ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ • № 113 • 2009

Э.Э.Б.

Руководителю

(лично в руки)

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ • № 113 • 2009

ФЭБ

Содержание номера:

ИНФОРМБЮРО 2

В Орске идет строительство современного свинокомплекса

Конкурс «Покупай оренбургское!»: пройден первый тур, на очереди - второй

Государство в два раза сократило список своих платных услуг

С 1 января 2010 года в денежном обороте появится новая 10-рублевая монета

МАЛЫЙ БИЗНЕС 6

Новации в поддержке предпринимательства. Первый блин не комом

Близится к завершению год, настало время подведения итогов. Подводят их и две новые структуры, созданные в 2009 году в системе государственной поддержки малого предпринимательства Оренбургской области,...

В поисках инструментов

ВТБ24: новый шаг к успеху вашего бизнеса

ТЕХНОЛОГИИ 15

При творческом подходе кризис росту не помеха

ПОГОВОРИМ? 16

Юлия Латынина: «Коррумпированные ведомства должны быть закрыты»

Что будет с ценами зимой?

Спор о спорте

ИЗУЧАЕМ РЫНОК 20

Борьба за связь

БИЗНЕС-ЛИДЕР 24

Социальная ответственность - визитная карточка фонда

Банк «Форштадт» - теперь в Воронеже!

Наставничество: актуальная традиция

Банк поддержки и доверия

ОТДЫХ 28

Новогодняя лихорадка

До Нового года осталось меньше месяца... От осознания этого душа замирает, наполняется предвкушением большого праздника, обилия подарков, радостных и веселых встреч, приятного безделья и...

МУЖСКИЕ ИГРЫ 38

Итак, господа, – ОХОТА!

Охота - одно из древнейших мужских увлечений, уходящее корнями в начало человечества. Первобытный охотник спасал свой род от голодной смерти, а когда в ночной тишине раздавался злобный рык хищника, именно этот охотник, пересиливая свой страх и волнение, вставал на защиту женщин, детей, жрецов и старейшин. Современным мужчинам уже давно не нужно решать эти проблемы с помощью охоты, но, тем не менее...

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

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

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

При подготовке блоков новостей использованы материалы проекта “Оренбургские новости” и интернет-газеты “ВЗГЛЯД”.

Материалы со значком ФЭБ размещены на коммерческой основе.

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

Издание зарегистрировано в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.
Регистрационный номер
ПИ № 7-2693 от 09 марта 2004 года.
Типография:
“Союз”, Оренбург, пр. Победы, 75
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.**

Президент поздравил жителей области со знаменательными датами

Президент Российской Федерации Дмитрий Медведев поздравил губернатора Алексея Чернышева и жителей области со знаменательными датами – 75-летием Оренбургской области и 265-летием основания Оренбургской губернии.

В телеграмме, в частности, говорится:

«На протяжении столетий ваш регион является связующим звеном между Европой и Азией. Уникальные природные ресурсы позволили создать здесь крупные предприятия газовой, нефтяной и металлургической промышленности.

Сегодня Оренбургская область играет важную роль в интеграции с Казахстаном и странами Средней Азии. В регионе сосредоточен мощный научно-технический, индустриальный, сельскохозяйственный потенциал. И самое главное – в нем живут трудолюбивые и талантливые люди.

Уверен, что энергия и целеустремленность помогут вам и впредь добиваться успехов – в развитии промышленности, социальной сферы и внедрении новых технологий.

Желаю вам крепкого здоровья, благополучия и всего самого доброго».

«Экодолье» взяло старт

Губернатор Алексей Чернышев 10 декабря принял участие в церемонии закладки первого камня строительства жилого комплекса «Экодолье» в районе с. Ивановка.

Компания «Экодолье Оренбург» при поддержке правительства области в рамках реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жильё – гражданам России» представила проект застройки поселка. Он представляет собой жилой комплекс нового типа из доступных по цене коттеджей и квартир. Планируется строительство около 500 тысяч кв. метров жилья, из которых большую часть составят индивидуальные дома, а также таунхаусы и малоэтажные многоквартирные дома. Сеть общественных зданий будет включать в себя магазины, аптеки, кафе и рестораны, офисы, почту, милицейский и пожарный участки. Также в поселке предполагается строительство двух школ и трех детских садов.

За счет областного и федерального бюджетов построены и присоединены внешние сети водоснабжения, канализации, электроснабжения на общую сумму 435 млн рублей, газовые сети на сумму 115 млн рублей. В результате стало возможным сформировать доступную цену на уровне 2,5-3 млн рублей за жилой дом с земельным участком, инженерными сетями, объектами инфраструктуры и благоустройства.

Экология – не повод для гордости

Оренбургская область находится в ряду регионов России с наибольшими массами выбросов загрязняющих веществ в атмосферу. Основными источниками, как и в предыдущие годы, остаются предприятия металлургической и топливно-энергетической промышленности, расположенные на территориях Орско-Новотроицкого, Медногорско-Кувандыкского и Гайского промузлов, а также предприятия нефтедобывающей промышленности.

Так, в 2008 г. общее количество выбросов от стационарных источников составило около 740 тыс. тонн. Вместе с тем, при значительном росте количества автотранспорта в городах увеличились выбросы от передвижных источников - более 270 тыс. тонн.

Подвержены негативному воздействию и водные объекты области. В 2008 году общая масса загрязняющих веществ, поступивших со сточными водами в поверхностные водные объекты – реки Урал, Самара и их притоки, составила 74 тыс. т. Основная масса загрязнений поступает со сбросами объектов жилищно-коммунального хозяйства.

За 2008 год госинспекцией проведено более 3 тыс. проверок, выявлено около 10 тыс. нарушений природоохранного законодательства, привлечено к административной ответственности 1800 нарушителей, а сумма наложенных административных штрафов составила 9 млн руб. (денежные средства от штрафов зачисляются в местные бюджеты). За 9 месяцев 2009 года госинспекторами проведено более 2 тыс. проверок по соблюдению требований природоохранного и водоохранного законодательства. Выявлено более 7 тыс. нарушений, из которых 3,5 тыс. (50%) уже устранено. По результатам проверок к административной ответственности привлечено свыше 1 тыс. нарушителей, на 7 млн рублей вынесено постановлений о привлечении нарушителей законодательства к административной ответственности.

В Орске идет строительство современного свинокомплекса

Президент группы компаний «Разгуляй-УКРРОС» Игорь Потапенко, прибывший в Орск с рабочим визитом, заявил журналистам, что первая очередь свинокомплекса на 50 тысяч голов свиней в год будет построена уже в мае будущего года.

