодильщики для АПК»;

13.00 – 15.30 – «Холодильщики для холодильщиков».

Место проведения: конференц-зал СКК «Оренбуржье».

12.30 – Семинар на тему «Актуальные вопросы технического регулирования. Оценка соответствия в рамках Таможенного союза и в переходный период».

Место проведения: конференц-зал №1.

14.00 – Семинар для малого и среднего бизнеса «Как организовать свое дело без стартового капитала».

Практические вопросы семинара:

- Малое и среднее предпринимательство – основа экономики.
- Структура внутреннего рынка.
- Что порождает деньги на рынке.

- «Деньги – товар – деньги» или «Товар – деньги – товар»?
- Составляющие и структура своего дела.
- Умение управлять: время, деньги, люди.

Место проведения: конференц-зал №1.

9.00 – 17.00 – Работа ярмарки сельскохозяйственной продукции и потребительских товаров оренбургских товаропроизводителей.

Место проведения: прилегающая территория СКК «Оренбуржье».

11.00 – 15.00 – Промо-викторина «Оренбургское качество»: развлекательная программа с розыгрышем призов, «Праздник платка» от Гильдии пухов-

ниц.

Место проведения: прилегающая территория СКК «Оренбуржье».

#### 17 сентября

9.00 – 14.00 – Работа выставки.

10.00 – 11.00 – Заседание Общественно-консультативного совета при Управлении Федеральной антимонопольной службы по Оренбургской области. В повестку дня включены вопросы:

- основные итоги деятельности Управления в первом полугодии 2010 года;
- переход на электронные аукционы при государственном и муниципальном заказе.

Место проведения: конференц-зал СКК «Оренбуржье».

12.00 – Подведение итогов выставки-ярмарки.

Награждение участников выставки-ярмарки и победителей конкурса «Наша Марка».

9.00 – 14.00 – Работа ярмарки сельскохозяйственной продукции и потребительских товаров оренбургских товаропроизводителей.

Информация ОАО «УралЭкспо».

ОТДЕЛ ОЦЕНКИ



ТПП ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

» ОАО «Лукойл»

» ОАО «Оренбургнефть»

» ООО «ВолгоУралНИПИгаз»

» ООО «Газпром добыча Оренбург»

уже оценили знания и опыт наших оценщиков, но не верьте нам на слово. Убедитесь сами.



### Мы знаем, сколько это стоит!

Многолетний опыт и высокая компетенция наших специалистов, неукоснительно соблюдающих принципы независимости, объективности и конфиденциальности, гарантируют высокое качество наших услуг.

- Оценка, расчет арендной платы нефтегазовых скважин, объектов инфраструктуры, месторождений углеводородов.
- Оценка геологической информации
- Оценка нефтегазового оборудования
- Оценка арендной платы по земельным участкам, находящимся в муниципальной или федеральной собственности.
- Оценка дебиторской задолженности, векселей.
- Оценка имущественных комплексов, непрофильных активов для оформления договора купли-продажи, залога.



50 млн. рублей

Дополнительная ответственность ТПП застрахована на 50 млн. руб.

входит в  
ТОП 10

Входит в ТОП 10 лучших Оценочных компаний Уральского региона России



6 оценщиков ТПП являются членами НП «СМАОС»

### Слагаемые нашей работы

Объективность | Профессионализм | Ответственность | Качество | Конфиденциальность

460000, г. Оренбург, пр. Парковый, 6, к. 146,  
тел.: (3532) 77-73-29, 23-46-23,

e-mail: [ocenka@orenburg-cci.ru](mailto:ocenka@orenburg-cci.ru),  
[www.orenburg-cci.ru](http://www.orenburg-cci.ru)



## Направо пойдешь - коня потеряешь, налево пойдешь...

В начале августа строители традиционно отпраздновали свой праздник. На форуме, который прошел в новом здании областной библиотеки им. Крупской, собрались представители крупнейших строительных организаций региона, представители высшего командного состава области. Губернатор Юрий Берг поздравил оренбургских строителей с праздником. Затем последовали выступления других высокопоставленных лиц области. Поздравления и теплые слова сыпались, как из рога изобилия. А выступление заместителя министра строительства Николая Кренделева напомнил доклад о перевыполнении пятилетнего плана за три года на партийном собрании в старые добрые советские...

Странная ситуация. Судя по высказываниям власти, скоро уже все будет хорошо, строители же в один голос твердят обратное: кризис в строительстве еще не закончен. Мало того, самые сложные времена еще впереди. Строителям по-прежнему осложняют жизнь низкая рентабельность, нехватка оборотных средств, ограниченность доступа к кредитным ресурсам. Кто же прав?

Тут в голову упорно лезет старый анекдот. Бредут по темному туннелю оптимист, пессимист и реалист. И вдруг впереди видят яркий свет. Оптимист: «Ура-а-а, это выход!». Пессимист: «Нет, это смерть впереди, а свет — портал на тот свет». Реалист: «Это всего лишь поезд, движущийся на нас».

Вот и мы решили поискать ответы на вопросы у людей, так или иначе связанных со строительством. По итогам ясно вырисовываются два сценария дальнейшего развития событий в отрасли: пессимистичный и умеренно оптимистичный.

### Сценарий умеренно оптимистичный

Его, как уже сказано, придерживается высшее руководство области (или говорит, что придерживается). «Главное, что строительный комплекс Оренбуржья выстоял, — прокомментировал обстановку в отрасли губернатор региона Юрий Берг. — Строители достойно пережили сложный период. Показатели в этом году, думаю, будут неплохими. По крайней мере, не хуже, чем в 2009 году. Могу с полной уверенностью сказать, что оренбургские строители умеют строить. Из крупных объектов, которые в ближайшее время будут построены, в первую очередь стоит выделить новый цементный завод в г. Новотроицке. Каждая очередь будет давать порядка 1,5 млн тонн цемента. А таких очередей планируется три.

Но нам есть еще над чем работать. Скажем, надо обязательно стремиться к тому, чтобы у нас в области был хороший кирпичный завод. Я не согласен с тем,

что строительная отрасль сейчас упустила свои позиции».

Оптимизм губернатора подтверждают и данные официальных отчетов. Согласно им, ситуация совсем даже не критичная. Падение рынка жилищного строительства в 2009 году по сравнению с 2008-м составило всего 4,6%. В области введено в эксплуатацию 8302 квартиры общей площадью 740 тыс. кв. метров. Ввод жилья индивидуальными застройщиками за счет собственных и привлеченных средств снизился на 2,2% по сравнению с 2008 годом и составил 423,3 тыс. кв. метров. В общем объеме введенного жилья — 269,5 тыс. кв. метров построено в сельской местности, что на 3,0% выше, чем в 2008 году. В целом по области в 2009 году на 25 территориях области объемы построенного жилья превысили уровень 2008 года. В январе-июне 2010 года на территории области за счет всех источников финансирования сдано в эксплуатацию 2725 квартир общей площадью 259,2 тыс. кв. метров, что составило 90,4% к соответствующему периоду 2009 года (см. диаграммы).

Этого сценария развития придерживается и заместитель министра строительства, жилищно-коммунального и дорожного хозяйства Оренбургской области Николай Кренделев (куда ж он денется супротив губернатора), который в радужных красках доложил строителям о темпах освоения бюджетных средств как региональных, так и федеральных: «В первом полугодии 2010 года проявилась определенная стабилизация в деятельности предприятий промышленности строительных материалов и строительной индустрии области: индекс промышленного производства увеличился на 10,2% к уровню 2009 года. Прежде всего, это коснулось увеличения объемов производства бетона — на 17%; строительного раствора — на 15,6%. Объем работ по виду деятельности «Строительство» составил 10,5 млрд рублей и существенно не снизился — 99,1% к уровню 2009 года. Обеспечен прогнозный полугодовой объем ввода жилья — около 260 тыс. кв. м.

В 2010 году сотысячному коллективу оренбургских строителей предстоит сде-





лать немало. Планируется возвести около 700 тыс. кв. м жилья, почти треть из которого — для обеспечения молодых семей, ветеранов ВОВ, военнослужащих, других социально незащищенных категорий граждан, построить 300 км коммунальных сетей, почти 60 км дорог. Важным показателем работы строителей будет ввод в эксплуатацию 12 важнейших объектов социальной сферы». Об общей ситуации в отрасли и положении дел застройщиков, не причастных к госзаказу по строительству региональных объектов, замминистра скромно умолчал.

Еще один сегмент строительного рынка, где оптимистично смотрят вперед и уже забыли о кризисе, — строительство объектов энергетического комплекса. Здесь, хотя кризис и внес свои коррективы, но ударил не так больно. А в 2010 году, когда многие предприятия возобновили свои инвестиционные программы, дела и вовсе пошли в гору. Эти тезисы подтвердил генеральный директор ООО «Уралэлектрострой» Сергей Чернов: «Я считаю, проблемы завершились. Мы уже полностью вышли на докризисный уровень. Если в прошлом году объемы были порядка 1 млрд рублей, то в этом году, думаю, достигнут до 2 млрд рублей. Сейчас в Оренбургской и Самарской областях планируется большая стройка: линия ВЛ 500 кВ. Стройка будет длиться до 2014 года. На сегодняшний день в компании работает 1137 человек, но планируем увеличить численность персонала до 2000 человек».



## Сценарий пессимистичный

На стороне такого варианта развития событий — практически весь строительный сектор Оренбуржья. Остается только удивляться: почему, судя по цифрам, не так все и катастрофично, а строители по-прежнему в один голос твердят, что далеко им до хороших времен.

«Кризис в строительной отрасли еще не закончился. — заверил нас депутат Законодательного собрания области Сергей Катаонов. — Цифры — это вещь упрямая. И как бы мы ни говорили, как бы мы ни хотели, в строительной отрасли мы пока движемся вниз. Дальше ситуация во многом будет зависеть от того, какие на федеральном уровне будут приниматься решения. Потому что на областном уровне резервов нет. С основным механизмом стимулирования спроса на жилье, ставкой по ипотечным кредитам, власти опоздали. Ставки только сейчас начинают снижаться, когда покупательская способность населения за истекшие два года значительно просела».

Что касается мер регионального правительства, то у нас есть несколько областных целевых программ, влияющих на строительный комплекс. Это и программа по развитию материальной базы жилищного строительства, программа по ипотечному кредитованию. Все они, несомненно, дают определенную поддержку строительной отрасли региона. В лучшие для комплекса времена мы подсчитывали, что в совокупности по этим программам выделялось порядка 2,5 млрд рублей. Еще тогда, три года назад, мы предлагали аккумулировать эти программы и создавать общий фонд, через который бы шло все государственное финансирование. Это во многом бы поддержало строителей и, самое главное, мы бы контролировали цену на жилье. Но тогда этот инструмент не получил поддержки власти.

Сегодня бюджетные отчисления на порядок меньше. Что касается прогнозов, я думаю, что 2010–2011 годы мы еще будем внизу. Возможно, какие-то подвижки начнутся с 2012 года». Сергей Кочетовский, генеральный директор ЗАО «Оренбургнефтехиммонтаж» немного сокращает срок выхода из кризиса и прогнозирует новую точку отсчета уже в 2011 году. «Сложности не закончились, — говорит он, — я считаю, что этот кризис продолжится для строителей еще не один год. Сегодня уже стали мель-

кать фразы, что все здорово, что кризис закончился, и планы мы все выполняем. Не совсем это так. Если проехать по городам, можно увидеть, что строительные краны стоят. Это говорит о том, что строительная отрасль еще не поднимается. Строительство начнет расти, когда начнет расти промышленность, вот тогда появятся капиталовложения».

Но все не так мрачно. Есть небольшие ростки. Скажем, наше предприятие активно участвовало в реконструкции 1-й очереди Гайского ГОКа, и впереди еще очереди. Но это — мелочи».



Евгений Балтенков, генеральный директор ЗАО «Заводэнергострой» также достаточно пессимистично смотрит на ближайший год существования отрасли: «Думаю, кризис в строительстве еще не достиг своего дна. Это касается и жилищного, и промышленного строительства. Должны быть комплексные меры федерального уровня. Тем не менее можно сказать, что некоторые положительные моменты в этом году уже есть. Самое главное, они адаптивного характера. Мы оправившись от шока, нашли объемы за пределами области, в Башкирии. По сравнению с прошлым годом мы удвоили объемы и финансово стало несколько легче».

## Сценарий реалистичный

Удивительное дело. Строители говорят: надо поддерживать ипотеку. А вот оренбургские оценщики и риэлторы утверждают, что с потребительским спросом не так все критично. Покупка жилья ожидалась. Это подтверждают и банкиры.

Даже те банки, которые в лучшие-то времена не занимались ипотекой, сейчас начинают в регионе открывать отделы по ипотечному кредитованию. Другой вопрос, что покупать-то уже нечего. Жилья среднего уровня на рынке практически не осталось. В основном не распроданы либо квартиры с метражом свыше ста квадратов (а это, как понимаете, уже совсем не эконом-класс), либо уже совсем сверхэконом на окраинах города.

С вводом жилья, как уже было написано выше, ситуация гораздо лучше среднероссийских показателей. Если посмотреть на рисунок (по данным Росстата по Оренбургской области), то видно, что снижение объемов ввода жилья наблюдалось и ранее, в том числе в золотых для строителей 2007-2008 годах. Отчего же возникает такой черный пессимизм у строителей?! Главная проблема состоит в том, что введенное жилье — дострой, заложенный еще в докризисный период, в который уже ранее были вложены деньги пайщиков и кредиторов. Нового же жилья в регионе практически не закладывается. У строителей почти нет собственных оборотных средств, а банки кредитовать не стремятся, не желая наступать второй раз на те же грабли. Поэтому дабы покрыть расходы прошлые, а также кассовые разрывы будущие, строители вновь начинают потихоньку поднимать цены.

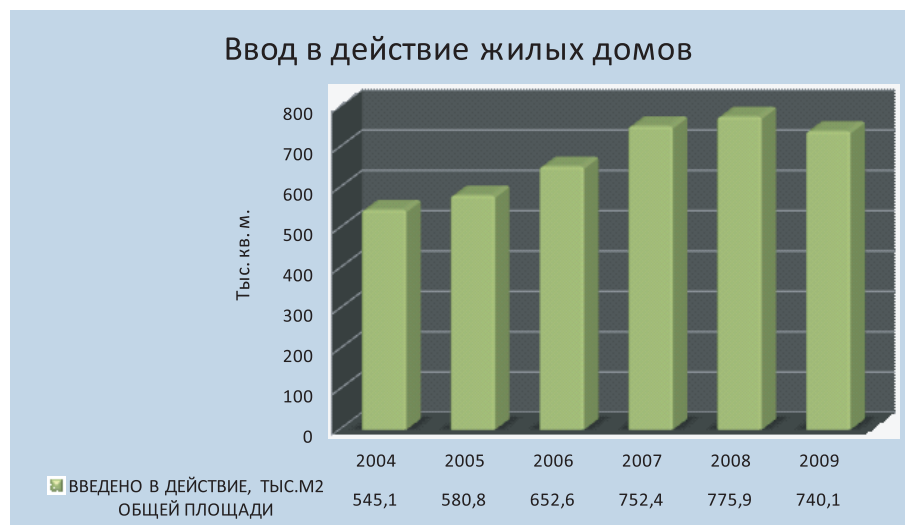
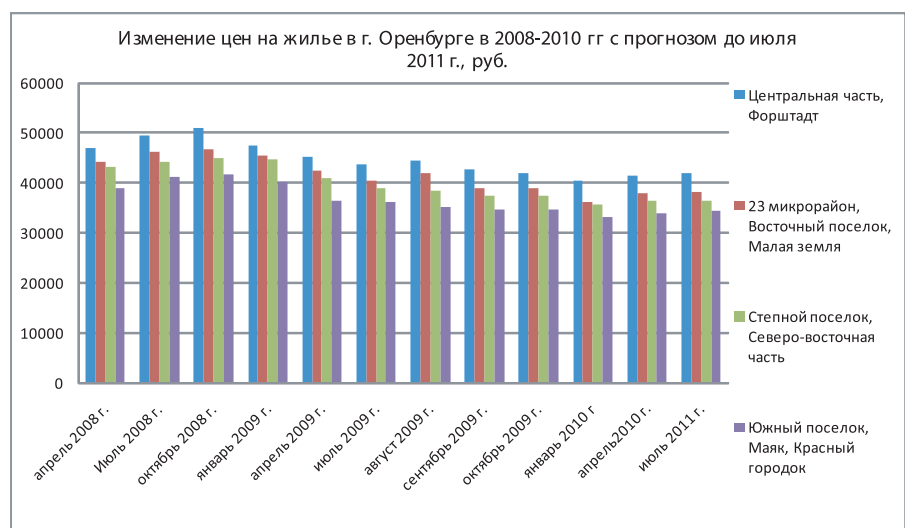
Интересный парадокс. Каждый, кто только столкнулся с наукой «экономика», помнит, что цена формируется под влиянием спроса и предложения. Однако естественные регуляторы в данном случае мало влияют на рынок. В четвертом квартале 2009 года фактическая стоимость одного квадратного метра общей площади жилых помещений по сравнению с четвертым кварталом 2008 года на первичном рынке снизилась на 7,5% (по данным обследования в городах Оренбурге, Орске и Бузулуке).

Снижение цен на жилье даже в самые тяжелые времена не превышало 20% за квадратный метр (см. рис.). Но, по прогнозам оценщиков ТПП Оренбургской области, самая низшая точка уже позади и цены на жилье вновь поползли вверх.

Несмотря на уже многолетний проект по доступному жилью, речь о доступности пока не идет. Строители оправдывают высокую стоимость жилья себестоимостью строительства: цены на цемент идут с огромной маржой производителя, кредиты меряются двузначными ставками, без откатов можно и не начинать и, конечно же, присоединения к коммуникациям. По данным наших экспертов, только врезка в водопровод стоит порядка 20 млн рублей.

Вывод напрашивается сам собой. Решение этих вопросов должно идти сообща: строители, власть, банкиры и коммунальщики должны объединить усилия. Пока же каждый думает только о реше-

## Динамика ввода в действие жилых домов (в % к среднемесячному значению 2006 года)



нии собственных проблем, при этом обсуждая их между собой, в кулуарах. Интересный факт: наше областное министерство строительства до сих пор не имеет собственного сайта, где как специалист, так и обыватель могли бы почерпнуть необходимую информацию и обсудить проблему. И это при провозглашенных лозунгах об Интернете в каждом доме самого удаленного села.

А пока строители выживают, кто как

может. Кто-то плотно подсел на госконтракты, кто-то диверсифицировал свою деятельность и помимо жилья начал строить промышленные объекты (они хоть как-то себя окупают), кто-то ринулся искать заказы в более благополучных регионах. Вот только системной проблемы это не решает. Может, стоит уже вспомнить детскую сказку про старика, который по прутикам веник сломал, а вместе не смог...

Суть нововведения заключается в том, что каждый из пакетов включает в себя определенный набор услуг как для покупателей, так и для продавцов жилой недвижимости. Таким образом, каждый обратившийся будет четко знать, какие услуги ему будут оказаны, будет видеть полную картину проводимых специалистами мероприятий и, соответственно, контролировать свои расходы.

Разработать пакеты, что называется «по интересам», позволил проведенный анализ рыночного спроса и тематики обращений оренбуржцев к специалистам Корпорации. Так, покупателям жилья будут предложены такие пакеты, как: «Классический», «Ипотечный» и «Комфортный», для продавцов недвижимости - пакеты «Гарант» и «Эксперт».

Основное отличие пакетов заключается в количестве реализуемых услуг. Так, например пакет «Классический» - это оптимальный вариант для тех, кто планирует покупку жилья с привлечением ипотеки и еще не выбрал себе объект недвижимости.

«Ипотечный» - подойдет для тех, кто уже нашел объект для покупки, но не сформировал пакет документов для получения кредита.

Пакет услуг «Комфортный» предназначен для приобретающих жилье за наличный расчет и тех, кто уже получил от банка положительное решение о выдаче кредита.

В свою очередь, оренбуржцы, решившие продать свою недвижимость, могут воспользоваться пакетами услуг «Гарант» и «Эксперт».

«Гарант» позволит найти покупателя и организовать сделку купли-продажи в оптимально короткие сроки в соответствии с действующим законодательством.

Пакет услуг, получивший название «Эксперт», состоит из юридических услуг, необходимых для эффективного решения вопросов, касающихся операций с недвижимостью. Он включает: составление договоров купли-продажи, сбор документов, необходимых для государственной регистрации права собственности, сопровождение подачи документов в Регистрирующий орган, восстановление правоустанавливающих докумен-

## События на рынке недвижимости.

# Новый уровень. Абсолютно новый уровень!

С 1 сентября «Оренбургская ипотечно-жилищная корпорация» переходит на схему пакетного обслуживания своих клиентов. Новый формат очень удобен для оренбуржцев, поскольку дает им возможность самим определять степень сотрудничества со специалистами ОАО «ОИЖК», выбирая один из пяти пакетов услуг - «Классический», «Ипотечный», «Комфортный», «Гарант» или «Эксперт». При этом стоимость услуг будет индивидуальной для каждого клиента, поскольку привязывается к конкретному объему работ.

тов на объект, приватизация, оформление наследственного права и др.

Выбор того или иного пакета зависит лишь от того, решение каких вопро-

сов клиент готов поручить специалистам «Оренбургской ипотечно-жилищной корпорации». При желании можно рас-

ширить выбранный пакет, включив в него дополнительно и другие необходимые сопутствующие услуги.

К тому же присутствие на одной территории специалиста по недвижимости, ипотечного консультанта и юриста,

поможет решить в оптимальные сроки абсолютно все вопросы, связанные с продажей недвижимости, поиском и приобретением жилья, получением ипотечного кредита, квалифицированной юридической консультацией и оформлением документов по сделке.

[www.oigk.ru](http://www.oigk.ru)

### Удобство и прозрачность

Новый формат обслуживания - возможность самостоятельно определять степень сотрудничества со специалистами ОАО «Оренбургская ипотечно-жилищная корпорация». Выбор пакета зависит лишь от того, решение каких вопросов Вы готовы поручить нам.

### Дополнительные возможности

Вы можете расширить выбранный пакет услуг, включив в него необходимые Вам сопутствующие услуги.

**ПАКЕТНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ – комплекс услуг, предназначенных для оренбуржцев, решивших продать или купить жильё.**

## ПАКЕТЫ УСЛУГ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ЖИЛЬЯ

«КЛАССИЧЕСКИЙ» - для тех, кто планирует покупку жилья с привлечением ипотеки и еще не выбрал себе вариант объекта недвижимости.

«ИПОТЕЧНЫЙ» - для тех, кто нашел объект для покупки, но еще не сформировал пакет документов для получения ипотечного кредита.

«КОМФОРТНЫЙ» - для приобретающих жильё за наличный расчет и тех, кто уже получил от банка положительное решение о выдаче ипотечного кредита.