Глава города Юрий Берг и президент компании «Разгуляй» по ходу осмотра стройплощадок обсудили ряд важных вопросов. Юрий Берг не понаслышке знаком с проблемами этой стройки. Он регулярно принимает участие в общестроительных штабах, которые проводятся два раза в неделю. Подвод электросетей, строительство скважин водозабора и водовода в поселках Джанаталап и Зверофермa, согласование с администрацией города и различными ведомствами многочисленных вопросов идут под постоянным контролем главы Орска.

Затронули в разговоре и тему социального партнерства компании с городом. По словам Игоря Потапенко, в 2010 году «Разгуляй» планирует выделить Орску на решение социальных проблем порядка 5-6 миллионов рублей. В этом году городу уже оказана помощь в сумме 2 миллионов рублей, и к концу года администрация Орска ожидает поступление еще 3 миллионов рублей.

На вопрос журналистов, выдержат ли строители сроки окончания работ, Игорь Владимирович ответил, что при всей сложности такой масштабной стройки радикальных изменений в графике работ не предвидится.

Промышленная выставка в Оренбурге

18-20 ноября в СКК «Оренбуржье» работала специализированная выставка «Промстройэнергомаш». По оценке представителя пресс-службы правительства области, выставка стала традиционным местом встреч и деловых контактов промышленников и энергетиков из различных регионов России и ближнего зарубежья. Форум предоставил участникам возможность обсудить этапы реализации энергетических программ и наметить новые направления развития.

В настоящее время в промышленности области происходят структурные преобразования, связанные с изменением рыночной конъюнктуры, появлением новых, отвечающих современной экономической обстановке, производственных взаимосвязей. При этом промышленный комплекс Оренбуржья имеет известные неоспоримые конкурентные преимущества: мощный научно-технический, индустриальный и кадровый потенциалы; выгодное географическое положение; наличие запасов основных полезных ископаемых (нефть, газ, руда) и близость их к предприятиям переработки – флагманам экономики.

Как отмечают организаторы – представители правительства Оренбургской области, а также ТПП Оренбургской области и ОАО «УралЭкспо», в ходе выставки были реализованы ее основные цели: показаны текущее состояние и достижения промышленности, выявлены основные тенденции и проблемы развития промышленного комплекса, определены рациональные стратегические направления для координации развития.

Конкурс «Покупай оренбургское!»: пройден первый тур, на очереди - второй

Конкурс организован Министерством экономического развития, промышленной политики и торговли и Торгово-промышленной палатой Оренбургской области. Цель конкурса – выбор единого оригинального элемента идентификации, наносимого местными производителями на упаковку продуктов питания и товары. Логотип призван идентифицировать продукты, произведенные в Оренбуржье, для увеличения на них спроса и формирования у покупателей предпочтения в выборе и покупке.

В течение месяца разрабатывали проекты дизайнеры рекламных агентств - профессиональных операторов рекламного рынка, фрилансеры, а также студенты оренбургских вузов. Затем логотипы были вынесены на суд конкурсного жюри. Оно состояло из представителей перерабатывающей промышленности и торговых сетей, ведущих маркетологов, дизайнеров и психологов области, независимых экспертов.

17 ноября в Министерстве экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области жюри под председательством заместителя министра Виктора Сидорова подвело итоги первого тура конкурсного отбора. Было рассмотрено более 60 проектов логотипов и 50 слоганов к акции «Покупай оренбургское!».

Итогом конкурсного отбора стало определение нескольких ключевых образов, на основе которых должна базироваться визуализация регионального продукта. Теперь Торгово-промышленной палате поручено разработать техническое задание, по которому авторы, чьи изображения были одобрены конкурсным жюри и прошли во второй этап, будут дорабатывать свои проекты и впоследствии представят их на второй тур конкурса. По информации, поступившей в ТПП из министерства, итоги второго тура будут подведены уже в декабре 2009 г. По замыслу организаторов, проекты, выполненные с учетом технического задания, должны сопровождаться проектами роликов и баннеров, использующих логотипы, а также медиапланами рекламы проекта «Покупай оренбургское» и продвижения единого логотипа в средствах массовой информации и наружной рекламы.

Государство в два раза сократило список своих платных услуг

Государство сокращает список своих услуг, которые предприниматели обязаны оплачивать при открытии и ведении собственного дела. Их перечень утвержден постановлением правительства, которое опубликовала "Российская газета". И навязывать бизнесу что-либо еще чиновники теперь не имеют права.

"По сравнению с действующим режимом количество платных госуслуг уменьшилось больше чем в два раза", - рассказал "РГ" директор департамента развития малого и среднего предпринимательства минэкономразвития Андрей Шаров. "Но по факту количество платных услуг может сократиться в несколько раз", - прогнозирует Шаров.

Дело в том, поясняет он, что сейчас ситуация с платными услугами выглядит следующим образом: часть из них установлена постановлениями правительства, часть - подзаконными актами министерств и государственных агентств, а некоторые - госучреждениями, их территориальными подразделениями. Но в документе заложен четкий принцип: органы госвласти не могут требовать от граждан и организаций обращения за оказанием платных услуг, не включенных в список. В нем остались только те услуги, под которыми есть правовая основа, то есть постановление правительства или решение федерального ведомства.

Следующий важный момент постановления касается собственно размера платы за предоставление госуслуг. Не секрет, что подчас она просто запредельна. "Так, скажем, обследование хлебопекарного предприятия на взрывопротивопожарную безопасность обходится бизнесменам в 600 тысяч рублей, при том что сама по себе лицензия на открытие такого дела стоит всего 1300 рублей", - приводит пример Шаров. Откуда берутся такие "ценники" - непонятно. Но скоро они уйдут в прошлое. Минэкономразвития должно утвердить основные положения по расчету платы за услуги, а министерства - в двухмесячный срок утвердить методики расчета. При этом цена на госуслугу не может превышать экономически обоснованные расходы на ее оказание.

"Оказание госуслуг не может быть бизнесом ни для государства, ни для государственных учреждений", - поясняет Шаров. В экономически обоснованные затраты войдут лишь необходимые расходы - например, на бумагу, работу оргтехники. Утверждать "ценники" по каждому ведомству будут министры.