## ПАКЕТЫ УСЛУГ ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

«ГАРАНТ» - позволит найти покупателя и организовать сделку купли-продажи в оптимально короткие сроки в соответствии с действующим законодательством РФ.

«Эксперт» - набор юридических услуг, необходимых для эффективного решения вопросов, касающихся операций с недвижимостью.

# «Оренбурггражданпроект»: высокая эффективность в современных условиях



2010 год политики, экономисты, руководители предприятий и их сотрудники во многом оценивают как посткризисный: экономика постепенно оживает, предприятия возвращаются к инвестиционным программам, увеличивают капиталовложения и пр. Но какие-либо прогнозы на будущее делают осторожно, боясь спугнуть «птицу удачи». Однако есть предприятия и организации, которые с уверенностью могут рассказать о своей успешной работе и в кризисный период, для которых и нынешний 2010 год – очередной период интенсивного развития. К таким предприятиям, безусловно, можно отнести открытое акционерное общество «Проектный институт «Оренбурггражданпроект».

Действительно, проектному институту, за плечами которого 75-летний опыт работы, высококвалифицированные специалисты, новейшая производственно-техническая база и проектно-конструкторский потенциал, современное программное обеспечение, есть в чем отчитаться и в посткризисном году. Полученные в августе награды – свидетельство признания коллег и специалистов.

ОАО ПИ «ОГП» активно занимается проектированием объектов социальной направ-

ленности. Так, 1 сентября этого года распахнет свои двери школа в поселке Полевой Домбаровского района, спроектированная сотрудниками института. Она рассчитана на 176 учеников и отвечает всем современным обязательным правилам и нормам. По заказу ООО «Медногорский кирпичный завод» творческий коллектив института разработал проект 45-квартирного пятиэтажного жилого дома для малосемейных групп населения по улице Гагарина в Медногорске. Проект

был выполнен за 4 месяца.

Кроме того, продолжается работа по проектированию объектов широко известного поселка «ЭкоДолье» в селе Ивановка Оренбургской области. Институт корректировал генеральный план проекта, разработал проекты нескольких индивидуальных жилых домов комплекса и сейчас ведет работы по проектированию всего инженерного обеспечения – водопровода, бытовой и ливневой канализации, системы электроснабжения, газификации и связи.

«ЭкоДолье» является уникальным для нашей области проектом. Жилой комплекс, расположенный в 5 километрах от Оренбурга, состоит из четырех тысяч домов, рассчитанных на 15 тысяч жителей. Большая часть построек – индивидуальные коттеджи, таунхаусы и малоэтажные многоквартирные дома. Также проектом предусмотрено строительство двух школ и трех детских садов. Уже сейчас 82 дома по проектам ОАО ПИ «ОГП» нашли своих покупателей. Напомним, что строительство поселка реализуется при поддержке правительства области в рамках приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

А еще «Оренбурггражданпроект» стал автором проекта «Коллекторная и тепловыводы» для Сакмарской ТЭЦ, филиала





ОАО «Оренбургская теплогенерирующая компания». Проектируемый объект состоит из коллекторной и трассы тепловодов общей протяженностью 1320 м. Основное техническое решение состоит в объединении всех подающих тепловодов (источников перегретой воды) в один узел — коллекторную. Все тепловыводы с территории Сакмарской ТЭЦ также подключены к коллекторной, по ним вода выводится с электростанции. Такая сложная, на первый взгляд, система не позволит остаться без тепла ни одному району Оренбурга при ремонтных и аварийных работах. Сотрудники ОАО ПИ «ОГП» — одни из немногих специалистов в Оренбургской области, кто способен выполнить проект такой сложности.

Впрочем, теме энергосбережения и энергетической эффективности руководство института уделяет большое внимание. Напомним, что, согласно Закону РФ «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности», правом проведения энергетического обследования обладают лица, являющиеся членами саморегулируемых организаций в области энергетического обследования. Поэтому в июле этого года СРО «Альянс строителей Оренбуржья» и СРО «Альянс проектировщиков Оренбуржья» провели совещание, в котором приняли участие и эксперты ОАО ПИ «ОГП». На совещании обсуждалась целесообразность создания региональной саморегулируемой организации в области

энергетического обследования на базе существующих СРО строителей и проектировщиков. Итогом стало образование некоммерческого партнерства «Альянс энергоаудиторов Оренбуржья». «Оренбурггражданпроект» стал одним из его учредителей.

Свой профессиональный праздник

— День строителя институт отметил сразу несколькими наградами. Накануне праздника проектного институту был вручен Диплом III степени победителя VI Всероссийского конкурса на лучшую проектную и изыскательскую организацию в 2009 году. Конкурс учрежден Министерством регионального развития РФ, в стенах которого и прошла торжественная церемония награждения. Оренбургский институт был отмечен высшей наградой за достижение высокой эффективности результатов деятельности в современных экономических условиях.

Также решением жюри областного конкурса «Лучший менеджер строительного комплекса Оренбуржья», проводимого Правительством Оренбургской области, Оренбургским областным союзом промышленников и предпринимателей и региональным отраслевым объединением работодателей «Союз строителей Оренбургской области» генеральный директор ОАО ПИ «ОГП» Игорь Александрович Скуратов награжден дипломом и отмечен золотым знаком победителя. В рамках конкурса оценивались технико-экономические показатели деятельности организации в I полугодии 2010 года по сравнению с I полугодием 2009

года с указанием антикризисных мер, принятых руководителем организации, а также деловые качества руководителя, стиль и методы его работы в этот период.

— Победы в конкурсах для меня, для нашей организации, для сотрудников, конечно, значат очень много. В первую очередь, это большой труд специалистов, работающих целый год для достижения таких результатов, к тому же 2009 год оказался непростым для строительной отрасли и для проектных организаций в том числе. Поэтому вдвойне приятно, что институт не просто работал, а работал активно и успешно. Во-вторых, это гордость за то, что «Оренбурггражданпроект» был единственной организацией в списке победителей, представляющих город Оренбург. И, наконец, это побуждает к постановке новых целей, разработке интересных проектов и творческих решений, к достижению всего задуманного и продуктивному сотрудничеству, — так оценил достижения института его генеральный директор Игорь Скуратов.

В будущем институт намерен продолжать проектные работы в социальной сфере. Большой опыт проектирования образовательных учреждений позволяет создавать все более сложные проекты школ и детских садов. Не останутся без внимания «Оренбурггражданпроекта» жилые здания, спортивные сооружения и другие социальные объекты Оренбуржья.



# Банк в режиме on-line

Вы никогда не задумывались, почему в банках нет очередей? Притом что банки, наоборот, отмечают приток клиентов, увеличение числа операций, которые клиенты (чаще юридические лица), проводят со своими расчетными и текущими счетами? Ответ прост: современный клиент общается с банком дистанционно. В офисе же появляется в крайне важных случаях: при оформлении кредита, при открытии счета для подтверждения своей личности и уставных документов своего предприятия и т. п. Все остальные операции он проводит по Интернету.

## Названий много – смысл один

Интернет-банк, «банк-клиент», «клиент-банк», система ДБО, электронный банк, on-line banking, SMS-банкинг, мобильный банк – множество этих терминов характеризуют дистанционное банковское обслуживание: предоставление банковских услуг на основании распоряжений, передаваемых клиентом удаленным образом (то есть без его визита в банк), чаще всего с использованием компьютерных и телефонных сетей. ДБО (дистанционное банковское обслуживание) позволяет клиенту банка в режиме реального времени получать основные информационные и операционные банковские услуги быстро и надежно, а именно:

- просматривать остатки по счетам, депозитам и банковским картам;
- получать выписки о движении средств на счетах;
- проводить перечисления денежных средств на счета в своем и других банках;
- проводить валютные операции;
- просматривать информацию по кредитам и получать график платежей;
- осуществлять платежи, в том числе погашение кредитов, оплату мобильной и стационарной телефонной связи, Интернета, коммунальных платежей и пр.;
- получать всю доступную информацию: курсы валют, процентные ставки по вкладам, ситуацию на фондовом рынке, изменения в банковском законодательстве, инструкторские письма и положения

по пользованию банковскими услугами и пр.;

- обмениваться электронной почтой с сотрудниками банка и многое другое.

Система ДБО в российских банках начала внедряться порядка трех лет назад, и с тех пор она становится все более популярной. Оренбургские банки приводят собственную статистику: около 43% клиентов ОИКБ «Русь» пользуются услугами ДБО, 70% - в Оренбургском филиале «АВТОВАЗБАНКА».

«Практика последних лет показывает, что услуги дистанционного банковского обслуживания переходят в разряд стандартных услуг современного бизнеса, - говорит Фарид Мухатдинова, начальник управления клиентских отношений ОАО «БАНК ОРЕНБУРГ». - Утверждать это позволяют не только показатели зарубежной и отечественной статистики, но и данные деятельности нашего банка. Так, по состоянию на 1 августа 2010 года количество клиентов, пользующихся данными услугами, по сравнению с соответствующей датой прошлого года увеличилось на 48,1%. При этом число региональных пользователей выросло на 63,4%, а доля индивидуальных предпринимателей - на 38,8%. Только за две недели августа к удаленному управлению расчетными счетами присоединились 15 клиентов».

Специалисты ОАО «НИКО-БАНК» говорят: «До 2008 года спрос на продукт был единичным. Уже существующие организации по разным причинам мало интересовались ДБО: из-за отсутствия доверия к данной системе, страхов



перед вирусами, шпионскими программами, программами-перехватчиками и пр. Однако учитывая современные темпы ведения бизнеса, когда на первый план выходят оперативность, надежность и низкая затратность совершаемых операций, спрос на данную услугу стал стабильно возрастать, особенно среди молодых и вновь регистрируемых организаций и предпринимателей».

## Банк-клиент или интернет-банк?

Основные продукты ДБО – это система «Банк-Клиент» и «Интернет-банк». Между ними есть принципиальное различие, и приоритет, безусловно, отдается «Интернет-банку».

«Банк-Клиент» – сервис, который требует установки дополнительного программного обеспечения на компьютер клиента. Работать в программе можно как on-line, так и off-line, а затем подключаться и обмениваться документами с банком. «Интернет-банк» – более тонкая система, работа в ней идет через обычный интернет-браузер без необходимости устанавливать дополнительное ПО на свой компьютер. Работать в «Интернет-банке» можно с любого компьютера, подключенного к Интернету, например, с ноутбука.

Недостаток системы «Банк-Клиент» в том, что пользователь привязан к своему рабочему месту,

в случаях выхода из строя компьютера или переустановки операционной системы самостоятельное восстановление программы невозможно, так как требуется выполнение определенных мероприятий и на стороне банка.

«Банк-Клиент» и «Интернет-банк» - системы, ориентированные на разные категории клиентов, - считает Фарида Мухатдинова. - Система передачи электронных документов «Банк — Клиент», действующая в нашем банке, идеально подходит для предприятий с большими ежедневными финансовыми потоками. Их полностью устраивает стационарная система, мобильность для таких клиентов не главное. «Интернет-банк» - более демократичная и подвижная система, которая больше подходит для средних и мелких предприятий. По цене ее свободно могут позволить себе представители среднего и малого бизнеса. Наверное, именно поэтому она более востребована нашими клиентами».

Кроме того, «Банк-Клиент» обходится клиенту гораздо дороже. Платеж при подключении к системе и ежемесячная абонентская плата, как правило, выше, чем в «Интернет-банке», так как требует вызова специалиста на рабочее место клиента для подключения, обучения пользователей и устранения возможных неполадок.

## Я на солнышке лежу, за финансами гляжу

Особенно удобна система интернет-банкинга руководителям предприятий. Дома или в офисе, в командировке или отпуске директор может не просто видеть финансовые потоки своего предприятия, а, обладая единственным правом подписи платежных документов, контролировать их движение.

Подключаясь к «Интернет-банку», руководитель получает пароль и логин для доступа на сайте банка - поставщика услуги. Некоторые банки для своего «Интернет-банка» создают отдельный сайт. Используя логин и пароль, можно просмотреть остатки на своих счетах, информацию о ранее проведенных платежах и пр. Но для того, чтобы провести платежную операцию, необходимо иметь

ключ с собственной электронной цифровой подписью (ЭЦП), который обеспечивает право подписи. Он передается клиенту на различных носителях — диске, смарт-карте, флэшке и др. Руководитель организации может использовать этот ключ сам (то есть лично подписывать платежки) либо передать своему бухгалтеру или иному специалисту. Получив платежку клиента, операционист банка сверяет его подпись и проводит платеж. Если же деньги поступили не на тот счет, то вся ответственность полностью лежит на клиенте, так как только он отвечает за сохранность своего ключа.

Банковские IT-службы уделяют большое внимание обеспечению безопасности средств пользователей. Кроме фактической утери ключа клиентом, его хищение возможно путем хакерских, вирусных или иных атак. Конечной целью всех злоумышленников является либо навязывание (подмена) электронного платежного документа, либо ознакомление с ним. Поэтому защитные механизмы «Интернет-банков» направлены на обеспечение аутентичности и конфиденциальности платежного документа с использованием механизма ЭЦП и шифрования данных средствами криптографической защиты. То есть отправляемый в банк документ подписывается и шифруется, банк же проводит сверку документа и подписи, после чего принимает решение о его действительности. Кроме стандартных способов защиты некоторые банки предлагают клиентам более усовершенствованные системы. Так, ОАО «БАНК ОРЕНБУРГ» в качестве носителя ключа предлагает клиентам смарт-карту. Внешне похожая на флэш-карту она устроена так, что с нее нельзя скопировать секретный ключ, она недоступна программам-шпионам и защищена от злоумышленников.

ОАО «БИНБАНК» предлагает услугу по созданию и безопасному хранению ключа на специальном USB-токене «iBank 2 Key» - устройстве нового поколения, который может содержать в себе до 64 ключей. Внешне также похожий на обычную флэшку в действительности он представляет собой мини-компьютер, в котором реализованы

криптографические алгоритмы шифрования и подписания документов: секретный ключ генерируется самим токеном, хранится в защищенной памяти и никогда никем и ни при каких условиях не может быть считан.

В целом сохранность ключа целиком и полностью лежит на руководителе: хранить его нужно строже, чем ключи от квартиры. При подключении к «Интернет-банку» клиенты предупреждаются о необходимости соблюдения правил его хранения, соблюдения порядка передачи при смене руководителя предприятия, при работе на компьютерах приглашенных специалистов и т. д. В случае же утери ключа необходимо немедленно сообщить об этом в банк: ключ будет заблокирован. Его восстановление невозможно, поэтому клиенту за дополнительную оплату будет выдан новый. Кроме того, через определенный промежуток времени (например, каждый месяц) специалисты банков советуют менять логин и пароль.

## Платить можно просто

Преимущества интернет-банкинга перед традиционным обслуживанием в банке очевидны. «У клиентов отсутствует необходимость постоянно иметь резервный автомобиль, чтобы ежедневно приезжать в банк, получать или отдавать платежные поручения, стоять в очереди и т. д. Дешевизна всех операций — также немаловажный фактор, - утверждают специалисты ОАО «НИКО-БАНК». - Для банков же основное преимущество — это более быстрая обработка поручений, уменьшение бумажной работы и автоматизация особо частых и однообразных операций, что является наиболее актуальным в связи с постоянным ростом клиентов».

Людмила Буклова, директор Оренбургского филиала «Банк Москвы», рассказывает: «По подсчетам западных специалистов проведение одной операции обходится банку в среднем в 1,07 доллара, а через интернет-банк - всего 0,01 доллара. По сути, клиент банка сам становится операционистом для выполнения своих операций. Работа банковских

служащих облегчается, у них высвобождается время для организации других видов продаж. На работников операционных служб в данное время возлагаются функции, которые ранее были им не свойственны: это и привлечение депозитов юридических лиц, и продажа корпоративных карт, внедрение зарплатных проектов, организация проверок по кассовой дисциплине, привлечение средств в паевые инвестиционные фонды и др. То есть внедрение ДБО позволяет значительно повысить квалификацию операционистов и снизить затраты».

Освоить работу в «Интернет-банке» может любой пользователь, умеющий работать в Интернете. Система устроена очень просто, так что даже бухгалтера «старой закалки» через несколько дней общения с ней легко проводят все операции. К тому же если организация постоянно работает с рядом клиентов и периодически отправляет им типовые платежные документы, то все операции сводятся к тому, что в электронной платежке меняется лишь дата, сумма и назначение платежа. Все данные (наименование получателя, реквизиты и пр.) сохраняются в архиве в виде шаблонов, которые легко можно «вызвать».

Кроме того, работать с «Интернет-банком» организации может сразу несколько сотрудников (например, несколько бухгалтеров). В этом случае руководитель сам предоставляет им степень доступа: кто-то может просто просматривать, создавать и редактировать документы, а кто-то подписывать.

Система значительно уменьшает возможность допустить ошибки: для создания платежки возможен импорт/экспорт документов из наиболее распространенных бухгалтерских программ («1С», «Парус», «Галактика» и т. д.). «Интернет-банк» также удобен пользователям, которые ведут бухгалтерию нескольких организаций, можно одновременно работать со счетами нескольких организаций, проводить мониторинг счетов подконтрольных предприятий и др.

Цена вопроса

Расходы юридических лиц на интернет-банкинг состоят из трех пунктов: платежа за подключение, ежемесячной оплаты за пользование услугой и разовой комиссии за платежную операцию.

Стоимость подключения зависит от конкретного программного продукта, который банк использует в качестве своего «Интернет-банка». Закупая ПО, банк оплачивает ключ каждого своего клиента. То есть одновременно банк может купить несколько сотен ключей, а затем продать их клиентам. ИТ-службы некоторых банков разрабатывают собственные программы «Интернет-банка», например, «Альфа-Клик» в Альфа-Банке, «PSB On-Line» в Промсвязьбанке, «Авангард Интернет-Банк» и др. По данным Агентства CNews Analytics среди ста крупнейших кредитных учреждений России доля собственных разработок ДБО для корпоративных клиентов составляет порядка 11%. В сегменте независимых программных про-

дуктов сложилась практически олигополия двух крупных игроков — BSS (45,5%) и «Бифит» (20,8%). Остальные компании имеют пять и менее процентов рынка.

Размер абонентской платы и комиссия за платежные операции в «Интернет-банке», как правило, ниже стоимости традиционного расчетно-кассового обслуживания, что наряду с очевидным удобством системы является предпосылкой для перехода большей части банковских клиентов на эту систему.

Что новенького?

Специалисты говорят, что большая часть типовых банковских операций уже сейчас можно проводить по Интернету, поэтому основным направлением развития ДБО является усовершенствование системы защиты клиента, а также расширение возможностей «Интернет-банка» по проведению валютных операций. Кроме того, возможно внедрение и расширение возможностей мобильного банка. «Так как сфера услуг юридических лиц становится все шире, банк старается идти в ногу со временем и постоянно готов расширять спектр услуг и возможности ДБО, - говорят специалисты ОАО «НИКО-БАНК». - Планируется появление сервиса смс- и e-mail-информирования клиентов о важных событиях, в ближайшее время в системе ДБО клиентам будет доступно получение всего спектра РКО в валюте и многое другое».

Скоро вниманию корпоративных клиентов ОАО «БАНК ОРЕНБУРГ» будет предложена услуга «Мобильный банк», что позволит клиентам банка получать по SMS уведомления о списании и зачислении средств на счета, информацию по счету (остаток и мини-выписку по последним пяти операциям), о текущей задолженности по кредиту, о текущих курсах валют в банке и др.

Многие банки расширяют дистанционное банковское обслуживание для физических лиц. Если получение смс-сообщений от банка для нас уже стало привычным делом, то проведение платежных операций по Интернету многим из нас еще предстоит освоить.

Гульдар Хасанова.

| Банк                              | Тип системы                     | Стоимость подключения, руб. | Ежемесячное обслуживание, руб. | Разовая комиссия за платежную операцию, руб. |
|-----------------------------------|---------------------------------|-----------------------------|--------------------------------|----------------------------------------------|
| ОАО «БАНК ОРЕНБУРГ»               | Интернет-банк «Faktura.ru»      | 1250                        | 200+250 ежегодное продление    | 0,1% от суммы платежа                        |
| ОИКБ «Русь»                       | Банк-клиент «Клиент-Банк»       | 900                         | 600                            | 30                                           |
| ОАО «НИКО-БАНК»                   | Интернет-банк «Интернет-Клиент» | 2500                        | 400                            | 15                                           |
| Оренбургский филиал «Банк Москвы» | «Интернет-Банк-Клиент»          | 1400                        | 500                            | от 12,5 (в зависимости от оборотов)          |
| ОАО «БИНБАНК»                     | Интернет-банк «iBank 2»         | 800                         | 300                            | 20                                           |
| Автовазбанк                       | Интернет-банк «Интернет-Клиент» | 1000                        | 500                            | 20                                           |
| МДМ Банк                          | Интернет-банк «МДМ-банк»        | 2000                        | 600                            | 25                                           |

# Новейшие технологии управления Вашими финансовыми активами от банка «Форштадт»

**Время – невосполнимый, бесценный дар.**

**А ещё, как известно, время – деньги. Банк «Форштадт» прекрасно понимает актуальность этого выражения в жизни современного человека, будь то бизнесмен или служащий, рабочий, офисный сотрудник. Своим клиентам банк предлагает использовать новейшие технологии управления финансовыми активами.**

Системы дистанционного обслуживания позволяют без необходимости посещения офиса банка в любое удобное для вас время получать текущую информацию о состоянии счета, а также совершать банковские операции. При этом клиент максимально защищён от несанкционированного доступа к счету или от потери информации.

От оперативности управления денежными потоками во многом зависит эффективность функционирования бизнеса.

Банк предлагает своим корпоративным клиентам удобный сервис по управлению счетами предприятий и организаций через систему «iBank2».

«iBank 2» позволяет управлять банковскими счетами и картами в офф-лайне. Поддерживает все типы финансовых документов. Размер клиентского дистрибутива менее 1 Мб. «iBank 2» содержит механизмы шифрования и электронную цифровую подпись.

Функциональные возможности модуля:

- получение выписки об остатках и движении денег по банковским счетам за любой период времени;
- подготовка и передача в банк

платёжных поручений на осуществление внутренних и внешних переводов в рублях и иностранной валюте;

- осуществление международных переводов;

- перечисление заработной платы и других выплат сотрудникам на их счета в банке;

- контроль своих депозитных счетов, а также пополнение или уменьшение депозитов;

- отслеживание изменений по своим кредитным счетам в банке;

- контроль расходов сотрудников на корпоративных карточных счетах;

- просмотр курсов валют и другой справочно-финансовой информации;

- осуществление безналичной покупки/продажи иностранной валюты;

- связь с банком.

Основные выгоды и преимущества «iBank 2»:

- высокая скорость обработки расчетных и платежных документов;

- удобные формы создания документов;

- надежная защита от несанкционированного вмешательства;

- система взаимодействует с бухгалтерскими программами;

- удобный интерфейс;

- платформенная независимость.

О наличии большого количества дополнительных модулей расскажем подробнее. Сервис «iBank 2» банка «Форштадт» включает в себя:

- Online-банкинг, когда управление банковскими счетами и картами осуществляется через Интернет и web-браузер в режиме реального времени.

- SMS-банкинг, обеспечивающий доступ к банковским счетам и картам через SMS. Предусмотрена



возможность рассылки SMS-сообщений о текущих остатках, о движении средств по счетам и картам, выписки по расписанию.

- Mobile-банкинг или управление банковскими счетами и картами с КПК, коммуникаторов и смартфонов в режиме on-line.

- WAP-банкинг - доступ к банковским счетам и картам с мобильного телефона через WAP. Клиент может запрашивать выписки, пополнять и блокировать карты, осуществлять WAP-платежи.

- Телефонный банкинг. Доступ к банковским счетам и картам осуществляется при помощи телефона. Таким образом возможно получение информации о текущих остатках, выписок за период на факс, пополнение и блокировка карт, телефонные платежи.

Находясь в любой точке мира, независимо от времени суток и без выходных клиенты банка «Форштадт» могут обеспечить себе полноценный доступ ко всем своим счетам. Для совершения операций необходим компьютер или телефон с доступом в Интернет.

**По вопросам подключения сервисов обращайтесь в обслуживающие вас офисы, а так же по телефону в головном офисе банка «Форштадт»:**  
**(3532) 980-545; 980-439.**  
**Сайт [www.forshtadt.ru](http://www.forshtadt.ru).**

АКБ «Форштадт» (ЗАО) Генеральная лицензия ЦБ РФ №2208.





Александр Соколов, председатель  
совета директоров банка «Форштадт»:

**«Я был неплохой  
«Вывеской»,  
под которую можно  
привлечь клиентов»**

Начало 90-х, помимо кардинальной перестройки сугубо экономических отношений, прошло под знаком ломки всей политической системы. О том, что было причиной, а что - следствием, до сих пор спорят историки и эксперты. Фактом является лишь то, что некогда могучая сила, обладающая неограниченной властью, - партия КПСС практически за несколько лет потеряла все свои ведущие позиции в обществе, а впоследствии и вовсе была запрещена. Что стало причиной такого глубочайшего фиаско идеологии, господствовавшей 70 лет?

Прогнула ли система изнутри или ее свалили внешние факторы? Были ли какие-то особенности перехода власти от партийного клана к демократическому, а затем и к олигархическому «сообществу» на территории Оренбургской области? Ответы на все эти вопросы знают немногие непосредственные участники событий двадцатилетней давности. Один из них – наш сегодняшний собеседник. Сегодня в рубрике «Как это было» бывший первый секретарь Ленинского райкома партии города Оренбурга Александр Соколов.

**- Александр Павлович, с чего, на Ваш взгляд, началось падение власти КПСС? Этот процесс был объективен или были варианты?**

- В апреле 1985 года к власти пришли новые люди, провозгласившие курс на перестройку, и вскоре было заявлено о необходимости перехода на рыночные рельсы. Но уже в то время в стране была серьезная проблема: в документах

и с трибун говорилось одно, а на деле было, порой, совершенно иначе. Во-первых, появилась возможность выражать иные мнения. А потом далеко не все могли воспринять то, что на протяжении 70 лет официально считалось чуждым тогдашнему строю. Поменять мировоззрение в одночасье сумели немногие. Мало того, инициаторов рыночных отношений обвиняли в

покушении на прежние устои.

И еще один вопрос о партии: а можно ли говорить, что она была такой, какой представлялась в документах тех лет? Я часто задаю себе этот вопрос и не готов однозначно ответить на него утвердительно.

**- А вот это точно требует пояснения...**

- Смотрите, к 1990 году в Рос-



сии партия насчитывала 15 миллионов человек, более двух третей из которых составляли рабочие и колхозники. Рядовые коммунисты тогда вряд ли могли всерьёз влиять на судьбоносные решения. Их обязанностью были уплата членских взносов и посещение партийных собраний. А директивы готовились и продвигались в массы партийным аппаратом. Наверное, на каком-то этапе между этими двумя частями произошёл какой-то разрыв, поскольку, когда тогдашний президент России партию запретил, никаких сколько-нибудь заметных акций протеста со стороны рядовых коммунистов не последовало. Вот и возникает вопрос: была ли КПСС так едина и непобедима, как провозглашалось в её лозунгах?

**- А может быть ошибка КПСС того времени и в том, что она под, в общем-то, правильные преобразования не сумела предложить новую идеологию?**

- Конечно, идеология также колебалась вместе с линией партии, но сильной стороной её вряд ли была. Достаточно вспомнить, как тогда изучались работы Ленина. Вместо понимания его диалектики заучивали его цитаты, при этом редко соотнося их с текущим моментом. Этим, кстати, страдают и современные коммунисты: для них догмы, символы, фразы становятся важнее, чем системные взаимосвязанные программы.

Тогда же всё это наложились ещё и на внутрипартийную борьбу. Нина Андреева пишет свое знаменитое письмо, образуются кланы Лигачева и Яковлева. Естественно, что отдельные партийцы, несмот-

ря на принимаемые на пленумах и съездах решения, в условиях неопределенности не особо стремились их выполнять. Хотя я уверен, что если бы не идиотская история с ГКЧП, то и партия была бы, и страна сохранилась. Конечно, не такие, как до этого, но всё же существовали бы.

**- То есть гегемония партии была выгодна лишь бюрократическому аппарату?**

- Так была выстроена система. В Конституции СССР была отдельная статья о ведущей и направляющей роли партии. Да и на самом деле, только через партийность руководителей можно было воздействовать на решение буквально всех проблем. Это был мощный и, пожалуй, единственный рычаг. Поэтому партийные органы сплошь и рядом подменяли хозяйственные. В связи с чем все вопросы - от выполнения текущих планов до строительства жилья в сельской местности и шефской помощи деревне - это были также дела обкома и райкомов. И мы к этому относились тогда очень серьезно, все решения обсуждались и перedelывались по нескольку раз. Но, глядя с позиций сегодняшнего дня, увы, не все из них можно признать эффективными. Видимо, и это в какой-то мере предопределило последующие перемены.

Надо подчеркнуть ещё, что в партии, как правило, был четкий и хорошо отлаженный отбор. В аппарат просто так не попадали, поэтому люди там были не безграмотные. Партия же учила основам руководства, поэтому в дальнейшем партийные чиновники нашли свое место в реальном производ-

стве. Тот же первый секретарь райкома был, говоря по-современному, главой администрации, а вовсе не председатель райисполкома.

**- А как происходило перерождение партийных лидеров в бизнесменов? Благодаря связям или способностям?**

- Во многом случайно. Куда было деваться функционерам после того, как Ельцин запретил Российскую коммунистическую партию? Вот они и начали торговать сахаром. Хотя я, наверное, не смогу припомнить ни одного высокопоставленного партийного чиновника, который стал успешным бизнесменом. Навыки партаппаратчика можно было применить в качестве наемного менеджера, управленца, но самостоятельными бизнесменами стали немногие. Хотя есть Костенюк, например, но он из облизполкома.

А вот комсомольцы сумели найти себя в бизнесе. Во-первых, у них было больше внутренней свободы, а во-вторых, был навык реализации практических дел: МЖК, стройотряды, БАМ и т. д. И их не тяготила преданность каким-то идеалам, пусть и развенчанным. Им, кстати, очень помогли партийные решения. Например, о создании кооперативов.

**- То есть себя Вы также не относите к успешным бизнесменам?**

- Да я вообще никаких успехов в бизнесе не добился. Ведь одно дело - уметь управлять бизнесом, а другое - заработать средства, суметь их проинвестировать, а затем инвестициями и ресурсами управлять. Из партии вышли умеющие первое, а из комсомола - второе.



Почему меня позвали в банк? Потому что знали, что я был первым секретарем райкома и председателем Совета народных депутатов самого большого района области. Владельцам банка были интересны те умения, связи, контакты, которые у меня были, и возможности, которые они предоставляли. А имел ли я отношение к финансам – было не так уж и важно. Я был неплохой «вывеской», под которую, как предполагалось, можно привлечь клиентов. Банка еще особо не было, а Соколов уже был. Хотя я, честно говоря, весьма отдаленно представлял себе, что такое банковская деятельность. Но в конце концов согласие дал, хотя вскоре и пожалел об этом, поскольку обещания тогдашних акционеров оказались просто блефом.

**- Советовались с кем-нибудь?**

- Нет, я вообще мало кому говорил о поступившем предложении. У меня привычка такая – самому все решать. Кстати, я и в партийные чиновники попал также – не советуясь. Сначала беседовал с каким-то товарищем из обкома (позже выяснилось, что это был Александр Федорович Нагорнов, зам. заведомо обкома партии), потом с Вячеславом Васильевичем Шереметом, они прощупывали меня, задавали много вопросов. Потом я попал к Александру Ивановичу Жиленкову (секретарь обкома по промышленности), у которого на столе уже лежал проект решения о назначении меня инструктором обкома. И все это время я никому ничего не говорил.

**- Это был карьерный рост?**

- Объективно, да. И если бы пришлось снова выбирать, я по-

шел бы по этому же пути. Машзавод дал мне понимание организации работы крупнейших предприятий, а партия – умение управлять процессами. И посещая предприятия области, я умел говорить с их руководителями на одном языке. Хотя к партийным работникам у производителей отношение зачастую было неоднозначным, со временем мне удалось «войти в доверие». Я познакомился и часто общался с директорами, главными инженерами многих предприятий, работниками главков различных отраслей. Это была отличная школа. А на машзавод я вернуться мог всегда.

**- То есть та власть давала опыт и связи?**

- Да, это был главный капитал партаппаратчика.

**- А как же пресловутое «золото партии»? Неужели на уровне обкомов и горкомов не было к нему доступа, не было возможности использовать хотя бы часть финансового ресурса партии?**

- Абсолютно никакой. Все взносы уходили в Москву, обратно они приходили строго по лимитам на содержание аппарата. Даже какого-то сверхдостатка не было у парторганизаций. Я, например, квартиру получил только взамен той, что была раньше. Ни гаражей, ни участков, ни машин у меня не было. И глубоко был уверен, что в партию приходят не за этим. Спецпайки были только на уровне обкома. Но даже заместители заведующих отделами получали там столько же сосисок, сколько и уборщицы.

Потом уже, во время приватизации, появились первые капита-

лы, о которых сегодня неверно говорят как о партийных. Потом они в зависимости от уровня управления превращались во что-то большее или в ничто.

**- Старые партийно-хозяйственные связи дали преимущество при ведении бизнеса в начале 2000-х? Ведь многие деятели тех времен и сегодня в обойме.**

- На мой взгляд, любое знакомство полезно. Когда я был председателем правления банка, то мои связи как-то способствовали его становлению. Ведь когда говорят, что клиент приходит в банк, потому что посмотрел его баланс, это полуправда. Клиент идет в банк к конкретному человеку, руководителю. Верят человеку, который управляет.

**- Если бы сегодня вернуться в начало 90-х, то чтобы надо было сделать по-другому?**

- В себе, своем жизненном пути – ничего. А вот решения партии... Было партийное решение о выборе руководителей, в результате которого многие предприятия возглавляли популистские, но профессионально слабые люди. Это плохо. С другой стороны, выбирались руководители, которые успешно возглавляли предприятия многие годы. Например, Василий Васильевич Николаев. Видимо, не надо было это делать повсеместно, а подходить к выборам как-то дифференцировано. Но мы же стремились развивать демократию, которую по прошествии двадцати лет так и не сумели развить. Демократия – это не только возможность всё и везде говорить, это гораздо более широкое понятие, особенно с точки зрения ответственности.





## Светлана Сивелькина:

### «Мое имя связано с «НИКО-БАНКом»

Рост собственных средств – в 3 раза, совокупных активов – в 3 раза, кредитного портфеля – в 3 раза, депозитов – в 5 раз! Мало какому финансовому учреждению страны удалось за четыре года сделать такой значительный скачок практически по всем основным показателям, характеризующим развитие банка. Одному из ведущих банков Оренбургской области ОАО «НИКО-БАНК» - удалось. За минувшие 4 года банк в федеральных и региональных рейтингах опережал по динамике развития региональные банки области. За этот период значительно расширилось предложение по услугам для всех категорий клиентов, увеличилось количество и качество офисов. Эксперты связывают такой рывок с приходом новой команды управленцев во главе с действующим председателем правления банка Светланой Сивелькиной.

Хотя на момент прихода у Светланы Сивелькиной не было навыков руководства самостоятельным банком, но высокая репутация и полученный опыт в качестве заместителей одного из региональных банков и крупного филиала московского банка, позволили акционерам «НИКО-БАНКа» надеяться на успех, понимая, что в случае удачной дивиденды могут быть весьма существенными. На тот момент, при сложившейся системе управления, банк не достаточно активно развивался относительно динамики банковского рынка.

- Современная экономическая ситуация в стране наглядно продемонстрировала, насколько сложны проблемы управления банком. От руководителя сегодня требуется не просто высокий профессионализм, но и новый уровень мышления, сочетающий требовательность с готовностью к риску и принятию на себя всей полноты ответственности за конечный результат банковской деятельности, - считает Александр Зеленцов, Председатель совета директоров ОАО «НИКО-БАНК».

Поэтому, когда четыре года назад Светлана Сивелькина пришла в один из ведущих региональных банков Оренбургской области, перед ней стояла сложная задача по построению эффективной системы управления, способной вывести банк на качественно новый этап развития.

- Не существует плохих или хороших методов управления, существует лишь

соответствие или несоответствие выбранного метода работы конкретной ситуации. За 20 лет работы банка было сделано многое, что заложило основу для решающего скачка в развитии ОАО «НИКО-БАНК» - говорит Светлана Васильевна. - Постоянно анализировать происходящее, советоваться с коллективом и снова анализировать, оперативно вносить рациональные изменения в систему - единственно надежная основа эффективного управления банком.

Светлане Васильевне за короткий период удалось создать команду, которой была разработана новая, амбициозная стратегия развития банка, где каждому специалисту отводилась трудная, но увлекательная задача.

- Сложность заключалась в поиске стимулов, побуждающих коллектив искать новое, экспериментировать, стремиться к творчеству. Такие стимулы были созданы посредством грамотно выстроенной системы управления персоналом. Разработана и внедрена эффективная система мотивации, система развития, обучения. Все сотрудники банка были максимально вовлечены в процесс коллективного обсуждения наиболее значимых проблем, и участвовали в поиске их решения. Сейчас наш коллектив представляет собой команду единомышленников, душой болеющий за банк и отстаивающий его интересы, - отмечает Светлана Сивелькина.

### Председатель совета Ассоциации коммерческих банков Оренбуржья Юрий Самойлов:

- Свою банковскую карьеру Светлана Васильевна начинала в Банке «ОРЕНБУРГ», поэтому о её деловых и личностных качествах я знаю не понаслышке. Вдумчивая, работоспособная, ответственная, мыслит перспективно, не пасует перед трудностями. Упорства и целеустремлённости ей не занимать, благодаря чему она довольно быстро «выросла» до начальника отдела ценных бумаг. А сегодня уже руководит самостоятельным региональным банком. Кстати, в прошлом году Светлана стала лауреатом Национальной банковской премии. Признаюсь, приятно осознавать свою причастность к её становлению в профессии. Я искренне рад успехам Светланы и от всей души желаю ей новых свершений и побед.

Уверены, что именно от коллег Светланы Васильевны получит первые поздравления с юбилеем. У нее есть много идей, богатый опыт и знания для того чтобы вверенный ей банк покорял все новые и новые высоты. В этом уверены акционеры и сотрудники банка, которые всегда готовы ее поддержать.

### Основные показатели деятельности ОАО «НИКО-БАНК» за последние годы.

| Дата/Показатель  | Собственные средства, тыс. руб. | Совокупные активы, тыс. руб. | Привлеченные средства населения, тыс. руб. | Ссудная и приравненная к ней задолженность, тыс. руб. |
|------------------|---------------------------------|------------------------------|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| 01.10.2006г.     | 190 904                         | 1 140 594                    | 353 735                                    | 736 402                                               |
| 01.08.2010г.     | 552 240                         | 4 425 548                    | 2 617 353                                  | 2 499 452                                             |
| Рост, кол-во раз | 2,9                             | 3,9                          | 7,4                                        | 3,4                                                   |

**Журнал ФЭБ присоединяется ко всем теплым словам, прозвучавшим (причем не только на страницах нашего издания) в адрес Светланы Васильевны, и от всей души желает полного и безоговорочного исполнения всех ее желаний!**

**Азамат Жантлисов,**  
Начальник коммерческого  
отдела завода строитель-  
ных материалов «Арго»:



- Что Вы ждете от выставки?

- В Актюбинской области очень много производителей, которые являются нашими конкурентами. По-

этому сюда мы приехали показать себя, заявить о том, что мы есть, что мы не стоим на месте. Больших надежд, что прямо здесь мы найдем клиентов, которые как три-четыре года назад начнут вагонами брать нашу продукцию, у нас нет. Мы прекрасно видим, что даже у местных производителей есть проблемы со сбытом продукции.

- То есть казахстанский рынок для вас пока закрыт?

- Осталась таможня, остались транспортные издержки. При таких затратах рентабельность минимальна. Единственное, чем мы можем заманить потребителя из Казахстана, это сроки — по этому показателю мы опережаем конкурентов.

**Иван Савенков,**  
коммерческий директор  
ООО «Мир кровли»:

- С какой целью участвуете в выставке?

- В первую очередь, оценить ситуацию, присмотреться к возможному рынку сбыта. Сегодня, когда все ждут к чему приведут изменения в таможенном оформлении грузов, говорить о каких-то перспективах пока рано. Скорее всего, самые смелые начнут работать по новым правилам, а остальные будут учиться на их ошибках.

- А в целом рынок сопредельного государства для вас интересен?

- Скорее, да. Мы беседовали со многими посетителями выставки, они отмечают, что даже по ценам мы конкурентоспособны. Так что нам есть над чем работать. Мы с удовольствием бы, например, открыли бы представительство или нашли дилера нашей продукции в Казахстане.



## Кому интересен казахский рынок?

*Мы продолжаем публикации по итогам работы выставки «Европа-Азия. Сотрудничество без границ», которая состоялась в середине лета в Актюбе. Как мы уже отмечали, ажиотаж вокруг выставки во многом был спровоцирован участием в ней аж трех губернаторов приграничных регионов. Но только ли высокопоставленные лица сумели привлечь к мероприятию внимание? Или у него есть собственная, ни от кого не зависящая ценность, состоящая в таком желанном для многих предпринимателей аспекте, как расширение рынков сбыта. Об этом мы побеседовали с участниками и организаторами выставки.*

**Надежда Крутенко,**  
главный технолог ООО  
«Оренбургский молочный  
комбинат»:

- Насколько оказалось оправданным для вас участие в выставке?

- Наша продукция хоть уже и представлена в Казахстане, но полного ассортимента пока нет. Поэтому мы и пришли сюда показать качество нашей продукции, ассортимент, выяснить, стоит ли увеличивать экспансию в Казахстан. Надеюсь, пустые прилавки к третьему дню работы выставки дали исчерпывающие ответы на эти вопросы.

- А рынок этой страны интересен для вас?

- Нам интересен любой рынок, а сопредельной страны — тем более.

- Таможенные проблемы не смущают?



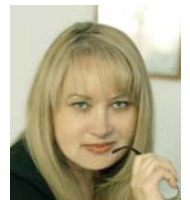
- Нет, все проблемы решаемы.

**Виктория Попова,**  
генеральный директор  
фирмы «Фаренгейт»:

- Считаете ли Вы удачным участие в этой выставке?

- Мы не первый раз приехали сюда. И хотя мебель — это не такой товар, который продается «влет», тем не менее нам удалось поработать и с местными дизайнерами, и набрать несколько частных заказов. Самое интересное, что мы нашли несколько компаний среди оренбургских же участников выставки, которые заинтересовались нашими услугами, и с которыми в Оренбурге просто не было времени встретиться.

- Эта страна — для вас интересный рынок сбыта?



- Да, но считать придется очень скрупулезно. С Алма-Атой, например, нам работать не имеет смысла, а вот обслуживать частные заказы по индивидуальным проектам — да, это перспективно. Тем более, мы сегодня можем полностью обставить весь дом.

### Ирина Бородина, менеджер компании «ОренЗНАК»:

- Очень сложно оценить комплексный результат выставки, но радует, что люди проявляли серьезный интерес к нашей продукции, причем ко всему спектру.



- В каком сегменте вы надеетесь выйти на рынок Казахстана?

- По пластиковым картам, я уверена, мы найдем здесь своего клиента. Что касается «сувенирки» и полиграфии, то тут многое будет зависеть от оформления товаров на границе. Мне кажется, что есть перспективы и в области деловых подарков, а также дорогих сувениров.

### Марина Баданина, коммерческий директор швейной фирмы «Анна»:



- Для нас выставка очень продуктивна. Мы участвуем четвертый год, и на фоне того, что нас здесь уже знают, мы сумели заключить новые договоры, есть предложения по участию в тендерах, есть предложение по открытию дилерского центра. Надежды на взаимовыгодное сотрудничество огромные.

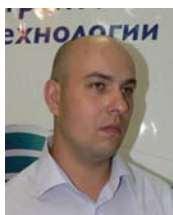
- А казахстанский рынок для вас интересен?

- То, что мы конкурентоспособны здесь, стало ясно хотя бы по тому, что посетители выставки просили продать нашу продукцию в розницу. От Китая народ устал, а у нас очень хорошее соотношение цена-качество. Плюс строгое соответствие ГОСТам. А за семь лет работы мы научились грамотно и быстро оформлять все документы, необходимые для пересечения границы.

### Антон Чечин, начальник отдела маркетинга «ЮУГПК»:

- Каковы ваши ожидания от этой выставки?

- Наш строящийся завод в основном ориентирован на эту страну. Казахстан на протяжении нескольких лет испытывает дефицит в качественном цементе, местные производственные мощности устарели, китайский цемент далеко не всегда соответствует требованиям строителей. Плюс ко всему северный Казахстан испытывает еще и дефицит цемента по объемам.



- А Новотроицкий цементный завод?

- Он входит в состав местного холдинга, все сделки идут через него, в свободной продаже новотроицкого цемента нет. Мы же на данном рынке готовы обеспечить высокое качество и необходимые объемы. А использование самых последних технологий в этой области позволит нам еще и обеспечить низкую себестоимость продукции.

- Как собираетесь решать вопросы с таможенней?

- Мне кажется, особых изменений для нас не будет, все-таки цемент относится к группе стратегических товаров. Но нас это никоим образом не смущает.

### Анатолий Марченко, председатель Союза работодателей Актюбинской области:



- С введением Таможенного союза выяснилось, что многие нюансы российского и казахстанского законодательства не стыкуются. В результате получилось, что на первом этапе вместо упрощения процедур мы получили их усложнение. Я встречался с таможенниками, пограничниками, налоговиками и мы были готовы к вопросам со стороны предпринимателей. Если бы Авдеев не выступил со своими разъяснениями (а российских таможенников не было), то у участников выставки осе-

талось бы много вопросов о работе российских структур.