Сбить цены на госуслуги поможет и то, что от их оказания отсекаются коммерческие структуры. В документе четко указано, что право предоставлять госуслуги имеют только федеральные органы исполнительной власти, федеральные госучреждения, федеральные государственные унитарные предприятия. Всевозможные посреднические фирмы, нередко аффилированные с госучреждениями и процветавшие до сих пор на такой близости, больше на этом зарабатывать не смогут. Опасений, что сами госучреждения не справятся с выдачей справок (именно этим они часто объясняли привлечение к работе коммерсантов) и в них возникнут очереди, в Минэкономразвития нет. "Документ согласован со всеми ведомствами", - поясняет собеседник "РГ".

"Кстати, ряд госуслуг сейчас являются бесплатными", - напоминает Шаров. К ним, например, относятся услуги на проведение экспертиз и исследований по инициативе государственных контролеров. Если, скажем, в фирму пришел проверяющий и, усомнившись в качестве товара, решил отправить продукт на экспертизу, предприниматель не должен оплачивать подобные пробы из своего кармана.

Перечень платных услуг, оказываемых организациями в целях предоставления федеральными органами исполнительной власти государственных услуг

1. Государственная экологическая экспертиза.
2. Санитарно-эпидемиологическая экспертиза, расследования, обследования, исследования, испытания, токсикологические, гигиенические и другие виды оценок.
3. Государственная экспертиза запасов полезных ископаемых, геологической, экономической и экологической информации о предоставляемых в пользование участках недр.
4. Государственная экспертиза проектной документации.
5. Государственная экспертиза результатов инженерных изысканий.
6. Экспертиза при осуществлении лицензирования образовательной деятельности образовательных учреждений и научных организаций.
7. Экспертиза соответствия содержания и качества подготовки выпускников образовательного учреждения или научной организации федеральным государственным образовательным стандартам или федеральным государственным требованиям в целях государственной аккредитации образовательного учреждения или научной организации.
8. Экспертиза соответствия реализуемых образовательным учреждением образовательных программ различных уровней и направленности федеральным государственным требованиям в целях государственной аккредитации образовательного учреждения.
9. Экспертиза показателей деятельности образовательного учреждения, необходимых для определения его вида или категории, в целях государственной аккредитации образовательного учреждения.
10. Экспертиза в целях подтверждения документов государственного образца о высшем или послевузовском профессиональном образовании, об ученых степенях и ученых званиях.
11. Экспертиза в целях признания и установления в Российской Федерации эквивалентности документов иностранных государств об образовании, об ученых степенях и ученых званиях.
12. Экспертиза качества, эффективности и безопасности лекарственных средств в целях государственной регистрации лекарственных средств.
13. Экспертиза качества, эффективности и безопасности изделий медицинского назначения в целях государственной регистрации изделий медицинского назначения.
14. Анализ и экспертиза подкарантинной продукции (подкарантинного материала, подкарантинного груза) в целях выдачи фитосанитарного сертификата или карантинного сертификата.
15. Ветеринарно-санитарная экспертиза.
16. Экспертиза возможности использования заявленных радиоэлектронных средств и их электромагнитной совместимости с действующими и планируемыми для использования радиоэлектронными средствами.
17. Экспертиза проектов геологического изучения недр.
18. Испытание вывозимых с территории Российской Федерации специальных технических средств, предназначенных для негласного получения информации, в целях принятия решения о возможности вывоза из Российской Федерации данных специальных технических средств.
19. Предоставление информации (копий документов) из государственных информационных систем в целях предоставления государственных услуг (в случае, если такая информация (копия документа) является в соответствии с законодательством Российской Федерации необходимой и обязательной для предоставления соответствующей государственной услуги).

Банк "ОРЕНБУРГ" получил крылатого льва

1 декабря в Москве торжественно отметили Всероссийский день банкира. В рамках праздника состоялась церемония вручения Национальной банковской премии, которая является одной из главных профессиональных наград банковского сообщества.

Премия была учреждена Ассоциацией российских банков и «Национальным банковским журналом». Лучшие кредитные учреждения определяются экспертным советом и жюри премии, в состав которых входят самые авторитетные профессионалы финансовой отрасли России, представители Государственной Думы, Совета Федерации, администрации Президента РФ, науки.

Для награждения Национальной банковской премией Правительство Оренбургской области рекомендовало ряд региональных кредитных учреждений. Банк «ОРЕНБУРГ» стал лауреатом в номинации «Лидер среди региональных банков». Президент АРБ Гарегин Тосунян вручил председателю правления банка Юрию Самойлову памятный диплом и бронзовую статуэтку - крылатого льва-грифона (авторская работа художника и скульптора Александра Чичкина), являющегося символом премии.

В Бузулуке будут собирать автобусы «МАЗ»

Соглашение о создании сборочного производства автобусов «МАЗ» в Бузулуке подписано 2 декабря в Минске в ходе экономической миссии регионов Приволжского федерального округа в Республику Беларусь.

2 декабря делегация Оренбургской области во главе с губернатором Алексеем Чернышевым посетила известные белорусские предприятия: ОАО «Минский автомобильный завод», предприятие «Белкоммунмаш», производственное объединение «Минский тракторный завод». Члены делегации приняли участие в работе бизнес-форума и круглого стола по вопросам формирования единого инновационного пространства.

Уважаемые оренбуржцы, коллеги, партнёры!

Уходящий 2009 год для всех нас был годом проверки себя, своего бизнеса, своих возможностей; годом огромных усилий по сохранению своего потенциала, и в первую очередь, кадрового. Сегодня большинство предприятий области достойно трудится в непростых экономических условиях, создаёт качественные товары и услуги, своевременно платит налоги и зарплату.

Нам хочется обратиться ко всем нашим партнёрам-участникам рынка недвижимости со словами глубокой благодарности за их труд, за то, что оренбуржцы несмотря ни на что имеют возможность улучшать жилищные условия и справлять новоселье.

Мы желаем нашей стройиндустрии только развития, новых строительных площадок, много клиентов и пусть число желающих покупать новые современные квартиры только растёт!

Уважаемые оренбуржцы наступает 2010 год, а это значит, что все ваши планы по созданию семьи, улучшению жилищных условий, покупке квартир, отложенные ранее, должны обязательно реализоваться. Сегодня для этого наиболее благоприятные условия! И мы готовы предложить Вам свой многолетний опыт, знания, профессионализм и широкий спектр услуг для эффективного решения квартирного вопроса.

Пусть в каждой семье в новом году поселятся радость, уют, тепло и доброта!

С Новым годом!

ОАО «Оренбургская ипотечно-жилищная корпорация»

С 1 января 2010 года в денежном обороте появится новая 10-рублевая монета

Об этом 3 декабря сообщил Александр Стахнюк, начальник Главного управления Банка России по Оренбургской области на пресс-конференции, посвященной текущей ситуации в банковском секторе области.