- Интересы Китая в Казахстане представлены очень серьезно? Таможенный союз — это шанс России укрепить свои позиции на вашем рынке? И нужно ли это Казахстану?

- Мы готовы сотрудничать со всеми. Но Казахстан, Россия и Белоруссия — это братья. Да, есть националисты, но их максимум 1%. Я думаю, что такая же ситуация и в России. Когда обсуждался Таможенный союз, то звучали недовольные голоса о потере самостоятельности, но после долгих объяснений и убеждений все поняли его преимущества. Мы с предпринимателями (также и в России) десять лет выходили на власть с предложениями создать что-то подобное. Теперь это стало реальностью.

- Какие актюбинские предприятия имеют перспективы на оренбургском рынке?

- В первую очередь, предприятия промстройиндустрии, например, «Стройдеталь». Они делают более 1000 наименований, а пустотные плиты могут делать любой длины. Очень сильны те, кто выпускает газосиликатные блоки: быстро, эффективно, дешево. Предприятия, занимающиеся выпечкой, также могут пробиться на российский рынок, особенно после упрощения таможенных процедур. В Актюбинске есть завод неметаллических труб, выпускающий уникальную продукцию. Вы, наверное, видели, образец трубы на входе, так поразивший вашего губернатора.

- Что Вы ждете от нового губернатора области?

- Мы ждем разумных контактов, возрождение интеграции. Хотелось бы, чтобы планы наших администраций согласовывались с целью более эффективного использования ресурсов обеих территорий.



# ОренЗНАК - знак качества!

**Реклама - незаменимое средство для продвижения товаров. Хотите быстрее привлечь потенциального покупателя? Используйте наши возможности, создавайте и продвигайте себя вместе с нами, заказывайте эксклюзивную рекламную продукцию в ООО «ОренЗНАК».**

На прошедшей в середине июля IX Казахстанско-Российской промышленной выставке «Европа-Азия. Сотрудничество без границ» общество с ограниченной ответственностью «ОренЗНАК» приняло самое активное участие. На выставке мы имели возможность представить свою эксклюзивную продукцию и раскрыть для нашей компании новые перспективы в сотрудничестве с фирмами-производителями как Оренбургской области, так и ближнего зарубежья. Участие в выставке лишнее раз доказало: наша продукция и услуги востребованы на рынке, а наша компания имеет большой потенциал для развития. На сегодняшний день ООО «ОренЗНАК» уже самое многопрофильное предприятие в Оренбуржье по изготовлению широчайшего спектра высококачественной печатной, рекламной и сувенирной продукции. В полиграфии ассортимент распространяется от простых бланков на газетной бумаге до полноцветных журналов, а в рекламе - от номерка для гардероба до светодиодных вывесок и уличных стел.

В нашей компании трудятся талантливые, творчески мыслящие люди - дизайнеры, технологи и оформители, способные создавать самые оригинальные и смелые идеи и воплощать их в реальность.

Нашей гордостью является эксклюзивная сувенирная продукция, которая разрабатывается и изготавливается дизайнерами и мастерами компании. Например, недавно выпущена уникальная сувенирная книжка-раскладушка «Национальная деревня», где рисунки каждого подворья, выполненные художником вручную, представлены в объемном виде, а краткий рассказ о подворье дополняет каждую зарисовку.

Нельзя не рассказать и об уникальном оренбургском сувенире, который является совместным проектом с ООО



«Ореншаль» и представляет собой настоящий оренбургский пуховый палантин в оригинальной упаковке, изготовленной на нашем предприятии, который дополняет и украшает сувенирная кукла, выполненная в народном стиле с миниатюрной копией паутинки на плечах. Это очень красивый, изящный и оригинальный подарок для дорогих гостей нашего края.

А композиция из березовых поленьев перед фасадом здания ООО «ОренЗНАК» - это же настоящее произведение искусства! У молодых людей и просто прохожих уже стало традицией фотографироваться с нашими березовыми человечками - «влюбленными», как прозвали их люди.

Кроме этого, недавно компания освоила новые виды услуг. У нас появилась собственная багетная мастерская, где опытные мастера и дизайнеры не только помогут вам оформить в багет выбранные репродукции, холсты, фотографии, рисунки или дипломы, используя разнообразные виды пластикового багета, но и сделают компьютерную обработку изображения, напечатают постер или репродукцию на широкоформатном принтере.

Еще одно новое направление деятельности - изготовление пластиковых карт различных видов: дисконтные, подароч-



ные, клубные, рекламные, чиповые, транспортные, бесконтактные. Все оборудование по производству сертифицировано и закупается только у ведущих мировых производителей. Особое внимание уделяется безопасности. Размещая заказ, вы можете быть уверены в конфиденциальности вашей информации.

Квалифицированные специалисты, располагающие большим опытом работы и знанием новейших технологий, современное оборудование, качественные материалы - все это в совокупности позволяет фирме осуществлять работы любой сложности с учетом всех пожеланий клиента. В условиях жесткой конкуренции на рынке наша компания определила для себя основные принципы работы - мы делаем упор на высокое качество изготавливаемой продукции и минимальные сроки выполнения заказов.

Не первый год нашими постоянными клиентами являются правительство и Законодательное собрание Оренбургской области, ООО «Оренбургская буровая компания», ЗАО «Газпром нефть Оренбург», Пограничное управление ФСБ РФ по Оренбургской области, банки Оренбурга, такие как «Газпромбанк», «Сбербанк», «Русь», и многие другие крупные и средние компании города и области. Мы продолжаем активный поиск и привлечение новых партнеров.

Если вам нужна яркая, запоминающаяся реклама, оригинальный подарок или качественная полиграфическая продукция, приходите к нам. Наши специалисты помогут сделать вам оптимальный выбор, а опытные мастера выполнят ваш заказ на высочайшем уровне.

И мы уверены, вы еще не раз воспользуетесь нашими услугами, потому что **НАШИ ВОЗМОЖНОСТИ - ВАШ УСПЕХ!**



## В Оренбурге совершенствуют наружную рекламу

*В Торгово-промышленной палате Оренбургской области состоялось очередное заседание Рекламной гильдии с участием начальника Управления по наружной рекламе и художественному оформлению города Владимира Решетова, экспертов Торгово-промышленной палаты и представителей рекламного бизнеса.*

Владимир Решетов подробно рассказал о нововведениях в сфере регулирования наружной рекламы, которые происходят в Оренбурге. По его словам, первый шаг к проведению торгов мест размещения наружной рекламы уже сделан, город готов к ним на 100%. «Единственное, что нас держит — действующие договоры», — заявил начальник управления.

Предприниматели в свое время вложили колоссальные денежные средства в рекламу, и сейчас бизнес развился настолько, что пора принимать меры по наведению порядка. Единственный путь — проведение торгов, и во многих действующих договорах есть пункт, что торги будут проводиться, — подчеркнул начальник управления.

Впервые в правила размещения наружной рекламы введен термин «паспорт объекта наружной информации». Это было сделано потому, что в Оренбурге существует много различных указателей, информационных вывесок, которые не попадают под разряд наружной рекламы, но размещаются на фасадах зданий и улицах города. Также вводится еще один термин — «технический паспорт рекламной конструкции». Данный паспорт будет определять тип рекламной конструкции, допустимые температурные и ветровые нагрузки, размеры опоры и многие другие параметры в соответствии с ГОСТом Р 52044-2003 «Наружная реклама на автомобильных дорогах и территориях городских и сельских поселений. Общие технические требования к средствам наружной рекламы. Правила размещения». «По предложению депутатов городского Совета, запрещается установка рекламных конструкций больших форматов в районе остановочных павильонов, пешеходных переходов, — сказал начальник управления В. Решетов. — Также вводится ограничение на размещение

рекламы в историческом центре: запрещается установка новых конструкций с площадью рекламы более 10 кв. метров в историческом ядре города Оренбурга, границы которого определены генеральным планом города».

С уже установленными конструкциями будут поступать так: по окончании сроков действующих договоров аренды конструкции будут демонтироваться с выделением компенсационных мест размещения в других районах города. Выделение будет происходить в форме торгов.

Еще одно существенное нововведение касается установки новых рекламных конструкций формата 3х6 на центральных магистралях. В каждом конкретном случае с различными службами будет согласовываться проект в соответствии с определенными зонами для размещения рекламы формата 3х6 и выше, а также перетяжек и стел.

Со стороны участников заседания прозвучали критические замечания в адрес управления, касающиеся методов его работы и сложившейся системой подготовки решений, не учитывающих интересы рекламного сообщества. Прозвучало мнение, что такие правила не могут быть приняты, так как не пригодны для использования, носят необратимый характер и, по сути, препятствуют процессу размещения рекламы.

В. Решетов прокомментировал заявление представителя компании «Союз». Он подчеркнул, что управление является структурным функциональным органом администрации города. Есть процедура принятия решений, и управление действовало по этой процедуре. Интересы рекламного сообщества были учтены: в состав рабочей группы по подготовке данного решения вошли депутаты, представители рекламного сообщества в лице председателя Рек-



ламной гильдии, в результате коллективного обсуждения было принято соответствующее решение. Управление обратилось к участникам рынка с тем, чтобы конструкции наружной рекламы были перенесены на равные расстояния, кроме того, рекомендовало представить заключения о соответствии установленных конструкций требованиям безопасности и техническим нормам, критериям нахождения их вблизи зон пешеходной доступности.

— Это было сделано потому, что в других городах стали падать рекламные щиты. В Оренбурге такого быть не должно. Рекламная конструкция — сложный инженерный объект, и он должен соответствовать стандартам безопасности, — подчеркнул В. Решетов.

Главный эксперт Торгово-промышленной палаты Оренбургской области Ольга Ляшок проинформировала участников заседания, что существует практика выдачи таких заключений экспертами Торгово-промышленной палаты. Данные заключения принимаются всеми органами власти, в том числе в судах при разрешении имущественных и иных споров.

В заключение заседания по предложению предпринимателя Р. Абдрашина был рассмотрен вопрос о судьбе так называемых «серых» рекламных конструкций, размещенных без согласования с городской администрацией и органами ГИБДД. Владимир Решетов предложил создать под эгидой Управления по рекламе и Торгово-промышленной палаты рабочую группу по выявлению этих незаконно установленных конструкций. В настоящее время идет подготовка к созданию этой группы и разрабатывается механизм ее действий.

**А. Ушаков, секретарь Рекламной гильдии.**



**МДМ Банк**

### ЗАРПЛАТНЫЙ ПРОЕКТ

**в ОАО «МДМ Банк»: сотрудничество на выгодных условиях**

- Бесплатный выпуск и обслуживание зарплатных карт VISA Electron/Classic для сотрудников и карт VISA Gold для руководителей компании.
- Минимальные сроки зачисления денежных средств на зарплатные счета.

Предложение действительно на момент публикации. ОАО «МДМ Банк». Генеральная лицензия ЦБ РФ № 323 от 06.08.2009 г.

**Бизнес работает —  
банк платит**

г. Оренбург  
Туркестанская, 161  
Терешковой, 25  
Дзержинского, 9

Круглосуточная справочная служба  
**8 800 2003 700**  
(звонок по России бесплатный)  
[www.mdm.ru](http://www.mdm.ru)

# Гарантии для бизнеса растут

**ФЭБ на своих страницах продолжает рассказывать о возможностях малых и средних предприятий получить финансовую поддержку со стороны региональной власти. И если в прошлом номере вы могли прочитать о грантах на открытие бизнеса, то сегодня речь пойдет о помощи предприятиям, уже существующим и активно развивающимся. Чуть больше года назад в Оренбургской области заработал Гарантийный фонд для субъектов малого и среднего предпринимательства. За истекший год сделано немало. По признанию исполнительного директора фонда Виталия Михайлова, оренбургский фонд не является самым молодым, и ему уже есть чем поделиться с коллегами из других регионов.**

## В теории...

Любая финансовая операция в любом государстве невозможна без решения вопроса, насколько целесообразно ее проведение и как велик риск вложения денег. Проблема обеспечения исполнения обязательств имеет давнюю историю. Как показывает современная практика, актуальность данной проблемы не только не утратилась, но и возросла. Гарантийные фонды являются своеобразным мостиком, соединяющим малый бизнес и финансовую систему. Предоставляя обеспечение, гарантийные фонды выносят банковские риски невозврата кредитов за пределы банка.

Необходимость, а точнее, насущность формирования системы гарантий с участием государства обусловлена рядом причин.

Попробуем сформулировать эти причины, учитывая ту ситуацию, которая сложилась в настоящее время для основных участников кредитно-гарантийных операций - малых предприятий, банков и государства (или гаранта, реализующего интересы государства):

- с одной стороны, малые предприятия в основной массе не обладают имуществом и ресурсами, которые они могут предоставить в залог под кредит;
- с другой стороны, в банковской сфере по-прежнему остро стоит проблема невозвратов кредитных ресурсов, а малый бизнес, как известно, представляет весьма рискованный сегмент кредитования;

- с третьей, как показали экономические события последних двух лет, малый бизнес является достаточно работоспособным рычагом решения це-

лого комплекса социально-экономических проблем в регионе.

Таким образом, создание на практике системы гарантий отвечает интересам всех участников этой схемы.

Мировой опыт также показывает правильность движения в этом направлении. Так, ведущей организацией по разработке политики и координации деятельности предпринимательства в США является федеральное ведомство - Администрация по делам малого бизнеса (АМБ). Примерно 90% всей финансовой помощи АМБ осуществляется в форме гарантий, при этом АМБ гарантирует до 90% суммы займа, но не более 500 тыс. долларов США. В качестве своеобразной платы за гарантию АМБ получает от банка 1% суммы займа. Средний размер гарантированных займов составляет 175 тыс. долл., срок - около 8 лет. Смешанные займы предоставляются за счет государственных и частных средств, причем доля АМБ, как правило, не превышает 75%.

В результате деятельности гарантийных фондов возникает некий эффект снежного кома. Небольшие инвестиции в капитал гарантийных фондов, поддержка со стороны федерального и регионального бюджета способствуют тому, что банки выдают субъектам малого и среднего бизнеса кредиты па сумму, значительно превышающую размер гарантийного капитала гарантийных фондов. Работает принцип, называемый в теории финансов «эффект мультипликатора капитала». И этот принцип уже в полную силу работает в оренбургском гарантийном фонде. Скажем, на конец июля в нем находилось 272 млн рублей. На эту сумму может быть выдано кредитов на примерно 750-760 млн рублей.

## На практике...

Андрей Ефремов, министр экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области: «Малый бизнес в экономике Оренбуржья является тем базовым элементом, который не только не снизил свои объемы производства в кризисный 2009 год, но и показал положительную динамику. И наша задача его поддерживать и впредь. Одна из главных проблем малого бизнеса - проблема затрудненного доступа к банковским и иным кредитным ресурсам. Как правило, основной аргумент, аргументирующий отказ банка: неспособность субъекта малого предпринимательства обеспечить гарантированный возврат предоставленного кредита. Сегодня во многих регионах уже работают Гарантийные фонды поддержки малого предпринимательства. Нашему фонду чуть больше года, но он уже показал свою жизнеспособность. Его услуги сегодня востребованы и представителями бизнеса, и кредитными учреждениями области. Помимо пяти банков, которые работали с фондом ранее, в июле по результатам конкурса добавились еще шесть банков-партнеров. Социальный эффект для региона также заметен. Благодаря работе Гарантийного фонда сохранено порядка 2000 рабочих мест и создано еще 500».

Виталий Михайлов, исполнительный директор НО «Гарантийный фонд для субъектов малого и среднего предпринимательства Оренбургской области»: «Первый год работы фонда показал самое главное: необходимость и своевременность создания подобного инструмента для содействия малому предпринимательству.

Пока мы работаем в двух основных направлениях: микрофинансирование и предоставление гарантий. Первое связано с поддержкой начинаю-

## Банки-партнеры фонда

ОАО «БАНК ОРЕНБУРГ», ОИКБ «Русь» (ООО), АКБ «Форштадт» (ЗАО), ФКБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО) в г. Оренбург, Оренбургский филиал ОАО «Промсвязьбанк», филиал ОАО «БАНК УРАЛСИБ» в г. Уфа, Оренбургское отделение № 8623 Сбербанка России (ОАО), Банк ВТБ 24 (ЗАО), Оренбургский филиал ОАО «Русь-Банк», Самарский филиал «ПВ-Банк» (ЗАО), Оренбургский филиал ОАО «МДМ Банк».

щих предприятий. Сумма займа составляет от 100 до 600 тыс. рублей. Если говорить о небольшом предприятии, скажем, действующем в сфере услуг, это как раз та сумма, которая необходима предпринимателю, чтобы начать или расширить свой бизнес. По большей части, это «короткие» деньги: от 1 до 3 лет. Процентная ставка по займу, выдаваемому фондом, составляет на сегодняшний день 9% годовых. Фактически на таких условиях в банках получить кредит малому предприятию просто нереально.

Нас могут обвинить, что при микрофинансировании требования тоже достаточно жесткие. Но мы и не имеем права предъявлять другие. Ведь мы, по сути, распоряжаемся бюджетными средствами и несем за них ответственность. Мы вникаем в проект; смотрим, насколько он эффективен, контролируем, используются ли эти деньги целевым образом. Кстати сказать, проблема, которая возникла в банковской сфере с невозвратами, коснулась во

вую деятельность, получили 62% выданных кредитов, в сфере производства выдано 10%, в сфере услуг – 27% (см. рисунок). Кстати, когда фонд только начинал свою деятельность, устно было решено, что приоритеты – это производство и сфера услуг. Сейчас мы несколько поменяли приоритеты. Ведь любой производитель вам скажет, что один из китов его успешного производства – это дилерская сеть и развитие канала сбыта.

Еще одно новшество: с этого года у нас несколько изменилась схема работы с банками. Теперь мы принимаем банки в программу на конкурсной основе. До недавнего времени с нами сотрудничали 5 банков. Но вот буквально недавно в программу вошло еще 6 финансово-кредитных учреждений. При этом в основном во всех регионах участвуют крупные банки. У нас же в программе участвуют три местных банка.

Несмотря на заметные успехи, я считаю, что Гарантийный фонд не заработал еще в полную силу. Нам еще

много предстоит сделать. На мой взгляд, мы должны предоставлять не только гарантии и микрокредиты, мы должны осуществлять и консультационную, и юридическую поддержку. Все это – возможные направления для дальнейшего развития».

Галина Сухоносенко, председатель правления АКБ

«Форштадт» (ЗАО): «У малых предприятий не так много имущества для обеспечения кредитов, поэтому у такого инструмента поддержки малого бизнеса, как Гарантийный фонд, большие перспективы. Это нужная, актуальная и своевременная тема. Наш банк как раз ориентирован на малый и средний бизнес. Мы уже год сотрудничаем с фондом и это партнерство дает свои плоды. Предоставление кредитов под поручительство фонда пользуется спросом у предпринимателей».

Ольга Неверова, управляющий ОО «Оренбургский» филиала № 6318 ВТБ 24 (ЗАО): «Мы безусловно очень рады, что нам представилась возможность работать с оренбургским Гарантийным фондом. У нас уже есть подобная практика, но до сих пор мы работали с мос-

## СПРАВКА ФЭБ

За первые полгода 2010 года в Гарантийный фонд поступило 82 заявки на поручительство. Положительное решение было принято по 73 из них. Общая сумма предоставленных поручительств составила 163 млн рублей. На них банками-партнерами было выдано кредитов на сумму 378 млн рублей. Средний размер предоставленных поручительств 2,2 млн рублей. Средний срок предоставления поручительства – 20 месяцев. Средняя процентная ставка по предоставленным кредитам составила 18,6%. Самая низкая процентная ставка у банка «Оренбург» – 17,43%.

Из ранее выданных поручительств полностью погашены уже 9 на общую сумму 12 млн рублей. Эти деньги уже готовы начать второй оборот.

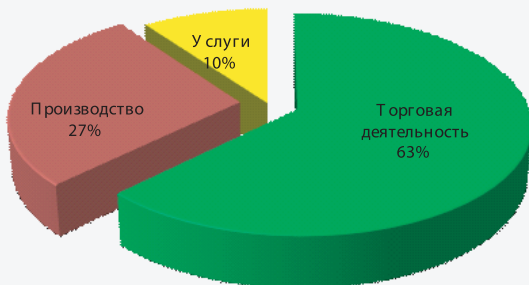
Лидирующую позицию по количеству выданных поручительств занимает ОИКБ «Русь». Он выдал 32 кредита по программе на общую сумму кредитов 200 млн рублей.

ковским аналогом. А это, как понимаете, для наших заемщиков и дороже, и принятие решений занимало более длительное время. Поэтому мы со своей стороны ждем, что у нас, во-первых, возрастет поток заемщиков, которые смогут благодаря данной программе начать или расширить свой бизнес, а во-вторых, мы надеемся несколько диверсифицировать свои риски, разделив их с Гарантийным фондом. Со стороны малых предприятий эта услуга очень востребована. Ведь главная проблема начинающих предпринимателей – это отсутствие залога. Они закладывают свои квартиры, свои машины. Содействие же банков и фонда помогут им сделать более существенные вложения в свой бизнес и развиваться более эффективно».

**За подробной информацией обращаться в НО «Гарантийный фонд для субъектов малого и среднего предпринимательства Оренбургской области» по адресу: г. Оренбург, ул. Кобозева/пер. Казарменный, д.1/11, здание бизнес-центра «Южные ворота», корпус Е, 3-й этаж, каб. 310, а также по телефонам: 8(3532) 34-18-24(25). Также всю информацию можно найти на сайте фонда:**

<http://www.orenfond.com>.

Структура обеспеченных кредитов по видам деятельности заемщиков



многих регионах и гарантийных фондов. Благодаря четкому, а где-то даже жесткому, подходу у нас за истекший год нет ни одного случая задержки платежа или невозврата.

Что касается второго направления – выдачи гарантий, то они требуются по большей части предприятиям, достаточно устоявшимся и развивающимся на рынке. Суммы гарантий фонда: от одного до десяти миллионов. Соответственно, сумма возможного кредита еще больше. Условия предоставления гарантий таковы, что около 50% залога для получения кредита предоставляет сам предприниматель, а оставшиеся 50% – гарантируются фондом. Если посмотреть на отраслевую структуру распределения средств, то предприятия, осуществляющие торго-



## Оренбургский нефтемаслозавод: ровесник войны

**История появления нефтемаслозавода в Оренбуржье связана с началом Великой Отечественной войны. Враг стремительно приближался к Москве, и многие стратегически важные предприятия спешно эвакуировались из прифронтовой зоны на восток и юг страны. В короткие сроки по приказу наркома нефтяной промышленности от 1 августа 1941 года нефтемаслозавод из подмосковных Люберец перебрали в Чкалов (так тогда назывался Оренбург).**

Строительство нефтемаслозавода (НМЗ) в Люберцах было начато еще до войны. Предприятие выпускало антикоррозийные смазки, щелочные составы для чистки оружия, снарядную мазь, пропиточный состав для оплетки электрокабелей и другие виды церезино-восковой продукции. В 1941 году завод был переброшен в Оренбург. Место для него выбрали на строительной площадке кирпичного завода у поймы реки Сакмара в селе Берды. Причин было несколько: близость железной дороги, воды, рабочей силы и жилья, где частично можно было разместить эвакуированных людей.

Эвакуацией руководил Дмитрий Александрович Черняев, главный инженер Ленинградского нефтемаслозавода им. Шаумяна. Талантливый инженер, изобретатель, новатор, он сам спроектировал многие производственные помещения нового НМЗ. В сентябре 1941 года стали

прибывать первые эшелоны с людьми и оборудованием, эвакуированным с Московского нефтемаслозавода им. Кошкина, строительством занималась Люберецкая контора №8. 25 ноября эвакуация была завершена, из Москвы прибыло 360 рабочих и служащих. Вместе со строительно-монтажной конторой № 28 приехал и директор Николай Иванович Дворников, ставший впоследствии первым директором завода.

Благодаря героическим усилиям людей в короткие сроки на новом месте завод получил второе рождение и уже в марте 1942 года выпустил первую продукцию.

Фактически предприятие было построено заново. Особым решением Наркомата нефтяной промышленности СССР проектирование производственных помещений было организовано непосредственно на самой площадке с выездом на длительные сроки проектировщиков Ор-

ского нефтеперерабатывающего завода, а экспертиза и утверждение всех проектных материалов проводилась дирекцией завода. Такое было впервые. Это не только ускорило стадии обычно затяжных экспертиз и утверждения проектных материалов, но и дало возможность спроектировать завод на месте с учетом реальных условий, что позволило рационально использовать эвакуированные материалы и оборудование, найти такие решения, конструкции и технологические схемы, которые в условиях мирного времени никогда не применялись.

Так, когда встал вопрос о том, чем заменить зарубежную технологическую систему «Фредеркинг», рабочие собственными силами под руководством Дмитрия Черняева изготовили и смонтировали ее аналог. Это позволило сберечь валюту. На новой установке производили важнейшую оборонную продукцию – универсальный артиллерийский сплав, увеличивающий жизнеспособность орудий.

Фронт требовал поставки нефтепродуктов, так как почти все нефтемаслозаводы страны прекратили работу в связи с эвакуацией. В марте оренбургский завод приступил к производству: цех №1 производил озокерито-церезиновую продукцию, цех №3 – антикоррозийные смазки, цех №4 – смазку КВ, жировой солидол и другую продукцию.

Цех №1 вырабатывал важнейший вид оборонной продукции – сплав ППО для флегматизаторов, увеличивающих жизнеспособность орудий, но для новейшей системы зенитной обороны этот сплав оказался непригодным. При скоростной стрельбе происходили задержки из-за нарушения автоматической экстракции гильзы по вине сплава, смолы которого после выстрела образовывали коксовые налеты, отчего гильзы заклинивало. По инициативе завода в течение одного месяца были проведены испытания опытных образцов нового сплава. Он показал очень хорошие результаты. С переходом на него Наркомнефть полностью обеспечил нужды фронта.

Водоснабжение завода обеспечивала скважина, находившаяся на территории завода. Ее мощность составляла 9 л воды в секунду. В октябре 1943-го была запущена в эксплуатацию дополнительная скважина в пойме реки Сакмары, которая до этого находилась в резерве. Электроснабжение завода осуществлялось от городской электростанции, часто с большими перебоями. В феврале 1943 г. заво-



ду были переданы две передвижные электростанции, которые снабжали завод электроэнергией в часы отключения городской электростанции.

Со всей остротой стояла проблема кадров. К моменту выпуска первой продукции было только несколько слесарей ремонтно-механического цеха и два оператора в цехе восковой продукции - Григорий Петрович Кузин и Николай Николаевич Лебедев. Кузин был назначен начальником цеха №1, Лебедев - его заместителем. Вместе они возглавили в 1942 году стахановское движение и сумели подготовить надежную смену из местной молодежи.

15 апреля 1943 года директором завода был назначен Алексей Гезима. До войны он был директором Ростовского нефтемаслозавода, а в Чкалов Гезиму перевели из Челябинска.

Перед ним стояли важные задачи - в сжатые сроки достроить производство и как можно быстрее наладить выпуск продукции. Благодаря его организаторским способностям, невероятной трудоспособности к 1947 году завод заработал на полную мощность. Смогли ввести в эксплу-



атацию трубчатую установку для перегонки озокерита-сырца, наладили водоснабжение, расширили центральную заводскую лабораторию, склады, тарный цех. Алексей Иванович Гезима проработал на НМЗ до 1970 года.

Усилия коллектива были оценены, и в октябре 1943 года он завоевал городское переходящее Красное знамя, выполнив госплан на 119%, а в ноябре занял третье место во Всесоюзном социалистическом соревновании. Поразительно, что в то тяжелое военное время, когда рабочие смены длились по 12 и более часов, когда люди полностью выкладывались на работе и не думали об отдыхе, завод не только как часы выпускал продукцию, но и расширял ее ассортимент, наращивал производственные мощности, обучал кадры. Работники НМЗ не только работали на производстве без выходных, но и своими руками строили саманные бараки для жилья.

Военное время диктовало свои жесткие законы. Вот один из приказов, напоминающих о том времени. Приказ № 403 от 3 октября 1943 года:

«Снизить с 16 октября 1943 года норму хлеба на 200 грамм осужденному за про-



гул помощнику слесаря монтажного участка Поповичу. Начальнику монтажного участка отобрать через табельщика у указанного работника карточки на 800 грамм хлеба и заменить их карточками на 600 грамм».

Завод быстро завоевывал прочный авторитет в промышленности не только города, но и страны. В июне 1944 года был организован специальный цех ширпотреба. В нем делали черный и желтый гуталины, технический и медицинский вазелин, свечи, смазку для осей, бумажные, нефтяные и топливные брикеты. Брикеты позволили заменить 1200 м³ привозных дров, а экономический эффект от организации переработки отходов на изделия ширпотреба составил 100 тысяч рублей. Это повлекло удешевление основной продукции. В конечном счете, это была помощь государству, а в первую очередь - фронту.

В тяжелые годы войны помощь фронту заключалась не только в самоотверженном труде. В цеховых коллективах зародилась инициатива - внести свои облигации Государственного займа в фонд обороны СССР. Сохранился такой документ: «Заявление».

Просим принять от завкома завода облигации разных займов в фонд обороны на общую сумму 13825 рублей. Списки с расписками о желании сдать облигации в фонд обороны хранятся в бухгалтерии завкома завода.

Председатель завкома Гаращенко. Казначей Сорокина»

В подписных списках можно прочитать фамилии ветеранов: Цыганов А. М., Павлищева Н. Н., Хлыстов В. И., Анохин С. О., Агарков В. И., Бабенко Л. А., Попович И. А. и многих других.

В 1944 году завод выполнил план на 134%. Не последняя заслуга в этом

принадлежала изобретателям и рационализаторам завода. За три военных года было внедрено 29 изобретений и усовершенствований. В результате всех проведенных творческих работ за годы войны было сэкономлено 10,7 млн государственных рублей. Особое место среди изобретателей занимал Черняев Д. А.: на его счету 19 изобретений, за которые он был удостоен Государственной премии СССР.

В апреле 1945 года, когда победа уже была совсем близко, на заводе шла подготовка к вводу в эксплуатацию первой промышленной установки по окислению петролатума. Метод окисления был разработан на заводе Черняевым Д. А., Добровольским Г. П. и Лебедевым Н. Н. Отдел химии, топлива и нефтепродуктов Комитета по делам изобретений выдал им авторское свидетельство. Внедрение этого изобретения началось буквально за несколько дней до победы.

В период 1942-1947 гг. строительство завода в основном завершилось. К этому времени коллектив завода вырос до 600 человек. 8 мая 1945 года стал большим праздником для всего коллектива. В этот день большая группа работников завода впервые получила правительственные награды. Медалью «За доблестный труд в годы Великой Отечественной войны» были награждены многие заслуженные работники.



# Хочешь быть успешным – будь им!



- ОАО «Оренбургэнергосбыт», являясь гарантирующим поставщиком электроэнергии в Оренбургской области, неоднократно заявляло, что готово предлагать своим клиентам дополнительные услуги. Работа в этом направлении шла давно, первыми шагами в реализации данного плана были сбыт услуг по теплоснабжению в Медногорске, услуг жилищно-коммунальных хозяйств более чем в 10 районах области; второй год по поручению ОАО «Оренбургоблгаз» энергетики занимаются начислением и сбором платежей за услуги по техническому обслуживанию внутридомового газового оборудования. Еще несколько лет назад «Оренбургэнергосбыт» одним из первых в области стал предлагать клиентам тепло-визионное и энергетическое обследование.

Курс, взятый компанией на диверсификацию бизнеса, был полностью одобрен и поддержан акционером. Так, распоряжением руководства Холдинга «Комплексные энергетические системы» утверждена и начата реализация программы по продаже дополнительных услуг. Первым де-

**1 июля ОАО «Оренбургэнергосбыт» отметило пятилетие образования самостоятельного акционерного общества, выделившегося в результате реформирования энергетической отрасли региона из состава ОАО «Оренбургэнерго». Новый период жизни компании озаглавлен диверсификацией бизнесов - переходом к развитию дополнительных услуг. С корреспондентом ФЭБ беседует управляющий директор ОАО «Оренбургэнергосбыт» Сергей Решетило.**

лом заключен договор с партнером компании - ООО «ЕЭС.Гарант» - первая федеральная компания, занимающаяся укреплением «энергетического здоровья» бизнеса клиентов (кстати, читателям ФЭБа эта компания уже знакома, мы писали о продукте, который она предлагает предприятиям, — контракт на электроэнергию по фиксированной цене).

**- Сергей Васильевич, а какие именно услуги вы будете предлагать оренбуржцам?**

- В первую очередь, туда вошли уже реализуемые компанией продукты, такие, как агентские услуги, предоставляемые предприятиям жилищно-коммунального хозяйства, которые представлены пакетами: «ЖКХ Стан-

дарт» — это полный комплекс биллинговых услуг для юридических лиц, «ЖКХ-100» - оплата принципу 100% выставленных потребителям счетов. Услуга «Энергоэффект» — проведение энергетических обследований, выполнение мероприятий по экономии энергоресурсов. Важно отметить, что на сегодняшний день наша компания вступила в некоммерческое партнерство «Объединение независимых энергоаудиторов» и стала полноправным членом саморегулируемой организации (СРО) энергоаудиторов с одноименным названием, зарегистрированным Министерством энергетики РФ. Этот факт дает нам право одним из первых в регионе проводить

энергетическое обследование в полном соответствии с действующим законодательством.

Следующее направление - техническое обслуживание потребителей и информационно-консультационные услуги, куда вошли метрологические услуги - техническое обслуживание средств учета электрической энергии, реклама на оборотной стороне квитанций, персональный энергетик (услуги по ведению энергетического хозяйства).

Далее продажа электроэнергии по непубличным договорам - «Гарант-контракт» (продажа электроэнергии по фиксированным ценам), «Сельхоз-Гарант», «Квазиоптовая схема».

И наконец то о чем мы говорим в последнее время очень часто - продажа энергоэффективного оборудования.

**- Насколько нам известно, вы уже начали продажу энергоэффективного оборудования. Чем ваши услуги в этой сфере будут отличаться от обычных магазинов?**

- Смотрите, вы приходите в магазин, например, за энергосберегающей лампой, в лучшем случае, вам расскажут ее технические характеристики и порекомендуют купить одну из дорогих моделей. В наших центрах обслуживания клиентов, а именно там мы будем продавать данное оборудование, можно будет не только получить полную исчерпывающую консультацию по использованию энергосберегающих приборов в быту, но и на-



Управляющий директор ОАО «Оренбургэнергосбыт» Сергей Решетило считает, что будущее за теми, кто предлагает клиентам комплексное решение вопроса.

глядно посмотреть их действия. Приведу еще один пример. Вам нужно заменить счетчик. Вы покупаете его в магазине, заказываете у нас или в другой компетентной на то организации установку и пломбировку или просто обращаетесь в центр обслуживания клиентов нашей компании, где приобретаете и прибор учета и тут же договариваетесь на его опломбирование. То есть мы предлагаем клиентам комплексное решение вопроса.

**- А кто будет предлагать и продавать новые продукты компании? Неужели те же контролеры и операторы центров обслуживания клиентов? Будут ли они компетентны в данном вопросе?**

- Хочу особо отметить, что па-

раллельно с реализацией программы продаж дополнительных услуг в ОАО «Оренбургэнергосбыт» начата работа по обучению персонала, утверждены принципы мотивации. Это означает, что работая в рамках программы по развитию дополнительных услуг или напрямую продавая продукты компании, каждый сотрудник нашей компании имеет возможность получать дополнительную к основной заработной плате прибыль.

Также отделом управления персоналом разработана специальная программа обучения, направленная на развитие навыков продаж. Ее цель - подготовить компетентных специалистов, обладающих знаниями, умениями, навыками в области продаж на рынке энергетических услуг. Программа рассчитана на полгода и включает в себя различные тренинги, мастер-классы, семинары по обмену опытом. В идеале мы хотим видеть сотрудника, который обладает навыками проведения переговоров по продажам, умеет правильно презентовать себя, компанию, в которой работает, продукт, который реализует. Он должен уметь строить долгосрочные отношения с клиентами, уметь не только хорошо говорить, но и слушать, и убеждать.

**- Спасибо, Сергей Васильевич, я думаю, что у нас еще немало поводов поговорить с Вами об отдельных услугах, которые ваша компания будет предлагать своим клиентам!**

## СПРАВКА ФЭБ

ОАО «Оренбургэнергосбыт» вошло в реестр операторов персональных данных Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

Задача **оператора персональных данных** - грамотно обрабатывать информацию и одновременно защищать ее согласно требованиям Федерального закона. Под определение «персональные данные» подпадает любая информация, относящаяся к определенному или определяемому на основании такой информации физическому лицу (субъекту персональных данных), в том числе его фамилия, имя, отчество, год, месяц, дата и место рождения, адрес, семейное, социальное, имущественное положение, образование, профессия, доходы, другая информация. Любые действия, которые кто-либо предпринимает с такими данными, называются «обработкой персональных данных»: это сбор, систематизация, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), использование, распространение (в том числе передача), обезличивание, блокирование, уничтожение персональных данных.

# Продавцы безопасности

По итогам 2009 года на территории Оренбургской области зарегистрировано 350 частных охранных организаций (ОО), количество сотрудников в которых составляет 11958 человек. Под охраной частных охранных организаций находится 9130 объектов, из них под физической охраной – 3037 объектов, под техническими средствами охраны – 6093 объекта. В охранных организациях области используются 82 мобильные группы, 38 имеют пулты централизованного наблюдения. Эти цифры с уверенностью говорят о том, что частная охрана в нашем регионе развивается, ее услугами активно пользуются юридические и физические лица, рынок растет. Но так ли благополучно все на самом деле? Как выбрать профессиональное охранное агентство, которое обеспечит надежную защиту имущества юридического лица? Насколько сложно или легко открыть охранную организацию в настоящее время? Во всех этих вопросах разбирался ФЭБ.

Сразу оговоримся: общепринятой аббревиатуры ЧОП (частное охрannое предприятие) вы в нашей статье не встретите. Еще в 2008 году в Федеральный закон N 2487-I «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации» были внесены изменения, согласно которым охранные предприятия стали называться организациями (по замыслу законодателей, предприятие должно что-то производить, а организация – оказывать услуги).

Вообще, жизнь частных охранников в последние два года сильно изменилась: их деятельность стала все больше регламентироваться законом как в части ежедневных вопросов (например, использования оружия, обучения охранников), так и в части открытия охрannого бизнеса (увеличился уставный капитал, ужесточились требования к директорам ОО и др.).

Тем не менее в Оренбурге и области насчитывается достаточное количество частных охранных организаций, которые оказывают следующие услуги:

- защита жизни и здоровья граждан;
- охрана объектов и имущества собственников;
- охрана при сопровождении грузов;
- обеспечение порядка в местах проведения массовых мероприятий;
- проектирование, монтаж и эксплуатационное обслуживание технических средств охраны;
- консультационные услуги по вопросам безопасности и др.

Как говорят эксперты, наиболее



развитыми и востребованными сегментами охраны в Оренбурге является физическая и пультовая охрана. Особняком стоит оказание услуг по проектированию, монтажу и эксплуатационному обслуживанию систем охранных и противопожарных сигнализаций. Несмотря на большое количество ОО, для нашего города характерна важная тенденция: многие мелкие агентства, специализирующиеся на отдельном виде охраны, объединены в ассоциации. В настоящее время лидерами рынка являются пять крупных ассоциаций: «Цезарь», «М-групп», «Энергощит», «Барс-охрана», «Амулет». Они оказывают полный комплекс услуг, работают во всех районах города (а некоторые и за пределами Оренбурга), обладают мощной технической базой и квалифицированным персоналом. ОО, не входящие в ассоциации, работают самостоятельно и, в основном, оказывают услуги физической охраны. Как правило, такие агентства в состоянии

обеспечить работу двух-трех постов по три человека на каждом с минимумом технических средств. В сегменте физической охраны стоит отдельно отметить ООО «ЧОП «Урал-Оренбург», оказывающее специализированные услуги по охране нефтяных объектов, трубопроводов, расположенных в удаленных районах области, и др. Небольших ОО, оказывающих услуги пультовой охраны, в Оренбурге и области немного: слишком велики затраты на организацию собственного пульта централизованного охраны (ПЦО), содержание его работников и групп быстрого реагирования. В этом и целесообразность объединения: пулты нескольких ОО могут размещаться в одном помещении. Деление на оказание услуг физическим и юридическим лицам практически нет: охрана квартир и частных домов – не столь прибыльное дело, поэтому за их охрану ОО берутся в дополнение к охране имущества юридических лиц.

## Приоритет технике

Пультовая охрана в настоящее время является наиболее эффективным и надежным способом защиты офиса, магазина, производственного помещения и любого другого объекта от несанкционированного проникновения, нападения, кражи имущества, пожара и других чрезвычайных ситуаций, так как представляет собой симбиоз техники и человека, в котором приоритет отводится технике. Организация пультовой охраны требует от собственника или арендатора помещения лишь установки систем охранной, противопожарной и тревожной сигнализации. Информация с датчиков выводится на ПЦО по электропроводам либо радиоканалу, который в круглосуточном режиме наблюдает за состоянием объекта. В случае возникновения внештатной ситуации дежурный пульта передает сигнал тревоги группе быстрого реагирования (ГБР), которая тут же выезжает на объект. ГБР представляет собой автомобиль и экипаж из двух вооруженных охранников. Время ее приезда на место регламентируется договором: как правило, в ночное время оно не превышает 3-5 минут, в дневное — 5-7 минут.

Современная охранная сигнализация состоит из нескольких типов датчиков: датчики движения, магнитно-контактные датчики на вскрытие дверей и окон, акустические датчики на разбитие стекла. Для оборудования офиса площадью 20-25 кв. м. необходимо иметь сумму не менее 15000 руб. Самым дорогим во всем комплекте является радиомодем — устройство, принимающее и передающее сигналы на централизованный пульт охраны. Его цена зависит от производителя (от 4 до 8 тыс. рублей и выше). В стоимость указанного комплекта обычно входит пожарная сигнализация: тепловой, дымовой датчик, ручной извещатель, указатели «Выход». Кстати, деление организаций, оказывающих услуги по проектированию и монтажу охранного оборудования, также проводится по производителям: кто-то работает с зарубежными поставщиками (Израиль, Япония, Корея, Китай, Канада и др.), кто-то с отечественными компаниями (Казань, Новосибирск, Екатеринбург и др.).

Кроме того, для объектов повышенной сложности зачастую требу-

ется установка системы видеонаблюдения: камеры практически не заметны для посетителей, при этом круглосуточно фиксируют все перемещения внутри и снаружи объекта. Примерная стоимость системы, состоящей из трех камер (на вход и два угла), видеорегистратора, жесткого диска, блока питания, кабеля, для помещения той же площади — около 25-30 тыс. рублей.

Тревожная сигнализация — это кнопка, установленная в непосредственной близости от человека (на прилавке, под столом). Скрытая от глаз потенциального преступника, при нажатии она передает сигнал на пульт. Однако этот вид охраны напрямую связан с человеческим фактором: ответственность охранного агентства начинает действовать только тогда, когда был получен сигнал с тревожной кнопки. Стационарная кнопка обойдется в 350 — 500 руб. плюс стоимость кабеля (зависит от метража помещения), радиокнопка — 8-9 тыс. руб.

Кроме того, за услуги охраны ЮЛ обязано ежемесячно платить. Размер абонентской платы зависит от размеров помещения, стоимости имущества, находящегося под охраной, и установленного оборудования. Диапазон от 2 до 5-7 тыс. руб. и выше.

## Хороший охранник стоит дорого

Физическая охрана — вид охраны, по которому идет особенно жесткая конкуренция среди ОО. Основное правило здесь: профессиональный охранник с оружием стоит дорого. Если же ОО предлагает охрану за 15-20 тысяч рублей в месяц, знайте — эта охранная организация не платит налоги, заработную плату выдает «в конверте», а в случае возникновения спорной ситуации ни за что не отвечает. Расчеты, произведенные руководителями ряда охранных предприятий, показывают: при минимальном размере оплаты труда в 4330 руб. (а с учетом районного коэффициента — 4979,50 руб.), стоимость охранных услуг не может быть меньше 65 руб./час или 48360 руб. в месяц. В случае если она ниже этого уровня, охранная организация вынуждена работать в убыток и с нарушениями трудового законодательства. Однако проведенный анализ конкурсов на закупку охранных услуг

некоторыми областными структурами с 1 января по 1 июля 2010 года показал, что средняя цена одного поста охраны составляла от 27000 рублей в месяц или 36,29 руб./час. Тем не менее нашлись охранные организации, которые участвовали в этих конкурсах и получили подряды. Таким отношением, убеждены специалисты ООО «ЧОП «Урал-Оренбург», они закрепляют тенденцию к сохранению низкой стоимости охраны, несмотря на то, что она давно вступила в противоречие с требованиями МРОТ.

Как правило, задачи охранника на объекте заключаются в осуществлении контрольно-пропускного режима, сохранении товарно-материальных ценностей, обеспечении безопасности персонала и посетителей, поддержании общественного порядка, мониторинге ситуации на объекте (противопожарная безопасность, аварии элементов тепло- и водоснабжения), предотвращении актов вандализма и терроризма и пр. При этом очень многое зависит от личности самого охранника и его ответственного подхода, который воспитывается в стенах охранных агентств. Поэтому чем больше ОО вкладывает в своих сотрудников, тем выше цена услуги.