Новая монета номиналом десять рублей желтого цвета, изготовлена из стали с гальванопокрытием, она легче нынешнего аналога и меньше в диаметре. Данная монета введена в обращение с 1 октября 2009 года, однако ее массовое появление в нашей области планируется с начала нового года, что связано с некоторыми трудностями с изготовлением и пополнением резервных фондов Центробанка. Как рассказал Александр Стахнюк, введение новой монеты обусловлено сокращением издержек на ее производство, а также необходимостью расширения спектра применения данной монеты в автоматизированных системах, в частности, в банкоматах и платежных терминалах.

Кроме того, во второй половине 2010 года в обращение поступит новая 1000-рублевая купюра. Внешне банкнота не изменится, но степень ее защищенности будет значительно увеличена. По данным статистики, именно 1000-рублевая купюра является самым часто подделываемым денежным знаком в России. Так, в текущем году зафиксировано 122 954 случая фальшивомонетничества, в Оренбургской области -1100. Однако, в целом, специалисты Центробанка считают, что банкноты российского рубля делят первое - второе место со швейцарским франком по степени защищенности.

Также на пресс-конференции Александр Стахнюк познакомил журналистов с текущей ситуацией в банковском секторе области. По словам Александра Васильевича, кризисные явления в экономике затронули банковскую систему области, что отразилось в изменении структуры банковских подразделений, снижении кредитной активности и росте просроченной задолженности по ранее выданным кредитам. В решении этих проблем удалось добиться главного - обеспечения стабильного функционирования банковской системы и сохранения регионального компонента. В настоящее время все 9 региональных банков оцениваются как финансово-стабильные, участвуют в системе страхования вкладов, по уровню собственного капитала (который должен быть не ниже 90 млн руб.) соответствуют новому закону, вступающему в силу с 1 января 2010 года.

За девять месяцев текущего года кредитная активность банков снизилась: объемы выданных кредитов предприятиям снизились на 28%, кредитование физических лиц уменьшилось в 2,6 раза. Озабоченность Центробанка вызывает рост просроченной задолженности по кредитам: на 1 ноября 2009 года ее объем увеличился на 2,7 раза по сравнению с началом года и составил 3,9 млрд руб. Однако мрачные прогнозы экономистов по кредитной задолженности не подтвердились: доля просрочки есть, но ее темпы роста ниже, чем среднероссийские показатели (удельный вес задолженности не превышает 4,7% в общей сумме кредитных вложений банков области). Что касается средневзвешенных процентных ставок по кредитам, то по данным Центробанка они имеют тренд к снижению с мая 2009 года. За сентябрь средняя ставка для юридических лиц составила 16,2%, физлиц – 17,6%. С 25 ноября ставка рефинансирования Центробанка снижена до 9%, что позволило региональным банкам еще раз задуматься о снижении своих ставок.

АктивФинансМенеджмент
ХОРОШЕЕ НАЧАЛО
ASSET MANAGEMENT

Управляющая компания ООО «АФМ» отметила свой 15-й день рождения

В пятницу 27 ноября управляющая компания ООО «АФМ» отметила свое 15-летие. В честь этого праздника состоялся праздничный вечер под названием «VIP Sense». На вечер были приглашены клиенты, друзья и партнеры компании из Москвы, Самары, Уфы и Оренбурга. Все гости окунулись в мир ярких чувств и эмоций, насладились атмосферой незабываемого вечера. Компанию также поздравили приглашенные артисты из Москвы.

Управляющая компания «АФМ» - одна из немногих оренбургских компаний, которая осуществляет лицензируемую деятельность по управлению ценными бумагами с 1994 года. Услуги ООО «АФМ» предназначены для тех, кто знает, что управление денежными средствами – это искусство и наука, и оно требует знаний, опыта и времени.

Деятельность компании началась с управления пенсионными резервами Оренбургского негосударственного пенсионного фонда «Доверие». На сегодняшний день клиенты ООО «АФМ» юридические лица Оренбурга, а также розничные клиенты.

Новации в поддержке предпринимательства.

Первый блин не комом

Близится к завершению год, настало время подведения итогов. Подводят их и две новые структуры, созданные в 2009 году в системе государственной поддержки малого предпринимательства Оренбургской области, - Фонд содействия развитию инвестиций в субъекты малого и среднего предпринимательства для реализации инвестиционных проектов на территории региона и Гарантийный фонд для субъектов малого и среднего предпринимательства Оренбургской области. Мы побеседовали с теми, кто стали первопроходцами во внедрении этих новых инструментов, кто шаг за шагом ведет эти фонды от идеи к воплощению.

Об инвестициях

Идея создания Фонда содействия развитию инвестиций в субъекты малого и среднего предпринимательства в Оренбургской области давно витала в коридорах правительства области, а конкретнее Министерства экономического развития. И вот Минэкономики, уже России, в конце 2008 года объявляет конкурс на создание подобных фондов в регионах, по итогам которого и были отобраны всего три субъекта РФ: Оренбургская область, Ханты-Мансийский автономный округ и Мордовия. Фонд имеет три источника формирования: 25% - средства федерального бюджета, 25% - регионального и 50% - средства частных инвесторов. В общей сложности – это 400 млн рублей. Механизм частно-государственного партнерства, лежащий в основе фонда, имеет свои положительные моменты. С одной стороны, выбор отраслей, сделанный властью, выделяет приоритеты экономики области, а с другой стороны, с привлечением средств частного бизнеса в проект грамотно разделяются риски. С точки зрения управления подобная форма вполне прозрачна. Здесь не требуется выпуска акций, участвуют бездокументарные инвестиционные паи. Уникальность фонда заключается в том, что здесь не стоит необходимость возврата заемных средств за короткий период времени. Деньги пайщиков направляются на поддержку наиболее перспективных предприятий, которые способны отвечать достаточно жестким критериям рынка, идти в одной струе с общей стратегией развития области и быть некими локомотивами, «точками роста». Срок предоставления средств – 6 лет, по истечении которых приобретенные ценные бумаги опять должны быть превращены в деньги, которые потом будут возвращены пайщикам. Несомненно, предприятия, претендующие на софинансирование, должны быть финансово стабильны и работать в тех отраслях, которые определены властью: переработка, производство, инновации. То есть для малых и средних предприятий, работающих, например, в страховой, торговой, строительной сферах, ресурсы фонда закрыты.