## Демпинг до бесконечности

Основным методом конкуренции на сегодняшнем рынке охранных услуг является демпинг. «В сфере физической охраны основная борьба происходит при проведении конкурсов. Некоторые представители охранных сообществ необоснованно понижают планку уровня тарифов, обеспечивая себе за счет неполного и некачественного выполнения госконтрактов мнимое благополучие, уходя от налогов и лавируя между требованиями госконтракта и законодательства РФ», — говорит Виктор Дорофеев, коммерческий директор Ассоциации безопасности «Цезарь». — Конкуренция есть и в сфере пультовой охраны. Затраты на формирование ПЦО, содержание групп патрулирования, диспетчеров пульта велики. Окупаются они только за счет прироста количества объектов. Поэтому некоторые предприятия проводят политику необоснованного снижения цен. Но этот метод носит временный характер: снижать цены до бесконечности невозможно, а затраты однозначно растут. В определенный

момент наступает перелом, когда расходы на обеспечение качественного обслуживания объектов начинают превышать прибыль, а это чревато снижением уровня безопасности имущества клиентов».

### Личная охрана экологии

Однако физической и пультовой охраной стационарных объектов областной рынок охранных услуг не ограничивается. Если услуги телохранителей в нашем регионе, в основном, не востребованы, то нефте- и газодобывающая специфика региона отразилась и в этом сегменте. Крупные нефтяные объекты, месторождения, протяженные трубопроводы в удаленных районах области требуют круглосуточного контроля и патрулирования, а значит, специализированных методов охраны, при которых охранники незамедлительно реагируют на возникающие экологические риски, инциденты, нарушения и информируют заказчика. Этот вид услуги в нашем регионе оказывает крупная охранная организация — ООО «ЧОП «Урал-Оренбург», в активе которой более 1400 лицензированных охранников, 80 мобильных групп, многолетний опыт работы в нефтяных районах области. «Методы охраны таких сложных и опасных объектов, как нефтяные скважины, многокилометровые трубопроводы и др., мы вырабатывали годами, — говорит Виктор Русяев, заместитель генерального директора ООО «ЧОП «Урал-Оренбург». — Наиболее оптимальный из них — это патрулирование мобильными группами, при котором контроль ведется с помощью современных технологий, в том числе систем GPS-навигации. Нефтяные объекты (например, месторождение, на котором может быть до нескольких сот скважин) — это большое искушение для любителей поживиться за чужой счет в виде цветного металла. Они расположены на ничем не огороженной огромной территории. Поставить физическую охрану на каждой скважине невозможно, поэтому необходимо постоянное патрулирование».

То же относится и к трубопроводам: общеизвестные факты незаконных врезок наглядно показывают необходимость организации качественной охраны. Для этого специалисты используют современные методы контроля за состоянием замкнутой системы трубопроводов. Так-

же мобильные группы проводят контроль и сопровождение перевозок грузов по территории их патрулирования от Оренбурга до Самары. При этом обязательного нахождения охранника в автомобиле перевозчика не требуется. Организация работы ЧОП «Урал-Оренбург» позволяет организовать охрану собственности любого заказчика на удаленных от центра территориях.

### Создаем ЧОО

Как рассказывают руководители охранных организаций Оренбурга, сейчас открыть ОО несложно. Главное, выполнять все требования законодательства и иметь стартовый капитал. Закон говорит: «Частная охранная организация не может осуществлять иную деятельность, кроме охранной». Поэтому если ранее для предприятий было характерно открытие собственных «карманных» агентств, то сейчас все они стали отдельными субъектами предпринимательства.

«Чтобы сегодня открыть организацию для оказания охранных услуг без оружия, необходим уставный капитал не менее 100000 рублей (ранее — 10000 рублей), вооруженных услуг — не менее 250000 руб., — поясняет Виктор Дорофеев. — Подготовка директора ОО повлечет за собой также ощутимые затраты — порядка 20-30 тыс. рублей, так как он должен обязательно пройти специальные курсы подготовки директоров частных охранных организаций. Прибавьте сюда форменное обмундирование, спецсредства (наручники, резиновая палка, газовый баллончик, электрошокер и пр.), транспорт, стоимость оборудования ПЦО, зарплату сотрудников: получится довольно внушительная сумма. Если же необходимо вооружить сотрудников служебным оружием, то затраты увеличиваются в разы».

Со стороны лицензирующих и силовых органов, говорят руководители, препятствий нет. При соблюдении всех норм законодательства отдел организации лицензионно-разрешительной работы УВД по Оренбургской области выдает лицензии, при нем же создан Координационный совет по взаимодействию с охранно-сыскными структурами под председательством начальника МОБ УВД Оренбургской области полковника милиции Сергея

Борзенко. Членами этого совета являются руководители ЧОО, которые совместно с УВД решают различные вопросы взаимодействия.

Как высказался Владимир Пуков, генеральный директор Ассоциации охранных организаций «Максим-Групп», отношения с органами внутренних дел носят, скорее, характер взаимовыгодного партнерства: «Мы постоянно участвуем в охране массовых мероприятий, сотрудники милиции совместно с нашими экипажами патрулируют обстановку в городе. Это удобно и нам: при необходимости не нужно вызывать милиционера, а мы можем помочь в поддержании общественного порядка».

Статистика деятельности Координационного совета говорит: при участии работников ЧОО в 2009 году было раскрыто 325 правонарушений, в т. ч. 221 кража, 9 грабежей, 1 разбой, 2 факта незаконного оборота оружия, по подозрению в совершении преступлений и за административные правонарушения задержано 1610 граждан. Кроме того, 35 мобильных групп частных охранных организаций входят в систему единой дислокации — Центр управления нарядами (ЦУН) УВД г. Оренбурга. В 20 экипажах групп патрулирования установлены маячки системы позиционирования «Автограф», позволяющей в режиме реального времени отслеживать перемещение групп операторами ЦУН и оперативными дежурными ЧОО. ЦУН был создан в марте 2009 года, в настоящее время проводится работа по внедрению системы «Автограф» в других районах и городах области.

### Физическая сила — не главное

Подготовка частных охранников — особая статья расходов ОО. Согласно последним изменениям в законодательстве, кроме обязательного обучения в школе частных охранников сотрудник ОО должен через определенный промежуток времени подтверждать свою категорию. Основную подготовку охранник проходит непосредственно в своей организации, чтобы выполнять конкретные задачи на конкретных объектах. Это стажировка на объекте или в группе патрулирования, изучение объектов, нормативно-правовой базы, служебных обязанностей, локальных инструкций на объекте по пропускному и

внутриобъектовому режиму и др.

В некоторых ОО сложилась собственная система подготовки кадров. Так, в ООО «ЧОП «Урал - Оренбург» работает 23 учебные группы, которые проводят обучение сотрудников по шести основным направлениям: правовая, специальная, техническая, медицинская, огневая, физическая подготовка. Методами подготовки являются лекции, семинары, индивидуальное обучение, практические занятия, самостоятельная подготовка охранников, мероприятия профессионально-прикладного и физкультурно-оздоровительного характера. «Наши сотрудники работают на специфических объектах, проводят мониторинг тру-

бопроводов, экологических и пожарных угроз, мероприятия, направленные на повышение антитеррористической устойчивости объектов, и др., - говорит Виктор Русяев. - Поэтому затраты на организацию их подготовки полностью оправданы».

Таким образом, вырисовываются четкие ориентиры, по которым нужно выбирать профессиональную охранную организацию:

- продолжительность работы ЧОО на рынке охранных услуг и клиентская база;

- отзывы клиентов о работе организации (каждая уважающая себя организация размещает такие отзывы в виде благодарственных писем и грамот в своем офисе и на своем сайте);

- штатная численность сотрудников предприятия, наличие фирменного обмундирования и знаков принадлежности данной ОО;

- спектр оказываемых услуг;

- постоянное совершенствование технических систем охраны;

- участие в общественных организациях, выставках, профессиональных конкурсах, массовых городских мероприятиях.

Также специалисты советуют: самый простой способ проверить работу данной охранной организации - просто позвонить в дежурную службу и убедиться, что она действительно существует и работает в круглосуточном режиме.

Гульдар Хасанова



## ООО «ЧОП «Урал-Оренбург»

гарантия сохранности вашей собственности

• ОПЫТ • КАЧЕСТВО • НАДЕЖНОСТЬ • ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД •

### Уважаемые руководители и индивидуальные предприниматели!

Частное охранное предприятие «Урал-Оренбург» готово помочь сохранить средства Вашего предприятия, избежать непроизводительных потерь, реально оградить Ваш бизнес от хищений, чрезвычайных происшествий на объектах, в том числе и на удаленных, взяв Ваше имущество под физическую охрану.

Занимаясь охранной деятельностью с апреля 2001 года, мы имеем значительный опыт по обеспечению охраны основных предприятий нефтяной промышленности Оренбургского региона, а так же их подрядчиков, сервисных предприятий.

Для решения поставленных задач по охране Вашей собственности ООО «ЧОП «Урал-Оренбург» располагает развитой инфраструктурой предоставления охранных услуг (круглосуточные дежурные службы, стационарные и мобильные посты охраны, радиосвязь и другое) в западных районах Оренбургской, а так

же ряде районов Самарской областей, достаточным количеством служебного оружия, более 130 единицами автомобильной техники.

Но самое главное – мы располагаем опытными и подготовленными кадрами. Из 1400 наших работников, более трети - бывшие работники правоохранительных органов и других силовых структур. Наши специалисты готовы, по согласованию с Вами, выработать наиболее эффективные и наименее затратные для Вашей организации формы и методы физической охраны, а так же представить консультационные услуги по вопросам правомерной защиты от противоправных посягательств.

Мы гарантируем Вам гибкий индивидуальный подход при формировании цен на наши услуги.

**460001, г. Оренбург, ул. Чкалова, 43 А**

**Тел.: (3532) 37-54-25, 37-53-98, 37-52-63**

**Факс (3532) 37-52-69**

**E-mail: [ovochkasova@tnk-bp.com](mailto:ovochkasova@tnk-bp.com)**



# Вместе десять лет!



Так совпало, что в конце августа, когда Оренбург отмечает свой 267-ой день рождения, Ассоциация безопасности «Цезарь» тоже отмечает значительное событие в своей истории – 10-летний юбилей. И пока первый именинник активно наряжается и копит силы для праздничных мероприятий, коллектив ассоциации «Цезарь» готовится к усиленной работе по обеспечению безопасности в эти дни.

Прежде всего, руководство и коллектив Ассоциации поздравляет всех оренбуржцев с Днем города и желает процветания, успехов и здоровья всем, кто живет и работает в нем, ежедневно внося вклад в экономику, социальную сферу и внешний облик города. Свою долю в охрану общественного порядка и спокойствие на улицах Оренбурга сотрудники Ассоциации ежедневно вносят на протяжении уже десяти лет и будут продолжать делать это еще долгие годы.

Сегодня под охраной всех предприятий Ассоциации находятся свыше 1000 объектов различных форм собственности. «Цезарь» объединяет восемь охранных организаций, работающих в Оренбурге, Сорочинске, Тюльгане, Гае, Ташле и других населенных пунктах области, и одну организацию по проектированию, монтажу и эксплуатационному обслуживанию технических средств охраны. Только в Оренбурге работает восемь групп патрулирования «Цезарь», оснащенные по последнему слову техники. Весь коллектив объединяет около 600 человек.

Совместно с Управлением внутренних дел по г. Оренбургу на основании договора о взаимодействии в охране общественного порядка Ассоциация «Цезарь» ежедневно решает задачи по обеспечению безопасности на улицах областного центра. Автомобили «Цезарь» оборудованы системой «Автограф» Центра управления нарядами г. Оренбурга. Только за 7 месяцев этого года по ориентировкам ЦУН было совершено более 500 выездов, в том числе 40 – по ориентировкам территори-

альных подразделений внутренних дел, при этом раскрыто 5 преступлений, предотвращено 42 хищения имущества собственников. Генеральный директор Ассоциации Андрей Ижбердеев является членом Координационного совета УВД по Оренбургской области по взаимодействию с охранно-сыскными структурами и возглавляет комиссию по вопросам взаимодействия со средствами массовой информации и общественными организациями.

Большая часть сотрудников предприятий Ассоциации безопасности «Цезарь» прошли службу в силовых структурах, имеют многолетний опыт работы в МВД, ФСБ, Вооруженных силах РФ. Среди них: Андрей Ижбердеев, подполковник милиции в отставке, член Совета ветеранов органов внутренних дел и внутренних войск УВД по Оренбургской области; Сергей Баянов, заместитель генерального директора, полковник милиции в отставке; Виктор Дорофеев, коммерческий директор, подполковник запаса Вооруженных сил РФ; Сергей Шаповалов, заместитель генерального директора, майор запаса Вооруженных сил РФ; Валерий Митязов, начальник отдела, подполковник милиции в отставке; Валерий Удоденко, заместитель директора, майор милиции в отставке; Дмитрий Буров, директор предприятия, капитан милиции в отставке, и другие. Нельзя не отметить и женский коллектив Ассоциации. Ведь некоторые из его членов не один год работают в компании «Цезарь» и отдают работе свои опыт и знания. Это Елена Баранец, Наталья Кленовая, Маргарита Лушни-

кова, работающие в компании более 5 лет, Светлана Кравцова, Ольга Кудряшова, Елена Набатчикова, Марина Белкина. Это – золотой фонд коллектива, его гордость.

Свой богатый опыт руководители и простые сотрудники стараются ежедневно применять в работе, выполняя все договорные обязательства и совершенствуя методы работы на конкретных объектах, выполняя при этом все требования заказчиков.

В 2007 году Ассоциация стала инициатором создания Гильдии негосударственных структур безопасности при Торгово-промышленной палате Оренбургской области. Эта инициатива получила поддержку у более 30 охранных структур, и сегодня она объединяет около 50 охранных организаций области. Усилия членов гильдии направлены на формирование цивилизованного рынка услуг безопасности, утверждение высоких качественных стандартов, содействие и защиту прав и интересов членов гильдии, выявление проблем организаций и поиск путей их решения.

Десятилетнее развитие Ассоциации невозможно без технологического обновления. Поэтому «Цезарь» всегда старается идти в ногу со временем, внедряя современные средства технической охраны. Претерпел коренную реконструкцию и приобрел обновленный, современный вид ситуационный центр компании, так называемый «мозговой центр» охраны, оснащенный современным оборудованием.

Монтажное предприятие ООО «Сириус» также работает над совершенствованием своего технического уровня и, участвуя в процессе создания саморегулируемых организаций (СРО), вступило в МИСО «Андромеда».

В настоящее время все автомобили Ассоциации оборудуются системами видеонаблюдения, позволяющими просмотреть информацию о перемещении автомобиля группы патрулирования и действиях сотрудников. Кроме того, все автомобили оснащены спутниковой мониторинговой системой «Навигатор». С помощью спутников системы глобального позиционирования она позволяет определять местоположение транспортного средства и отслеживать его передвижение по электронной карте в режиме on-line. Система может обеспечивать мониторинг не только автомобилей «Цезарь», но также и транспортных средств заказчиков.

В дальнейших планах Ассоциации – расширение спектра оказываемых услуг. Кроме физической и пультовой охраны, сопровождения грузов, охраны массовых мероприятий и консультационных услуг по вопросам безопасности, ассоциация намерена развивать и

новые виды услуг, например, охрану объектов нефтегазодобывающей отрасли, расширять комплекс услуг по монтажу и обслуживанию систем видеонаблюдения и контроля доступа.

Нельзя не отметить и социальную ориентированность компании «Це-зарь». Сотрудники компании — постоянные участники обеспечения правопорядка при проведении общегородских и районных массовых мероприятий, концертов знаменитостей и звезд эстрады.

Немало делается руководством компании и в сфере благотворительности. Представители руководства Ассоциации являются членами попечительского совета по восстановлению Оренбургской духовной семинарии, попечительского совета православного храмово-спортивного комплекса «Форпост» для детей сирот; оборудованы охранной сигнализацией и охраняются на безвозмездной основе Оренбургский областной Дом ребенка, приход Пресвятой Богородицы Лоретанской Римско-католической Церкви, приход Успения Пресвятой Богородицы, храм-часовня «Живоносный источник» и другие.

Ассоциация безопасности «Це-зарь» — постоянный участник профессиональных выставок Оренбургской области и

России. Сейчас, например, идет активная подготовка к IV Специализированной выставке «Услуги в Оренбуржье», которая пройдет в ноябре в СКК «Оренбуржье».

Дружный коллектив Ассоциации не забывает и о спортивной составляющей жизни каждой организации. Команды Ассоциации принимали самое активное участие в спартакиаде Ассоциации коммерческих банков Оренбуржья, всероссийских соревнованиях «Лыжня России-2010», спартакиаде между ЧОП Оренбургской области на призы начальники УВД, волейбольных турнирах, общегородских эстафетах и других спортивных форумах, которые проводились в городе.

10-летие — хорошая дата, однако сотрудники Ассоциации безопасности «Це-зарь» не хотят подводить итоги, ведь их будет еще много. Но свои заслуженные подарки они уже получили: по результатам федерального конкурса «Национальный знак качества» в 2010 году Ассоциация была признана лауреатом, а в 2009 году попала в престижный список лауреатов конкурса «Лучшее охранное предприятие России-2009».

Ассоциация безопасности «Це-зарь» благодарит за доверие своих клиентов и приглашает потенциальных заказчи-



ков к взаимовыгодному и плодотворному сотрудничеству.

Виктор Дорофеев.

**Процветайте  
в безопасности!**

тел. 373-433, факс 373-325  
e-mail: [cezar\\_orenburg@mail.ru](mailto:cezar_orenburg@mail.ru)  
[www.cezar-security.ru](http://www.cezar-security.ru)

## Бомба под энергетиков?

**Сдержат темпы роста цен на электроэнергию для потребителей позволит реализация проекта в сфере малой энергетики под названием «200 МВт»**

— Сдержат темпы роста цен на электроэнергию для потребителей позволит реализация проекта в сфере малой энергетики под названием «200 МВт», — такую задачу ставит министр экономического развития, промышленной политики и торговли области Андрей Ефремов.

— Благодаря созданию дополнительных мощностей по производству электроэнергии мы придем к усилению конкуренции на этом рынке, что повлияет на уровень цен, — считает Андрей Ефремов.

Он провел совещание с группой инвесторов, заинтересованных в реализации инвестпроекта. В состав группы вошли представители компании «GE-Energy — Jenbacher», ООО ИФК «Ресурс-Инвест» ЗАО «Новатек», «ИНТМА». Участниками совещания были также руководители ЗАО «Энергоизотеп», ОАО «Энергосбыт» и ООО «Оренбургская управляющая энергетическая компания», подписавшая с правитель-

ством области Соглашение о совместной инвестиционной деятельности по развитию малой энергетики. По словам министра, как потенциальные участники — дилеры и операторы по созданию малых энерго мощностей рассматриваются, прежде всего, оренбургские предприятия.

В рамках данного проекта планируется создать сеть мини-ТЭЦ на базе муниципальных котельных в 18 городах и районных центрах, где имеется централизованное горячее водоснабжение. Общая стоимость проекта — 12,0 млрд рублей.

Средняя стоимость строительства одной мини-ТЭЦ мощностью 6 МВт составляет порядка 350,0 млн рублей при сроке окупаемости вложенных средств 6-7 лет. Затраты топлива на производство 1 кВт часа ресурсосберегающей мини-ТЭЦ, работающей в режиме когенерации, на 20% ниже, чем у ТЭЦ.

Такая децентрализация производства электроэнергии позволит обеспе-

чить надежное и бесперебойное электроснабжение систем жизнеобеспечения населенных пунктов, снимет ограничения по мощности в ремонтном и аварийном режимах. В то время как строительство новых линий электропередач не решает проблемы, а ведет лишь к росту включаемой в тарифы инвестиционной составляющей и росту платы за технологическое присоединение, что отражается на конечной стоимости энергоресурсов для потребителей, сдерживает развитие предпринимательства.

Размещение генерирующих мощностей в непосредственной близости от потребителя избавляет от затрат на оплату услуг оптового рынка и тарифа на передачу электроэнергии по сети высокого напряжения, входящих в состав потребительского тарифа, а также той самой инвестиционной составляющей на модернизацию сетей, влияющей на рост конечной цены.

Возможность сдерживания роста тарифов на электроэнергию уже в ближайшей перспективе отразится на развитии жилищного строительства, среднего и малого предпринимательства и в определенной степени позволит контролировать рост инфляции.

# Бизнес-инкубатор и технопарк: кому это нужно?

Курс российской экономики на развитие и поддержку инновационных отраслей поддерживается и проводится властью всех уровней России. Пусть не обижаются газовики и нефтяники, но запасы природных ресурсов страны и регионов не безграничны, поэтому нужно искать новые альтернативные направления, которые будут приносить доходы в бюджет. Для этого строится инфраструктура, принимаются программы поддержки инновационных предприятий, продвигается венчурное инвестирование и др. В Оренбургской области первым шагом в этом направлении стало строительство бизнес-инкубатора и технопарка.

Первые птенцы были запущены в бизнес-инкубатор в 2006 году, когда состоялось его официальное открытие. Сегодня в нем работает 22 предприятия. Производственные помещения загружены на 100%, на них даже установилась очередь. Офисные площади — всего на 54%. Низкую загрузку офисов Александр Михайлов, сегодняшний директор бизнес-инкубатора (вступил на эту должность в декабре 2009 года), связывает с недостатками в обеспечении нормальных условий для деятельности организаций и серьезным антипиаром инкубатора: «За время работы инкубатора в средствах массовой информации прошло очень много неоднозначных публикаций, которые неблагоприятно повлияли на его репутацию. Конечно, часть из них основывалась на фактах, реальные и серьезные недостатки были. Однако сейчас их большее число устарело».

Действительно, первые «жители» бизнес-инкубатора в полной мере ощутили на себе прелести протекающей крыши, отсутствия естественного освещения и некомфортной атмосферы (зимой холодно, летом жарко). В 2009 году эти недостатки были устранены: была отремонтирована крыша, тепло перестало уходить в небо, появилось нормальное освещение в коридорах и кабинетах.

Однако ряд проблем не решен до сих пор. Так, в здании инкубатора не продумана система кондиционирования и вентиляции воздуха, не установлена противопожарная сигнализация и система пожаротушения. Кроме того, коэффициент использования помещений инкубатора составляет всего 55%, остальные 45% принадлежат коридорам и другим помещениям общего пользования. Опытный взгляд директора, который в прошлом работал в строитель-

стве, сразу нашел значительные резервы, чтобы получить дополнительные помещения, пригодные для использования. По мнению Александра Юрьевича, разумный коэффициент использования помещений после всех преобразований должен составлять не менее 75%. Положительным аргументом в пользу бизнес-инкубатора является наличие собственного телекоммуникационного узла, сервера, широкополосный доступ в Интернет и телефонная связь.

Интересно, что даже несмотря на некоторые трудности в работе бизнес-инкубатора, среди обитателей есть предприятия, которые не хотят покидать его стены. Речь, в частности, идет о компании «Оренбургский лакокрасочный завод». По словам Александра Михайлова, по всем признакам это предприятие обязано покинуть инкубатор: «Долгое время руководство завода оплачивало аренду помещений и коммунальные услуги. Предприятие находится в инкубаторе уже более трех лет, что запрещено правилами. Исполнительный лист на выселение датирован апрелем этого года, тем не менее люди не работают и другим мешают». Судебные приставы также не могут призвать руководителя к ответственности, помещение закрыто на замок, директор не появляется, а его последним аргументом стала потеря ключей. В общем, собака на сене. Между тем на их производственное помещение уже претендуют другие предприниматели.

В отличие от бизнес-инкубатора, некоторые итоги работы которого уже можно подводить, о технопарке можно говорить пока в будущем времени. Его строительство сейчас идет полным ходом. К концу 2011 года планируется сдать первый замкнутый модуль в 26 тысяч квадратных

метров, в котором будут расположены производственные и офисные помещения, залы для выставок и конференций и др. По проекту в них разместятся фирмы-инноваторы, которые уже подали заявку.

А таких в нашем регионе достаточно. К примеру, уже сейчас в бизнес-инкубаторе трудится предприятие ООО «ПВТ» («Промышленные вязальные технологии»), которое занимается уникальным не только для Оренбургской области, но и всей России производством. Их ноу-хау — уникальная сетка переплетения, строение которой выполнено рядом взаимосвязанных циклов, где каждая петля является неотъемлемой частью соседних и служит их поддержкой. При сжатии, растяжении, изгибании, кручении, натяжении структура сетки возвращается к первоначальной форме, что делает ее идеально применимой в выхлопных компонентах двигателей внутреннего сгорания и других высокотемпературных системах, а в целом ряде устройств ее применению нет альтернативы. Антивандальные сетки для сидений автобусов, поездов, метро, тентов грузового транспорта, армирующие и штукатурные сетки, бензомаслоотделители, жировые фильтры для вытяжных установок промышленных и коммерческих кухонь и циркуляционных систем, металлические мочалки для деликатных поверхностей, фильтры для защиты от накипи и др. — спектр применения сетки «Повитекс».

Кроме уникальной технологии молодые специалисты компании создали и собственное оборудование, которое в скором времени будет запатентовано. Благодаря использованию только собственного сайта в Интернете, предприятие уже «завалено» заказами, с которыми не всегда может справиться из-за отсутствия

оборотных средств на развитие серийного производства.

Если в случае ООО «ПВТ» проблема заключается в нехватке средств, то другие очередники технопарка остро нуждаются в площадях для научных разработок и поддержке в продвижении своих изобретений на рынок. Для этих целей в технопарке будет создаваться необходимая инфраструктура: конференц-залы, переговорные площадки, выставочные залы, а для обеспечения нормальных условий работы и жизни – кафетерии, гостиницы, спортивные учреждения, автостоянки и др.

Помощь в продвижении инновационных продуктов будут оказывать профессиональные менеджеры и маркетологи из центра продвижения бизнеса. Они будут помогать изобретателям составлять грамотные бизнес-планы, защищать авторские права, искать заказчиков и др.

Идея технопарков, которые уже многие десятилетия успешно работают за рубежом, основана на том, что государство поддерживает инновационное предприятие комплексно. Принцип же российской модели поддержки – софинансирование, при котором инноватор должен самостоятельно найти первоначальный капитал, как минимум, создать первый промышленный образец, и только потом государство или, если повезет, частный инвестор готовы его дофинансировать. Александр Михайлов убежден, что эту систему нужно менять на корню: «Если построить технопарк, но не принять комплексную программу поддержки – это будут деньги, выброшенные на ветер. Областным правительством сейчас такая программа разрабатывается».

Действительно, сегодняшнего российского изобретателя можно назвать героем-инноватором. Для того, чтобы развивать свою идею, он вынужден либо занимать деньги, либо продавать все, что можно продать, либо брать потребительский кредит под залог квартиры, в которой живет его семья. Последнее страшно по-настоящему. Заниматься наукой и работать на средства банков нереально, потому что в науке никто не гарантирует успех.

Конечно, разработки, которые будут создаваться в стенах технопарка, также не гарантируют 100% успе-

ха. Но на этом и строится идея господдержки: вложили в десяток проектов, часть из них не сработала, зато остальные дали прибыль, перекрывающую все расходы. При этом государство решает важные социальные задачи: создает новые рабочие места и обеспечивает налоговые поступления в бюджет от появившихся производств. Все это долгосрочные инвестиции, которые в будущем принесут плоды. Ожидать же конкретных результатов от деятельности технопарка в ближайшие два-три года после его открытия не стоит. Их не может быть по определению.

В настоящее время в Китае действует государственная целевая программа по разработке энергоресурсов, которые в будущем заменят традиционные нефть и газ. Вкладываются миллиарды юаней. Конечно, никто не говорит о том, что в ближайшие десять и даже двадцать лет визитные карточки России и ее основные источники дохода станут невостребованными (имеются в виду нефть и газ). Однако все придет именно к этому, поэтому задача сегодняшнего дня – развить инновационные продукты, которые в будущем будут приносить равнозначные доходы.

Вывод напрашивается простой: технопарк нужен, конечно, при условии комплексного подхода к его созданию и поддержке его будущих «воспитанников». Поэтому сегодняшние затраты на его строительство обоснованы и целесообразны. Финансирование в 114 млн рублей в год, заложенное в концепции технопарка, уже активно осваивается строителями. При этом Александр Михайлов советует не рассматривать эти цифры и саму концепцию как истину в последней инстанции: «Концепция технопарка создавалась в 2007-2008 году на основе теоретических представлений о технопарках, поэтому не нужно думать, что все будет создаваться именно так, как в ней написано. Это не догма и не закон, а ориентиры, по которым мы должны прийти к реальному воплощению этого учреждения. Также происходит и в бизнесе, и в жизни: в стремлении к какой-то цели сам путь может меняться и корректироваться. Главное, чтобы цель была благородной. В случае технопарка и бизнес-инкубатора цель действительно благородная – перевод экономики Оренбуржья на инновационные рельсы».

## Визит Берга

10 августа на стройплощадке технопарка побывал губернатор Оренбургской области Юрий Берг. Цель визита – познакомиться и увидеть собственными глазами бизнес-инкубатор, в котором не первый год трудятся молодые предприятия, и оценить ход строительных работ в технопарке.

Экскурсия началась с осмотра бизнес-инкубатора. Губернатор ознакомился с несколькими производственными площадками, побеседовал с работниками предприятий, оценил их условия труда. В частности, Юрий Берг пообщался с представителями ООО «Холодильная компания», которая занимается изготовлением холодильного оборудования под заказ предприятий. А после посещения цеха ООО «Уралрентген», где изготавливают медицинские рентгенаппараты, губернатором был сделан вывод, что в подобных условиях изготавливать оборудование такой сложности и точности недопустимо. Есть и целый ряд нареканий по ремонту помещений, оборудованию, размещению резидентов, отсутствию индивидуальной вентиляции цехов и пр.

Стройплощадка технопарка также вызвала массу вопросов и эмоций у нового губернатора. Свои ощущения от увиденного он оценил как «самые тягостные», а осматривая внутренние помещения, высказался проще: «Сарай». По итогам визита соответствующим министерствам областного правительства было дано поручение провести инвентаризацию вложенных средств, провести тщательный анализ целей и задач, стоящих перед такого рода проектами, уточнить концепцию развития «Технопарка», и отработать с профильными министерствами федерального уровня его дальнейшие перспективы.



Сегодня, когда аналитики упорно говорили об оживлении инвестиционной активности после кризиса, при выборе точки приложения средств не последнее место занимает экономическая и социальная база именно муниципального образования (МО). Кстати, по оценке рейтингового агентства «Эксперт РА», инвестиционный рейтинг Оренбуржья в 2008-2009 гг. — 3В1: пониженный потенциал - умеренный риск. Слабовато, не так ли? А ведь понятно, что суммарный рейтинг региона — это не какая-то абстрактная, подвешенная в воздухе категория. Она складывается из тех ресурсов, которые находятся на территориях конкретных муниципальных образований.

В этом году областное Минэкономки наконец активизировалось в реализации региональной инвестиционной политики. В конце августа Правительство Оренбургской области впервые в новом составе обсудило Стратегию развития региона до 2030 года. К счастью, опасения создателей стратегии не оправдались: документ был принят. А, следовательно, по логике, инвестиционные приоритеты, заложенные в стратегии, в ближайшее время должны начать реализовываться.

Но в одиночку региональная власть без тех, кто сидит на местах, ничего сделать не может. Региональные ресурсы черпают свою силу в муниципальных. Муниципальное образование является первичной ячейкой административно-территориального устройства. Поэтому муниципальная власть лучше других знает нужды населения, производительные силы и ресурсы территории. Для привлечения инвестиций на территорию конкретного муниципального образования необходимо иметь представление: о его конкурентном статусе, о поддержке политики привлечения инвестиций со стороны муниципальных властей и прочая, и прочая.

Но инвесторы сами по себе не придут. Инвестиционная активность является результатом долгого и упорного совместного труда региональных и муниципальных властей. Для этого необходимы: наличие конкурентного рынка инвестиционных товаров; адекватная рыночному хозяйству законодательная база; развитие производственной и рыночной инфраструктуры, наличие квалифицированных трудовых ресурсов в рамках МО.

Цель, которую мы себе обозначили, составляя наш рейтинг, - выделить наиболее привлекательные и наиболее рискованные города и районы области для прямых инвестиций. Анализировались показатели по 35 МО и 8 городским округам Оренбургской области.

*«Не прячьте ваши денежки по банкам и углам, несите ваши денежки - иначе быть беде.*

*И в полночь ваши денежки заройте в землю там, и в полночь ваши денежки заройте в землю, где?»*

## Фон для предвыборного бреда,

### Или кто и как управляет муниципалитетами области?

Ровно пять лет назад ФЭБ делал рейтинг муниципальных образований Оренбургской области. Накануне новых выборов депутатов в органы местного самоуправления практически во всех территориальных единицах региона мы решили повторить опыт прошлых лет, дабы посмотреть, как изменились за пять лет социально-экономические параметры и показатели работы администраций муниципальных образований и городских округов области. Откровенно говоря, некоторые результаты нас удивили.

#### Методология

Любой рейтинг инвестиционной привлекательности (неважно, региона ли или муниципального образования) — это взаимосвязанная оценка двух основных составляющих инвестиционной привлекательности: риска и потенциала.

В ходе оценки составляющих инвестиционного риска и потенциала было использовано около пятидесяти исходных количественных и качественных показателей, которые мы разбили на 5 групп. При этом большинство показателей относительные, что, с точки зрения статистики, дает более объективную картинку при сравнении территорий. В первую группу показателей входили параметры, характеризующие инфраструктурный потенциал муниципального образования; во вторую - инфраструктурный риск. Третья группа сформирована из показателей, характеризующих финансово-экономический потенциал, четвертая - одноименный риск. И, наконец, в пятую группу вошли показатели, характеризующие административный потенциал. В прошлом рейтинге, публикуемом ФЭБ, присутствовал еще и природный потенциал. Мы сознательно ушли от оценки этого критерия, «уровняв» все муниципальные образования в правах. Вспомним хотя бы пресловутую Японию, ютящуюся на островах и практически не имеющую природных ресурсов. Ту самую Японию, которая построила свою страну на качественных, продуманных решениях управленцев.

Индикаторы, взятые за основу, в нашем рейтинге также, прежде всего, при-

званы свидетельствовать именно о качестве управления экономическими и социальными ресурсами территории. И если природный потенциал за истекшие пять лет остался неизменным, то вот муниципальный менеджмент мог претерпеть серьезные трансформации. Сегодня, чтобы в район или город шли финансовые ресурсы, политической стабильности и природных богатств уже недостаточно. Инвесторы все чаще обращают внимание на управленческие риски. Они желают знать, что представляют собой чиновники как менеджеры, насколько эффективно они используют в управлении рыночный инструментарий.

Основные информационные источники — как обычно, собираемые ежегодно по всем муниципальным образованиям и по единой методике данные Росстата по Оренбургской области, Министерства финансов Оренбургской области, Министерства экономического развития, промышленности и торговли Оренбургской области. При оценке показателей «наличие долгосрочного плана территориального развития МО» и «инвестиционный маркетинг» нам помогали эксперты, сотрудники Минэкономки области.

В ходе составления рейтинга не обошлось без трудностей. Даже в официальной статистической отчетности нет точной картины для каждого муниципального образования. Показатели, включенные в бланки отчетности для ежегодного мониторинга, на деле присутствуют не все. При этом в составе индикаторов наблюдаются пересечения, вынуждающие дважды собирать одну и ту же информацию.

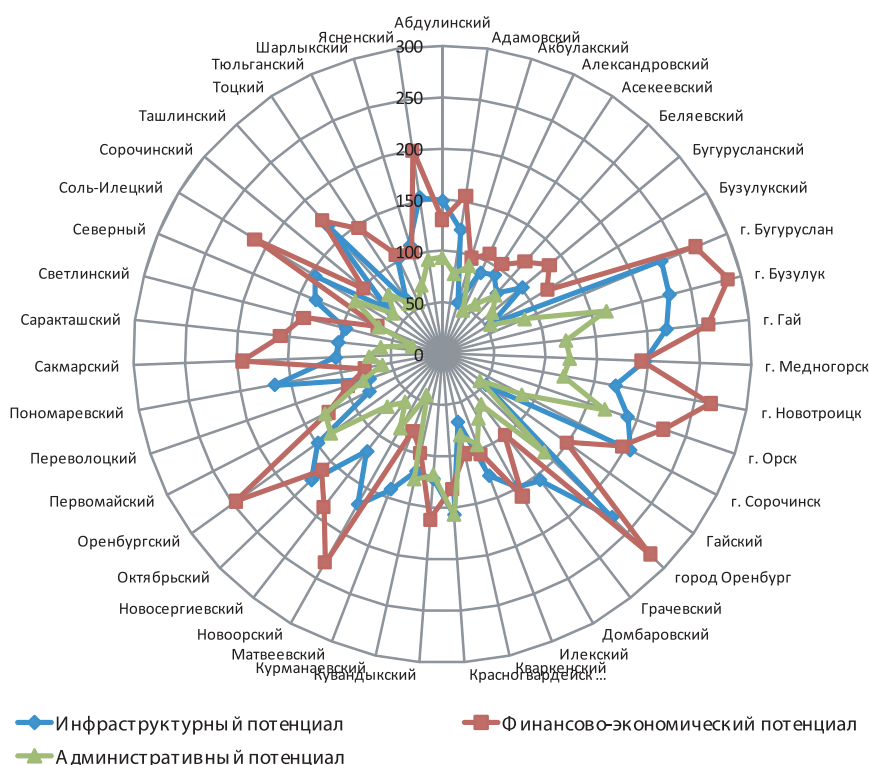
Второй трудностью при составлении исходной базы для оценки показателей явилось совершенно, извините, непотребное качество сайтов региональных министерств. Положительных отзывов заслуживают лишь два из них: сайты Минэкономки и Минфина области. Например, для полноты оценки трудового потенциала необходим такой показатель, как наличие в МО средне-специальных учебных заведений. Ведь, как правило, выпускники, решившие пойти учиться в вуз, уезжают преимущественно в областной центр (филиалы вузов по области единицы), где потом и остаются на ПМЖ, а вот выпускники учебных заведений рабочих профессий, обучившись у себя в районе, там и остаются, составляя такой сегодня дефицитный потенциал специалистов. Но удивительный факт – на сайте Министерства образования области такую информацию найти просто нереально. Как собственно и в других источниках.

Итак, оценка производилась методом присвоения ранга по каждому из показателей. При оценке потенциала минимальное значение ранга составляло 1, максимальное – 43, для показателей риска – наоборот. Затем была найдена сумма значений рангов для каждого муниципального образования по каждой группе показателей. Таким образом, было получено 5 групп показателей: инфраструктурный потенциал, финансово-экономический потенциал, административный потенциал, инфраструктурный риск, финансово-экономический риск, на основе которых мы оценивали инвестиционную привлекательность территорий.

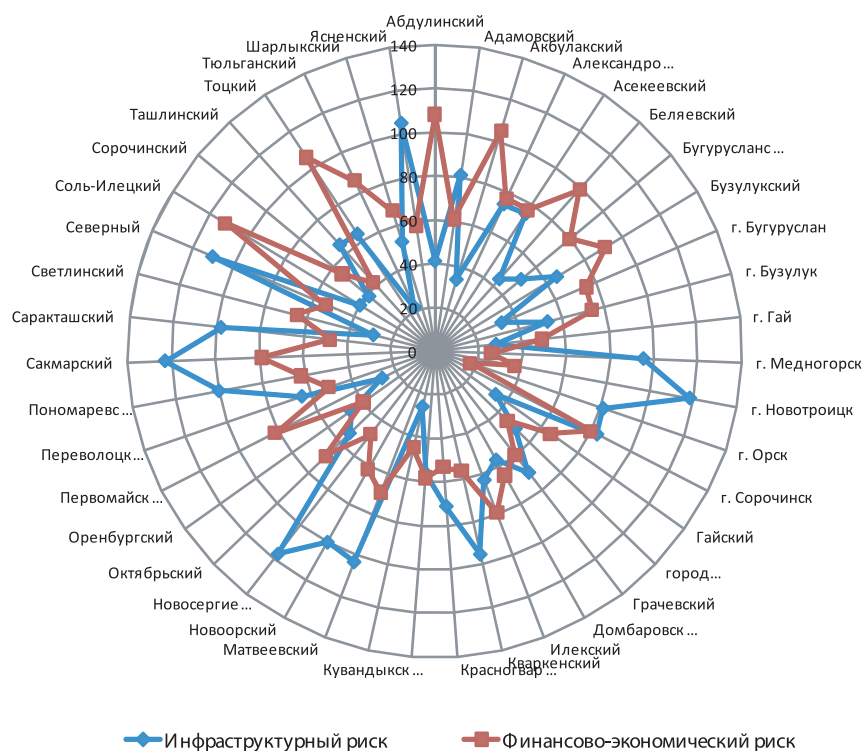
## Кто в ответе за инфраструктуру?

При оценке инфраструктурного потенциала были взяты показатели, отражающие различные аспекты обеспечения жизнедеятельности населения муниципальных образований: доля застроенных земель; общая площадь жилых помещений, приходящаяся на одного жителя; обеспеченность больничными койками и врачами на 1000 человек; число объектов бытового обслуживания 1000 человек и др. Некоторые результаты нас просто расстроили. Сквозь слезы. Скажем, по числу объектов бытового обслуживания 1000 человек на первом месте с конца стоит Гайский, на втором – Сорочинский район. В первом случае их 0,14, во втором 0,33. А ведь это и парикмахерские, и ателье, и химчистки, и прочая... Невольно возникает вопрос: в каком веке мы живем? Удивительно, что города Гай и Сорочинск при этом занимают совсем неплохие позиции.

Распределение муниципальных образований по видам потенциалов



Распределение муниципальных образований по видам рисков

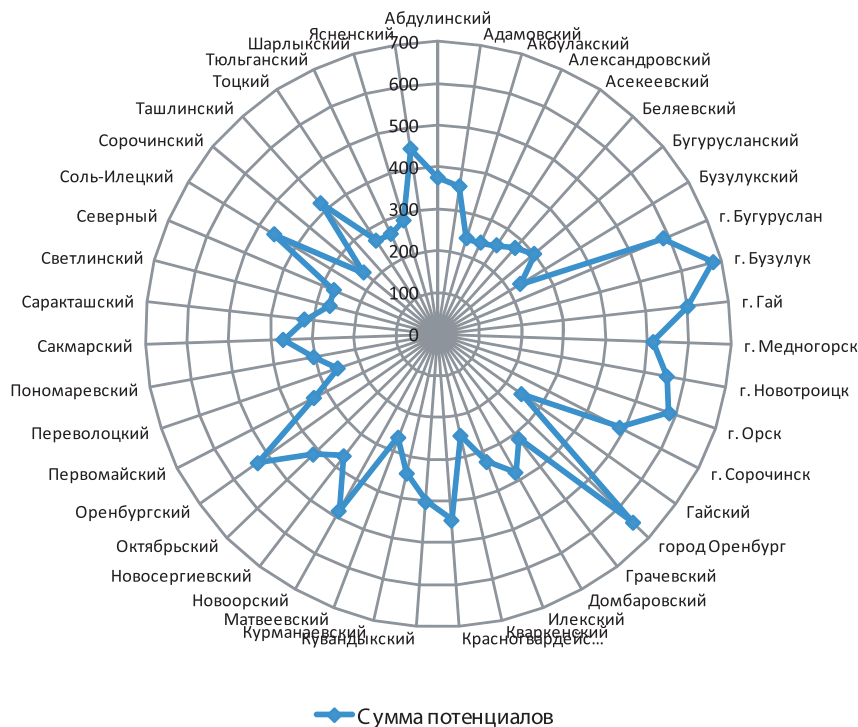


Аналогичная ситуация и с врачами. В Гайском районе их 0,09 на тысячу человек!

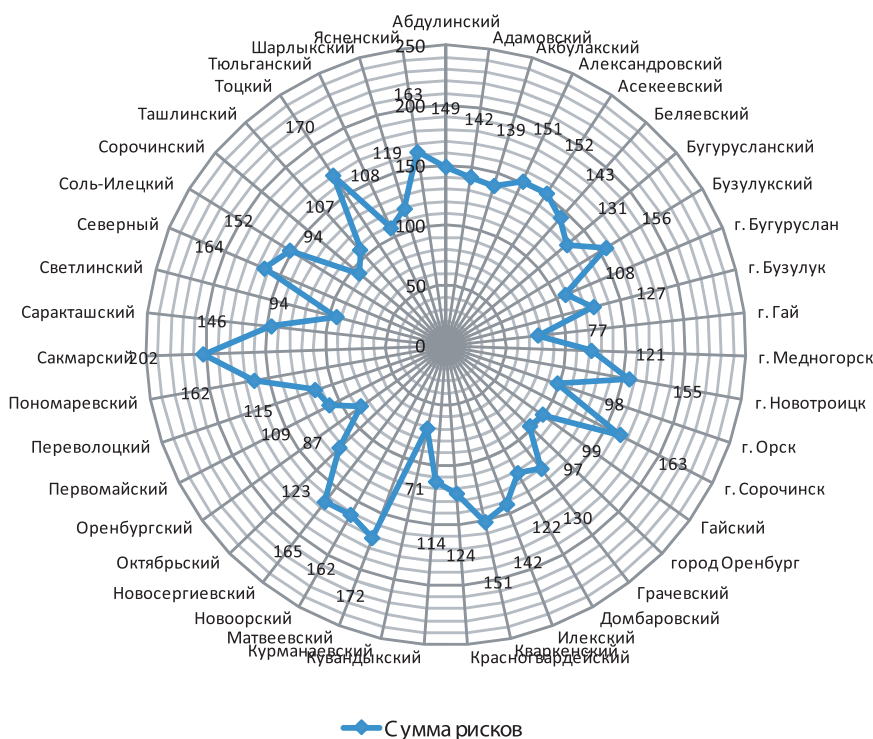
В итоге по инфраструктурному потенциалу тройка лидеров выглядит так: 1-е место – г. Бугуруслан, 2-е – г. Оренбург, 3-е – г. Бузулук. Тройка аутсайдеров: 43-е место поделили Абулакский и Гайский районы, на сорок первом с небольшим отрывом – Бузулукский, на сороковом – Тоцкий район.