Несмотря на наличие больших формальных элементов, фонд относительно прост в создании и достаточно гибок в управлении. Для выбора компании, которая будет распоряжаться средствами фонда, был проведен открытый конкурс. Победителем стало ООО «АктивФинансМенеджмент» (ООО «АФМ»). Теперь уже управляющая компания самостоятельно выбирает предприятия по ряду критериев. Почему не инвестировать напрямую? Зачем вообще нужна управляющая компания, спросите вы?

«Управляющая компания является более самостоятельным субъектом рынка, нежели государство, - ответил на этот вопрос заместитель министра экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области Андрей Медведев. - В силу значительной активности управляющая компания гораздо больше знает о ситуации на рынке и имеет больше возможностей для объективного выбора и более детального мониторинга рынка».

Но это не значит, что после размещения средств управляющая компания полностью возьмет в свои руки реализацию инвестиционного проекта того или иного предприятия. Некоторые моменты взаимоотношений нам разъяснил Владимир Жуков, директор ООО «АФМ»: «Управляющая компания несет полную ответственность перед пайщиками по выбору и анализу тех активов, куда мы предполагаем вкладывать деньги. Далее мы будем осуществлять только финансовый мониторинг за расходованием средств. Мы работаем в тесном сотрудничестве с аудиторами, оценщиками. Кроме того, мы предлагаем претендентам на финансирование приходить и со своими аудиторами, со своими оценщиками».

Чего же ждет область от работы фонда смешанных инвестиций?

«Мы ждем того мультипликативного эффекта, который может дать каждый отдельно взятый реализованный проект, – рассказывает нам заместитель министра экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области Андрей Медведев. - Ведь если по истечении срока реализации совместно с фондом проект будет по-прежнему востребован, он разрастется и, несомненно, сможет заинтересовать и других частных инвесторов. И как следствие, такой проект способен стать неким «локомотивом» экономики Оренбуржья.

Для государства как в лице федеральной власти, так и в лице Правительства Оренбургской области, бюджетная эффективность в прямом ее понимании (как принесение доходов в виде налогов в консолидированный бюджет на каждый вложенный бюджетный рубль) не является главной целью. В результате реализации проекта мы, прежде всего, ждем, чтобы он был социально эффективен, чтобы он смог привести к созданию новых рабочих мест, повышению валового регионального продукта, и, как следствие, уровня и качества жизни населения».

Управляющая компания ООО «АФМ», представляющая интересы и частных инвесторов, видит главной целью своей работы инвестиционный эффект. «Нами изначально выбрана стратегия вкладывания средств в действующие предприятия, – комментирует директор ООО «АФМ» Владимир Жуков. – Очень много приходит заявителей со start-ap проектами. Но раз мы говорим о создании предприятий–«точек роста», то нам нужно сократить временной разрыв на создание, становление, раскрутку. Нам важно, чтобы наши вливания дали эффект в короткий срок».

Что получат предприятия?

«Для МСП получение средств – это реальная возможность реализовать те идеи, проекты, на которые раньше не хватало средств, - отвечает Андрей Медведев. – Это, несомненно, выгоднее банковского кредитования. Во-первых, потому что период софинансирования проекта из фонда гораздо длиннее банковских кредитов для МСП, во-вторых, процентная ставка банков на сегодняшний день просто неподъемна. А в фонде по истечении 6 лет у предпринимателя будет возможность на основании подписанного соглашения приоритетного выкупа пая. Но, главное, не требуется большой скорости возврата вложенного капитала. 6 лет – достаточно длительный период для окупаемости проекта.

И еще один бесспорный плюс, - добавляет Андрей Михайлович, - действие фонда как нового финансового инструмента требует не только технологического обновления предприятий, тут требуется обновление знаний их руководителей в части организации управления фирмой. А это выливается в новые требования к отчетности, ведению международного бухгалтерского учета, созданию открытого реестра владельцев. А это уже выход из тени! Организация должна соответствовать не только требованиям, предъявляемым фондом, она должна соответствовать критериям мировой конкурентоспособности в части управленческого учета. Это главное! Это «перевод мозгов» на новый уровень не только видения рынка, но и видения собственного бизнеса. И предприятия, работающие с фондом, будут со временем определять общий уровень развитости территории именно в этом направлении. Новация фонда не только в том, что благодаря ему будут реализовываться инвестиционные проекты, а в том, что предприятия–участники – это те предприятия, руководители которых мыслят правильно. И со временем, надеюсь, они потянут за собой другие, это станет общепринятым стандартом. Главное – в новаторстве мышления».

Ответ на вопрос, что же ожидают предприятия от софинансирования из фонда смешанных инвестиций, мы получили и от самих компаний, уже прошедших конкурсный отбор. «Наша фирма занимается выращиванием высокопродуктивных свиней мясных пород, - поделился с нами генеральный директор ООО «Гаймясопродукт» Игорь Шубаев. - И для правильного производства необходимо хорошее и естественно дорогостоящее оборудование, помещения, отвечающие всем нормативам. В условиях недостаточного финансирования в период кризиса фонд оказался настоящим прорывом, который дает нам большие возможности. И это гораздо выгоднее банковского кредита, прежде всего потому, что не нужно во время инвестиционного процесса «выдергивать» средства на погашение процентов по кредиту».

Другой отобранный претендент - ОАО «Оренбургский завод по ремонту технологического оборудования». «Наша компания приняла решение об привлечении инвестиций фонда в силу того, что это целевое финансирование под конкретный проект, – рассказывает руководитель финансово-экономической службы завода Гульмира Басырова. - Наш проект - это развитие производственной базы предприятия. Для этого необходимо приобрести современное, соответствующее мировым стандартам, оборудование. Инвестиции через ЗПИФ – долгосрочный финансовый инструмент. И мы ждем неплохого коммерческого эффекта от участия».

А вот цель получения средств фонда ООО «Агроком» - расширение рынков сбыта продукции компании в ряде регионов. Дмитрий Добрицкий, генеральный директор ООО «Агроком»: «Мы занимаемся переработкой круп по инновационным технологиям. Наша продукция в своем роде уникальна. Образовавшись в 2007 году, в 2008-м мы уже завоевали многочисленные награды, имели достаточно устойчивые позиции на рынке, работали на экспорт. Но кризис привел к тому, что мы оказались в условиях неплатежей со стороны дистрибьюторских сетей. Решили – нужен инвестор для сохранения достигнутых позиций, а может даже и дальнейшего развития. Поехали на венчурную выставку в Санкт-Петербург. А

вернувшись с выставки, узнали о создании фонда смешанных инвестиций у нас в области. Надеюсь, что благодаря инвестициям из фонда, мы сможем реализовать свои идеи».

И, казалось бы, все гладко и красиво. Но в любом, даже самом светлом начинании есть трудности. Есть они и в работе фонда. И главная, определяющая трудность - сама система работы малых предприятий в нашей стране. «Многие предприятия сегодня привыкли работать на оптимизационных схемах налогообложения, на каких-то серых непонятных отношениях, многие до сих пор работают с наличными, – поясняет глава управляющей компании Владимир Жуков. - Это конечно всё усложняет, с точки зрения прозрачности бухгалтерского и налогового учета. Скажу сразу - подобные заявки нам не интересны. Еще раз хочется акцентировать внимание на том, что мы будем работать только с теми предприятиями, у которых есть внятная прозрачная составляющая бизнеса. Мы ждем от реализации проекта еще и повышения репутации малого и среднего бизнеса. Мы надеемся, что предприятия, благодаря тем возможностям, которые может дать им фонд, будут более привлекательны как клиенты и потенциальные заемщики для банковского сектора. Ведь по истечении шести лет предприятие, набрав обороты, будет выглядеть совершенно иначе».

Видя еще одну проблему в деятельности фонда, мы задали вопрос его капитанам: почему только акционерные общества могут стать получателями средств, почему не ООО? «Это вопрос технического характера, - отвечает на наш вопрос Владимир Жуков. - Несомненно, требуются определенные усилия и время для того, чтобы перейти от ООО к АО, но процедура отработана, и мы оказываем содействие в осуществлении смены организационно-правовой формы. Форма АО гораздо прозрачнее. Там есть целый институт управления в виде совета директоров, собрания акционеров. И соответственно более четко налажен финансовый мониторинг за деятельностью предприятия. Есть возможность разумной корректировки и влияния на реализацию бизнес-проекта. Ясно, что снизить риски потери капитала без финансового мониторинга невозможно. Вот в АО это уже изначально заложено законом.

Форма ЗАО при окончании софинансирования из фонда дает возможность участнику проекта преимущественного права выкупа акций. В таких условиях собственники, несомненно, будут себя более комфортно чувствовать. Технически на начальном этапе при вхождении фонда в проект либо проводится дополнительная эмиссия, либо осуществляется покупка акций в рамках уже имеющегося уставного капитала». Словно в унисон вторит руководителю управляющей компании Андрей Медведев: «ООО – это более закрытая структура. Инвестор, будь то частник или государство, должен быть уверен в правильности вложения тех денежных средств, которыми он в данном случае рискует. И, естественно, вкладывать в «тень» - опасно. В АО более открытая отчетность, более открытый и четкий менеджмент, это более высокий уровень развития предприятия. И организация, имеющая какой-либо производственный потенциал, будучи АО, имеет больше шансов этот потенциал реализовать. Мы далеко отстали от развитых стран в части открытости ведения бизнеса. У нас неприлично быть честными. Такой подход нужно менять в головах руководителей. И переход с ООО на АО – большой шаг в инвестиционном развитии области».

Резюмируя, отметим: на сегодняшний день фонд зарегистрирован, денежные средства собраны. Управляющая компания приступила к набору активов. Уже подано заявок примерно на 200 млн рублей, что составляет 50% средств фонда. По мнению инициаторов создания фонда, наши субъекты МСБ пока не очень активны в подаче заявок. Это связано со многими вещами. Во-первых, из-за того, что затянулась процедура регистрации самого фонда, и у многих предприятий отпала на конец года необходимость в финансировании. Во-вторых, для многих прояснилось, что такое фонд. Изначально предприниматели, услышав слово «государство», думали, что инвестирование предполагается на безвозмездной основе. И, в-третьих, часть заявок отсеивается, когда предприниматели понимают, что средства фонда нельзя будет использовать на погашение кредитов, на пополнение оборотных активов. Есть и такие, которые видят в фонде попытку захвата. Управляющая компания уже сейчас продумывает те шаги, которые необходимо будет совершить по истечении 6 лет, чтобы безболезненно «разойтись» с клиентами. Это и институт опционов, и совместный поиск стратегического инвестора, который в дальнейшем заменит фонд. И, конечно же, банковское кредитование, потому как капитализированное, прозрачное предприятие станет более привлекательным для любого кредитного учреждения.

О гарантиях

Еще один институт, призванный поддержать малые и средние предприятия в наше столь нелегкое время, - Гарантийный фонд для субъектов малого и среднего предпринимательства Оренбургской области. Что же скрывается за длинным и туманным названием?

Идея поручительства за третье лицо стара, как мир. Первые поручители были уже в римском праве во времена императора Юстиниана. И, соответственно, потом эти положения распространились на все страны Европы (и на Россию в том числе). В Советском Союзе тоже действовал институт поручительства. Все это благополучно перекочевало в Гражданский кодекс Российской Федерации.

Что касается создания непосредственно гарантийных фондов, то в Европе они существуют относительно недавно - 20-30 лет. Там даже создана европейская ассоциация гарантийных фондов – «Порука» (в пер. на русский). В Россию подобная идея пришла где-то в конце 90-х – начале 2000-х годов. И даже начали создаваться гарантийные фонды при фондах поддержки малого предпринимательства... Но система не получила должного развития из-за дефолта 1998 года, потом кризиса ликвидности 2001 года. К созданным гарантийным фондам не было доверия со стороны банков. В эти годы заемщики массово начали банкротиться, и фонды не смогли отвечать по своим обязательствам. Итог: банки отвергли фонды, как негодный инструмент.

Сейчас к идее создания гарантийных фондов вновь вернулись. Только сегодня всю основную нагрузку на себя взяло государство. На федеральном уровне было принято решение о выделении бюджетных средств на эти цели порядка 7 млрд рублей. После чего Минэкономики России объявило конкурс на создание фондов в субъектах РФ, в котором приняла участие Оренбургская область и, стараниями правительства области, выиграла его в декабре прошлого года. О первом годе работы фонда нам рассказала его исполнительный директор Татьяна Еременко.

- Татьяна Мануиловна, что проделано за этот год, можно ли наш регион назвать новатором в сфере создания подобных фондов?

- Опыт деятельности гарантийных фондов в России не очень длителен.

Даже в регионах-передовиках фонды начали создаваться лишь 2-3 года назад. Но этот временной лаг позволил нам перенять их самый успешный опыт, не изобретая велосипед и не набивая шишек. До недавнего времени капитализация нашего фонда составляла 120 млн рублей (по 60 млн федеральных и региональных средств), но благодаря успешной политике Минэкономики области совершенно недавно было принято решение о дополнительном выделении федеральных денег еще в размере 142 млн рублей и средств из областного бюджета в размере 10 млн рублей. Таким образом, средства фонда составят 272 млн рублей.