С инфраструктурным риском еще веселее. Здесь были проанализированы, например, износ тепловых и водопроводных сетей, а также удельный вес ветхого и аварийного жилья. По первому в аутсайдерах Первомайский район со значением 100%, по второму, как ни странно, г. Бугуруслан – 90%. По третьему показателю, к счастью, оказалось не так все страшно. Здесь отличился Курманаевский рай-

Распределение муниципальных образований по сумме потенциалов



Распределение муниципальных образований по сумме рисков



он с 30,9%.

Итог: 1, 2 и 3 места по уровню инфраструктурного риска заняли Тюльганский, Курманевский и Первомайский районы соответственно. Самый минимальный риск этой категории у Сакмарского района, далее расположились по степени возрастания г. Новотроицк и Новосергиевский район.

Крайне интересным в результате ис-

следования инфраструктурного потенциала-риска оказался г. Бугуруслан, имеющий максимальный потенциал и занимающий 6-ю строчку по степени риска. Город имеет неплохие показатели по развитости социальной инфраструктуры, но совершенно отстал в сфере ЖКХ.

О развитии инфраструктуры сегодня слышно со всех сторон. Наша страна безнадежно отстала от развитых стран в этой

сфере. И большая ответственность в реализации стратегии инфраструктурного развития лежит именно на муниципальных чиновниках. Можно, конечно, кивать на региональную власть, на Фонд реформирования ЖКХ и ждать, когда снизойдет благодать, а можно попытаться встроиться в областную программу и искать новые методы привлечения частных инвестиций.

## Финансы поют романсы

Следующая группа показателей составляет финансово-экономический потенциал. Сюда мы включили такие индикаторы как: объем производства в реальном секторе экономики на одного жителя МО; среднемесячная номинальная з/пл работников крупных, средних предприятий и некоммерческих; доля экономической активности населения организаций МО; индекс налогового потенциала и другие. Налоговый потенциал является объективной оценкой собственных доходов поселений, повышения качества налогового и бюджетного планирования и определения реальной потребности поселений в финансовой поддержке из регионального бюджета.

По итогам оценки финансово-экономического потенциала неожиданностей не было. Лидером оказался нефтеносный город Бузулук, за ним пристроился областной центр, следом Бугуруслан. В самом хвосте оказался Северный. Чуть выше шагает Пономаревский и замыкает тройку отстающих Матвеевский район.

Среди показателей финансово-экономического риска такие, как удельный вес убыточных организаций, сумма задолженности по платежам в бюджет и полученным займам и кредитам. Сюда же мы внесли экологический риск - выбросы в атмосферу загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников. В группу высокорискованных здесь попали большие города в силу больших долговых обязательств со стороны предприятий перед бюджетом и финансово-кредитными учреждениями.

Таким образом, МО с максимальным риском Орск, Медногорск, Новотроицк, с минимальным Соль-Илецкий, Абдуллинский и Тоцкий районы.

## Качественный муниципальный менеджмент: возможно ли это?

Пожалуй, самая интересная группа факторов. В числе других показателей, характеризующих непосредственно результаты труда муниципальных служащих: профицит (+), дефицит (-) бюджета МО, доля собственных доходов местного бюд-

жета в общем объеме доходов бюджета МО, бюджетные инвестиции на увеличение стоимости основных средств, расходы на содержание работников органов местного самоуправления в расчете на одного жителя, наличие долгосрочного плана территориального развития МО, инвестиционный маркетинг (наличие инвестиционного паспорта МО).

Для последних двух показателей методика ранжирования показателей отличалась от используемой в расчетах. Ранжирование определялось на основе экспертных оценок, которые присваивались по следующим критериям: наличие паспорта МО – 5 баллов, наличие в паспорте от 1 до 5 инвестиционных проектов – 10 баллов, наличие проектов в количестве от 5 до 10 оценивалось в 20 баллов, количество проектов свыше 10 оценивалось в 3 балла. Для данных расчетов не учитывались проекты, которые в инвестиционных проектах указаны как инвестиционные, но по сути являются финансированием за счет муниципалитетов капитального ремонта, строительства объектов социальной инфраструктуры. Финансирование таких проектов учтено в показателе «Бюджетные инвестиции на увеличение стоимости основных средств».

Что касается показателя «наличие долгосрочного плана территориального развития МО», то здесь оценки присваивались следующим образом: наличие долгосрочного плана или стратегии развития территории – 43 балла; стратегия разработана, но еще не утверждена – 28 баллов; ведутся работы по разработке стратегии – 14 баллов; стратегии нет даже на уровне концепции – 0 баллов. Наивысший балл в данном случае получили г. Орск, который явился передовиком в регионе, Красногвардейский и Курманаевский районы. Большинство же территорий получили почетную цифру «0».

Крайне интересен такой показатель, как расходы на содержание работников органов местного самоуправления в расчете на одного жителя. Самые большие они в Гайском районе и составляют 3122 рубля, а минимальные в Первомайском – 181 рубль. Заметим, что первый имеет дефицит бюджета и всего 13% собственных доходов в общих доходах бюджета. Видимо, как раз эти 13% и тратятся на содержание муниципалитета. Все остальное – субсидии и дотации из регионального бюджета.

В итоге муниципальным образованием с наивысшим административным потенциалом является г. Орск, что, наверное, и доказали все последние события, следом гордо шествует Бузулук. Областной центр закрепился на 4-м месте. Наи-

| Потенциал-Риск              | Административная единица                                                                                          |
|-----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Максимальный - Средний      | г. Бузулук                                                                                                        |
| Максимальный - Высокий      | город Оренбург                                                                                                    |
| Значительный - Умеренный    | г. Новотроицк                                                                                                     |
| Значительный - Высокий      | г. Бугуруслан, г. Орск                                                                                            |
| Значительный - Максимальный | г. Гай                                                                                                            |
| Средний - Умеренный         | г. Сорочинск, Новоорский, Соль-Илецкий, Ясненский                                                                 |
| Средний - Средний           | г. Медногорск, Красногвардейский                                                                                  |
| Средний - Высокий           | Оренбургский                                                                                                      |
| Пониженный - Минимальный    | Сакмарский                                                                                                        |
| Пониженный - Умеренный      | Абдулинский, Адамовский, Илекский, Новосергиевский                                                                |
| Пониженный - Средний        | Домбаровский, Октябрьский                                                                                         |
| Пониженный - Высокий        | Кувандыкский, Первомайский, Ташлинский,                                                                           |
| Пониженный - Максимальный   | Курманаевский                                                                                                     |
| Низкий - Минимальный        | Матвеевский                                                                                                       |
| Низкий - Умеренный          | Александровский, Асекеевский, Беляевский, Бузулукский, Кваркенский, Пономаревский, Саракташский, Тоцкий, Северный |
| Низкий - Средний            | Акбулакский, Бугурусланский, Грачевский, Переволоцкий, Шарлыкский                                                 |
| Низкий - Высокий            | Гайский, Светлинский, Сорочинский, Тюльганский                                                                    |

худшее же качество муниципального менеджмента, как показали расчеты, в Светлинском районе, затем на 2-м и 3-м месте с конца находятся Матвеевский и Гайский районы соответственно.

### Что же получилось суммарно?

Как и ожидалось, группу наиболее инвестиционно-привлекательных районов сформировали города области: максимальный суммарный потенциал получился у г. Бузулука, на втором месте оказался Оренбург. Наименее инвестиционно привлекательными выглядят Переволоцкий и Сорочинский районы. По сумме полученных рангов муниципальные образования были поделены на группы. Суммарный потенциал составили пять групп: низкий, пониженный, средний, значительный и максимальный. Суммарный риск - четыре группы: минимальный, умеренный, средний и высокий.

### Отдельная проблема

Можно ли считать моногорода «группой риска»? И да, и нет. Хотя это и нельзя считать за благо, но депрессивным городам помогают держаться различные социальные субсидии (а теперь в регионе планируется создать долгосрочную целевую программу) вкупе с самообеспечением жителей – работой на дачных участках и (вахтовым методом) на предприятиях ближних благополучных городов. Так, например, делает львиная доля жителей Новотроицка, каждое утро спешащая на работу в Орск. Далее, если в городе имеются производственные мощности, от которых кто-то отказывается, то как бы они амортизированы ни были, рано или поздно появляется желающий их приобрести. Как правило, инвесторов интересует не столько существующее производство,

сколько промышленная база – земля и здания с коммуникациями. То есть все то, что поддается диверсификации. Изменение профиля моногорода под силу не одному лишь крупному бизнесу. Средний и даже малый бизнес тоже способен стать «рычагом» решения проблемы. Вопрос в том, чем и как его привлекать. Очень показателен опыт Испании, где провинциальные муниципалитеты разрабатывают маркетинговые карты города. В этих базах данных учитывается все, что необходимо для начала нового бизнеса – свободные площади для аренды и строительства, наиболее удобные места для производства и торговли, всевозможные организационные расходы, качество коммуникаций, трудовых ресурсов (возраст, образование, специальности) и т. д.

### Вместо вывода

Важнейшая задача, которая стоит перед представительной и исполнительной муниципальной властью в регионе сегодня – это создание необходимых условий для формирования новых источников наполнения бюджета муниципального образования. И чтобы ни говорили, главы муниципальных образований имеют достаточно полномочий для формирования и поддержки позитивного имиджа своей территории, привлечения новых инвестиционных и финансовых ресурсов, всемерной заботы о социальном развитии и благополучии своих избирателей. В конкурентной борьбе на инвестиционном рынке выигрывают только те муниципальные администрации, которые создают наилучшие условия для эффективной деятельности инвесторов, проводят активную информационную политику об условиях ведения бизнеса на их территории.

Наталья Струнцова, Валентин Филатов.

# Инструменты защиты конкуренции

**Зачастую в Торгово-промышленную палату обращаются предприниматели, недовольные тем, что их конкуренты используют в рекламе, названиях магазинов, наименованиях товаров и услуг те же обозначения, что и они. Естественно, каждому станет обидно, если его умственный труд, результатом которого явилось оригинальное название магазина, будет использоваться «чужим дядей». А если в рекламу обозначения вложены немалые средства? А если в результате убавится число клиентов и появятся необоснованные претензии по качеству, адресованные на самом деле недобросовестному конкуренту?**

В Законе о защите конкуренции определено: «недобросовестная конкуренция - любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречат законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и причинили или могут причинить убытки другим хозяйствующим субъектам - конкурентам либо нанесли или могут нанести вред их деловой репутации».

Гражданским кодексом РФ классифицированы следующие охраняемые государством средства индивидуализации товаров и услуг: фирменное наименование, коммерческое обозначение, товарный знак, наименование места происхождения товара (ст.1225). Рассмотрим эффективность противодействия актам недобросовестной конкуренции некоторых из них.

До 1 января 2008 г. в России действовало «Положение о фирме», утвержденное постановлением Совета народных комиссаров от 22 июня 1927 г. В соответствии с этим положением право на фирму состоит в праве исключительного пользования фирменным наименованием в сделках, на вывесках, в объявлениях, рекламах, на бланках, на счетах, на товарах предприятия, их упаковке и т. п. Право на фирму возникает с момента, когда фактически началось пользование фирмой, при условии соответствия ее требованиям настоящего постановления. Фирменное наименование не подлежит особой регистрации, не независимо от регистрации предприятия. Всякий, кто на основании настоящего постановления обладает правом на фирму, может требовать в судебном порядке прекращения пользования тождественной или сходной фирмой со стороны других лиц, а равно возмещения

убытков, причиненных таким пользованием, поскольку у него право на фирму возникло раньше других и поскольку вследствие тождества или сходства фирм возникает возможность их смешения. Практически то же самое содержится сегодня в требованиях ст.ст. 1473-1475 ГК РФ.

Примером эффективности защиты фирменного наименования является противостояние орского предприятия ООО «Кузница Урала» регистрации товарного знака №330517. Данный товарный знак содержал словесный элемент, тождественный фирменному наименованию «Кузницы», и зарегистрирован был для однородных товаров — изделий из металла. По заявлению «Кузницы» Палата по патентным спорам исключила из перечня охраняемых Свидетельством о регистрации товарного знака №330517 все эти изделия.

Сложнее обстоит дело с коммерческими обозначениями. Для них законодатель не установлено никакой процедуры регистрации. «Юридические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность (в том числе некоммерческие организации, которым право на осуществление такой деятельности предоставлено в соответствии с законом их учредительными документами), а также индивидуальные предприниматели могут использовать для индивидуализации принадлежащих им торговых, промышленных и других предприятий (статья 132) коммерческие обозначения, не являющиеся фирменными наименованиями и не подлежащие обязательному включению в учредительные документы и единый государственный реестр юридических лиц», - гласит статья 1538 ГК РФ.

Вопросы защиты коммерческих обозначений решаются в судах по результатам рассмотрения документов, свидетельствующих об использовании обозначения для индивидуализации

предприятия. Некоторые ТПП ведут добровольный Реестр коммерческих обозначений предприятий в своих регионах, несколько облегчая процесс доказывания в спорных ситуациях.

Наиболее освоенным предпринимательским сообществом средством индивидуализации не только предприятий, но и отдельных товаров и услуг являются товарные знаки и знаки обслуживания, которые законодатель обобщает понятием «товарный знак».

За свою многовековую историю товарный знак прошел путь от метки, свидетельствующей о собственности на товар, и клейма, позволяющего идентифицировать его производителя, до мощного маркетингового инструмента, определяющего судьбу товара на рынке.

Регистрация товарного знака действует на территории всей РФ и может быть распространена на зарубежные страны, так называемой Мадридской системы, включающей более 110 стран мира.

Небольшим примером эффективности противодействия недобросовестной конкуренции является деятельность индивидуального предпринимателя Натальи Владимировны Тришкиной, использующей для своего предприятия название «Успех». В течение нескольких лет путем кропотливой работы ею был создан имидж образцового салона, и в результате... начали множиться клоны — обычные маленькие парикмахерские с таким же названием. Тришкина обратилась в палату и примерно через год получила на свое имя Свидетельство № 386090 о регистрации слова «успех» для целого ряда услуг, включая услуги парикмахерских. Процесс был непростой и довольно затратный, поэтому Наталья Владимировна сразу после получения правоустанавливающего документа приняла меры по прекращению деятельности конкурентов под чужим именем.

В спорах о преимущественных правах охраны фирменных наименований, коммерческих обозначений, товарных знаков приоритетным является объект, у которого соответствующее исключительное право возникло ранее. Поэтому надо быть внимательным при выборе наименования предприятия, раскрутке коммерческого обозначения, разработке товарного знака. Существует опасность стать невольным нарушителем прав другого обладателя средства индивидуализации. Торгово-промышленная палата поможет оперативно проверить, нет ли исследуемого обозначения среди зарегистрированных товарных знаков, и разработает эффективное, охраноспособное обозначение.

**А. Горелик, начальник отдела патентов и товарных знаков ТПП**



## Кризис? Нет, новые возможности для развития!

*Сегодня часто приходится слышать патетические восклицания: «А был ли кризис?» Одни говорят, что мировой кризис в 2010 году завершится и начнется период рецессии, другие утверждают, что финансовый кризис в 2010 году только начинает набирать обороты. Пока ясно одно – этот процесс на сегодняшний день продолжается. И длиться он будет, по мнению большинства экспертов, еще несколько лет. Оренбургский бизнес в достаточной мере ощутил на себе негативные последствия обвала мировой экономики. На повестке дня встали вопросы выработки антикризисных мер, внедрения восстановительных процедур для экономики, трудоустройства высвобождающихся из-за закрытия или неплатежеспособности предприятий специалистов.*

В этот период особенно важна помощь со стороны государства и общественных объединений, поддержка людей, готовых напряженно работать, находящихся в поисках нового приложения своих усилий, таланта, знаний и опыта. Возможно, новых предпринимателей, ищущих пути и средства для создания своего дела. Дела, которое даст средства для существования, создаст новые рабочие места. Международный институт менеджмента для объединений предпринимателей при Торгово-промышленной палате России (МИМОП) в октябре 2009 г. выиграл грант Правительства РФ по финансированию некоммерческих организаций для создания сети общественных антикризисных центров в целях оказания адресной помощи безработным, работающим специалистам, находящимся под угрозой увольнения, начинающим предпринимателям, и привлеченным волонтерам.

Этот социально значимый проект стартовал на базе 11 региональных ТПП. Оренбургская торгово-промышленная палата стала одним из участников этого пилотного проекта. Палате предстояло имеющимися силами и привлеченными средствами организовать дополнительные условия для профессиональной переориентации высвобождающихся специалистов. А также провести работу по развитию кадрового потенциала, результатом которой должна стать расширение базы данных вакансий предприятий для трудоустройства. На антикризисный центр возлагалась обязанность приспособить предпринимателей к нормальной работе в существующих условиях, одновременно с этим повысив конкурентоспособность организаций малого и среднего бизнеса.

Для этого специалисты палаты разработали и внедрили комплексный план мероприятий. В рамках его реализации существенному реформированию подверглась система правового обеспечения – Центр поддержки предпринимательства, действующий при ТПП с 2002 г. Была расширена практика оказания постоянных бесплатных консультаций для временно безработных жителей области, для начинающих предпринимателей по вопросам регистрации собственного дела, налогообложения, юридического сопровождения получения лицензий и разрешений для осуществления бизнеса. Для этих целей привлекаются волонтеры: юристы, кадровики, психологи, экономисты, бухгалтеры, а также выпускники юридических и экономических специальностей вузов Оренбурга.

Немаловажной была работа по преодолению «кризиса» в головах людей. «Не так страшен чёрт, как его малюют!», – гласит народная мудрость. Кризис представляется бизнесменам са-

мой ужасной катастрофой, но на самом деле это только так кажется... В это время стоит внимательно смотреть по сторонам, а не только себе под ноги. Иногда нечто новое, смена сферы деятельности или географического положения могут способствовать росту состояния. Кризис становится вполне подходящим временем для того, кто хочет отправиться в свободное плавание и стать самому себе хозяином, занимаясь делом, которое хорошо знает.

ТПП Оренбургской области ведет постоянную работу по распространению передового опыта успешных компаний. Так, в мае 2010 г., в рамках празднования Дня российского предпринимательства совместно с Правительством Оренбургской области была проведена областная конференция «Российскому предпринимательству – 20 лет», на которой были подведены итоги и отмечены лучшие руководители организаций бизнеса и предприниматели области. Осуществлен первый выпуск книги очерков «Формула успеха. Опыт лучших предпринимателей Оренбуржья», готовится к выпуску второе издание.

Ведется активная информационно-аналитическая поддержка предприятий малого бизнеса. В периодическом издании Торгово-промышленной палаты области, «Финансово-экономическом бюллетене» («ФЭБ»), вновь открыта специальная рубрика «Малый бизнес», подготовлены публикации: «Каким быть малому бизнесу региона в 2030 году?», «Малый бизнес: где взять деньги на старт?», «Молодым везде у нас дорога». Подготовлен к печати 4-й выпуск обновленного справочника для начинающих предпринимателей «Как начать и вести свое дело в Оренбургской области», издающегося с 2006 г. На основе методических материалов этого пособия антикризисный центр при Торгово-промышленной палате организовал серию постоянных семинаров для начинающих предпринимателей «Как начать свое дело в Оренбургской области. Основы предпринимательской деятельности». Обучение проводится в рамках реализации областной программы «О предоставлении грантов за счет средств областного бюджета начинающим субъектам малого и среднего предпринимательства на создание и развитие собственного бизнеса» в соответствии с Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». В городах и районах области в мае-июне этого года прошли семинары, собравшие свыше 150 начинающих предпринимателей. Все они получили знания по организации и развитию собственного дела. Также в рамках работы антикризисного центра специалисты учебно-делового центра и отдела экономики и инвестиций палаты совместно про-

водят консультирование начинающих предпринимателей в вопросах подготовки бизнес-планов с целью получения ими грантов для открытия собственного бизнеса. Итогом обучения уже явилось то, что 50 начинающих предпринимателей безвозмездно получили каждый по 200 тыс. руб. из областного бюджета на организацию собственного дела. На этих предприятиях дополнительно было создано 150 новых рабочих мест.

Специалисты антикризисного центра ведут постоянную работу по развитию кадрового потенциала, результатом которой является расширение базы данных вакансий предприятий для трудоустройства. Также разрабатываются и внедряются программы переподготовки для руководителей и специалистов малого и среднего бизнеса по темам: «Трудовое законодательство и кадровое делопроизводство: работаем без ошибок», «Актуальные вопросы бухгалтерского и налогового учета» и другим.

В развитии деятельности антикризисного центра ТПП ОО в настоящий момент актуальна организация работы по содействию инновационному пути развития экономики. Прежде всего, это создание баз данных инновационных проектов, разработка инвестиционных паспортов муниципальных образований, поиск и генерация инновационных компаний, способных решать современные экономические проблемы. Необходимо наладить комплексное взаимодействие уже существующего инновационного бизнеса и областных организаций инфраструктуры инноваций – Фонда содействия инновациям «Паутинка» и бизнес-инкубатора. Действуя совместно, используя потенциал науки и делового образования, эти организации должны готовить инновационных менеджеров, работающих по принципу «исследование – разработка – производство». Расширение консультирования по вопросам коммерциализации научных разработок, подбор партнеров, инвесторов и творческих коллективов для реализации инновационных проектов, внедрения научных разработок в производство – задачи, стоящие перед антикризисным центром.

Дальнейшее развитие должно получить такое важное направление работы палаты, как патентование изобретений, полезных моделей, промышленных образцов. Необходима разработка комплексных программ формирования мотивации молодежи для работы на производстве, повышения привлекательности инженерных специальностей, повышения статуса рабочих профессий через конкурсы профессионального мастерства.

**В. Дорогин, директор УДЦ ТПП Оренбургской области.**



# ДОВЕРИЕ

ОРЕНБУРГСКИЙ НЕГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД

## Наши услуги:

- Обязательное пенсионное страхование
- Государственная программа софинансирования
- Негосударственное пенсионное обеспечение

## Наши программы (планы):

для  
физических лиц:

"Успешный"  
"Стабильный"  
"Пенсионер-миллионер"  
"Молодой пенсионер"  
"Мои родные"  
"Свой круг"

для  
юридических лиц:

"Премиальная"  
"Подарочная"  
"Универсальная"  
"Партнеры"  
"VIP-Персона"



460014, Оренбург,  
ул. Правды, д.23; телефон горячей линии: 8-800-100-3242

Лицензия 237/2 выданная ФСФР 22.05.2007 г.