Некие трудности в работе фонда создает отсутствие на сегодняшний день нормативно-правовой базы, регламентирующей подобную деятельность на территории РФ. То есть, несмотря на то, что сам по себе институт поручительства очень стар, в настоящее время основными документами для работы фонда остается Гражданский кодекс РФ и Закон о некоммерческих организациях. А более детализирующих нормативно-правовых актов пока, к сожалению, не создано.

- Насколько важно для экономики области создание подобных проектов? Какой эффект ожидается от работы фонда?

- Мы не ждем прямого бюджетного эффекта в смысле возврата денежных средств. Другое дело, возврат в виде налогов от малых предприятий. Но самое основное – это получение субъектами малых и средних предприятий доступа к финансовым ресурсам. Сейчас в условиях кризиса банки очень настороженно относятся к заемщикам, тем более к таким, как малые предприятия. Соответственно требования к залогу значительно возросли, а в условиях «проседания» рынка и высоких транзакционных издержек оценочная стоимость залога гораздо меньше, чем раньше. В этих условиях нужен поручитель. Коим, собственно, мы и выступаем. Очень важный момент, который некоторые наши оппоненты не понимают: мы не гарантируем предприятиям, что они получат банковский кредит, мы гарантируем банкам, что в случае возникновения ситуации, когда заемщик станет неплатежеспособен по своим обязательствам, часть сможем покрыть мы. Тем самым мы мотивируем банки к выдаче кредитов. И нам это удается. По состоянию на 7 декабря 2009 года мы выдали 46 поручительств на сумму 91 млн, а предприниматели получили кредитов на 270 млн рублей. Вынося риски за пределы банков, мы облегчаем работу заемщиков.

- Каковы итоги в области микрофинансирования из средств Гарантийного фонда?

- На развитие этой программы было выделено 10 млн рублей и сейчас добавилось еще 11 млн рублей. Т.е. в совокупности 21 млн рублей, которые направлены на прямую финансовую поддержку микро- и малых предприятий. В этом секторе работы фонда тоже существуют пока некие трудности: во-первых, это отсутствие законодательства о микрофинансовой деятельности, а, во-вторых, до недавнего времени плохая информированность предпринимателей о тех возможностях в плане господдержки, которые у них есть. Сейчас после активной PR-компании, количество микрокредитов у нас увеличилось. На сегодняшний день основные рамки для микрокредитов – это сумма в 100-600 тыс. рублей и срок погашения не более года. Ставка платы за кредит минимальна – она установлена в рамках ставки рефинансирования ЦБ. Единственная проблема заключается в том, что займы пока краткосрочные. Мы здесь ничего не можем пока поменять, это требование МЭРТ РФ. Этот срок неудобен предприятию, особенно микропредприятию.

- Расскажите, пожалуйста, о критериях отбора для поручительства фонда и выдачи микрокредита.

- Мы стараемся не выдвигать слишком жестких условий: заемщик должен отвечать требованиям закона о малых предприятиях; если мы говорим о гарантиях, необходимо согласие банка на выдачу кредита. Остальные критерии в принципе стандартны для любого вида господдержки: отсутствие долгов перед бюджетом, опыт работы – более 6 месяцев, кроме того, предприятие не должно заниматься ломбардной деятельностью, игорным бизнесом и производством подакцизной продукции. Ну, а в остальном - это требования самих банков к заемщику. Мы в обязательном порядке подписываем соглашение с банком-партнером, в котором прописано, что всю финансовую проверку платежеспособности предприятия проводит банк. Для упрощения документарного оборота сам заемщик может к нам даже не приходить. Заявку он оформляет в банке, а банк уже отправляет ее нам. Т.е., если заемщик соответствует общим требованиям банка, мы даем поручительство. Касаемо микрофинасирования: мы не требуем предоставления бизнес-плана. Иногда может быть достаточно ТЭО. У нас берут займы также и на пополнение оборотных средств. Наши основные клиенты в основном даже не малые, а микропредприятия. Это тот сегмент, который не нужен банкам в силу небольших сумм кредитов. Выдача займа в 100 тыс рублей банку не интересна, т.к. операционные затраты такие же, как на выдачу 100 млн рублей, а маржа банка в данном случае мизерная.

- Каким образом отбираются банки для участия в программе?

- Отбор осуществляется по конкурсу. Мы публикуем извещения в крупнейших изданиях области. Банки подают заявки. Попечительский совет их рассматривает, подводит итоги и подписывает соглашение с банками. Сегодня пять банков участвуют в программе. Но активность возрастает. И если в этом году наша основная задача состояла в организации работы фонда, то главная задача на следующий год – работа с банками, увеличение их количества. Сегодня то, что мы пока не нашли общего языка с рядом банков области, сильно затрудняет работу. Каждый предприниматель привык работать со своим банком. И когда он, заинтересовавшись программой фонда, звонит нам, мы иногда вынуждены ему отказывать по причине того, что мы не работаем с банком, в котором он обслуживается. И поэтому увеличение количества банков поможет расширить нашу клиентскую базу и помочь гораздо большему числу малых предприятий.

Татьяна Еременко

Владимир Жуков

Андрей Медведев

В поисках инструментов

В любом деле важно постоянство приложения усилий и поступательное движение вперед. Особенно это значимо для развития предпринимательства, ведь этот сектор экономики призван стать локомотивом, способным придать дополнительное ускорение хозяйственным процессам, движению финансов, выступить основой роста регионального ВВП и источником рабочих мест.

Поиску новых путей и средств развития посвящена областная конференция «Практические инструменты повышения конкурентоспособности малого и среднего бизнеса». Третья в новейшей истории, а по сути – уже четвертая, конференция собрала в Оренбурге в ноябре этого года более 300 человек. Целью организаторов - Торгово-промышленной палаты, правительства области, Законодательного собрания и ОАО «УралЭкспо», было сделать событие максимально интересным и полезным. На это же рассчитывали и приехавшие из районов несмотря на эпидемию гриппа и первый день праздника всех мусульман специалисты и предприниматели.

В тот день ДКиС «Газовик» испытал нешуточное давление многочисленных участников конференции и посетителей выставки «Услуги и бизнес»; мероприятия по замыслу организаторов прошли в один день – 27 ноября. Выставку открыл президент ТПП Оренбургской области Виктор Сытежев, и вместе с ним на старт вышли представители главных партнеров конференции - вице-президент Банка ВТБ24 (ЗАО) Надежда Карисалова и управляющий филиалом «Промсвязьбанка» в Оренбурге Сергей Плужников.

Слегка задержался к торжественному открытию первый заместитель председателя правительства области – министр экономического развития, промышленной политики и торговли Александр Куниловский. Зато он и сопровождавшие его журналисты подробно ознакомились с экспозицией и предложениями услуг в секторе «B2B» (то есть «бизнес для бизнеса»). Затем на конференции министр выступил с докладом «Оренбургская область в новых экономических условиях», отразив взгляд власти на актуальные проблемы, новые возможности и эффективные решения для малого и среднего предпринимательства.

В Оренбургской области в этой сфере экономики трудятся более 280 тысяч человек, это почти треть от всего занятого населения. «Объем занятых в малом и среднем бизнесе должен возрасти в два раза. Мы говорим, что до 60%, - подчеркнул Куниловский, отвечая на вопрос корреспондента ФЭБ. – Малый бизнес должен дать сорок процентов валового регионального продукта. Пусть через 20 лет, но это - колоссальные изменения!» По словам Куниловского, если в Оренбуржье еще тридцать лет будет продолжаться развитие экономики только путем выкачивания нефти и газа из недр, то сырье закончится, а с ним – и развитие. В связи с этим министр призывал предпринимателей развивать инновационный бизнес, а организации инфраструктуры – оказывать им поддержку. «Мы рассчитываем, что к 2012 году область приблизится к общемировому показателю по доле граждан, желающих начать собственное дело, как минимум, в 10%. Стратегия развития области даст четкое понимание тех ниш, в которых надо развиваться малому и среднему бизнесу в регионе: это и

промышленное производство, инновационная сфера, агропромышленный комплекс и глубокая переработка сельскохозяйственного сырья, жилищно-коммунальная сфера, народные промыслы, внутренний туризм и придорожный сервис, утилизация отходов и природоохранная деятельность. Считаю, что при активном решении этих вопросов, развитии инфраструктуры, снижении административных барьеров, улучшении в целом ситуации в экономике региона можно получить мультипликативный эффект», – подчеркнул министр.

Конференцию продолжил президент ТПП области Виктор Сытежев. Он напомнил собравшимся, что любая конференция (и принимаемые на ней резолюции) только тогда имеет смысл, когда за выполнением этих резолюций кто-то следит, и они выполняются. Первая конференция для малого и среднего бизнеса, которая прошла в Оренбурге 17 апреля 1996 года, приняла резолюцию из 25 пунктов, из которых на сегодняшний день выполнены 17, частично реализованы 4 и 4 – не реализованы. В прошлом году таких пунктов было 15, на сегодня реализованы 10, а 5 – частично.

Далее в своем выступлении президент палаты обозначил первостепенную задачу для предпринимателей – развивать инновации. «Вообще, уже десять лет мы говорим о том, что инновационный бизнес надо развивать, но процесс идет очень медленно, и тому есть причины, и внешние, и внутренние, – отметил В. Сытежев. - К примеру, у нас в области действуют шесть законов, которые говорят об инновационной деятельности. К сожалению, законы эти, в основном, декларативны и не имеют реальных механизмов воплощения».

Сегодня в стране выделяются огромные деньги на развитие инновационных технологий, но, к сожалению, у нас в области пока нет ни одного предложения, под которое можно было бы привлечь эти средства. Обращаясь к предпринимателям, президент ТПП области подчеркнул, что если появятся проекты с инновациями, палата сделает все возможное, чтобы их поддержать в плане патентной защиты, маркетинговой проработки, поиска денег для их реализации.

Эстафету выступающих продолжили представители бизнеса: Надежда Карисалова, вице-президент Банка ВТБ 24 (ЗАО), раскрыла новые возможности банка по кредитованию малого бизнеса; Александр Хижняк, председатель совета АККОР Оренбургской области, глава КФХ «Мария», подчеркнул необходимость скорейшего принятия закона «О торговле» как меры, способствующей выживанию организаций АПК в условиях современного кризиса и диспаритета цен. Также интересным было краткое выступление лидера оренбургской торговли и одновременно производителя продуктов питания генерального директора Группы компаний «Городской торг» из города Бу-

Кредиты для малого и среднего бизнеса

Промсвязьбанк

Ломаем стереотипы!
Специальные решения для каждого клиента.

ОАО «Промсвязьбанк» (основан в 1995 году) – один из ведущих российских частных банков с активами 408,4 млрд рублей и собственным капиталом 44,3 млрд рублей по состоянию на 01.07.2009 (по РСБУ).

Промсвязьбанк стабильно входит в число 12 крупнейших российских банков и занимает 11 место по величине активов. В рейтингах журнала The Banker Промсвязьбанк занимает 426-е место в списке 1000 крупнейших банков мира и 15-е место среди банков Центральной и Восточной Европы по размеру собственного капитала.

Оренбургский филиал ОАО «Промсвязьбанк» предлагает широкую линейку кредитных продуктов для малого и среднего бизнеса.

Вы можете выбрать одну из предлагаемых программ кредитования в рублях, долларах США или евро.

В рублях кредит предоставляется на следующих условиях:

Кредит-Первый от 17 % годовых
сроком до 36 мес.

Кредит-Бизнес от 18 % годовых
сроком до 36 мес.

Кредит-Инвест от 17,5 % годовых
сроком до 36 мес.

Кредит-Транспорт от 22 % годовых
сроком до 36 мес. под залог приобретаемого ТС

Кредит-Оборудование от 22 % годовых
сроком до 36 мес. под залог приобретаемого оборудования

Кредит-Овердрафт от 18 % годовых без обеспечения сроком до 12 мес. Лимит овердрафта до 30 % от чистого кредитового оборота по расчетному счету (без ежемесячного обнуления лимита)

Кредит-Банковская гарантия (обеспечение участия в конкурсах/тендерах, исполнения контракта, таможенная гарантия, туристическая гарантия)

Дополнительный доход при сотрудничестве:

Депозиты до 12,87 % годовых сроком до 36 месяцев с возможностью досрочного изъятия части или всей суммы, а также с возможностью пополнения депозитного счета.

Начисление процентов на среднедневные остатки на расчетном счете, выгодные тарифы по РКО (плата за обслуживание счета ежемесячно составляет 600 рублей), эквайринг, векселя.

Наши адреса:

- **г. Оренбург, пер. Матросский, 12**
  тел.: (3532) 77-92-14, 77-50-52
- **г. Оренбург, ул. Кирова, 26**
  тел.: (3532) 77-32-25, 77-15-37
- **г. Орск, пр-т Ленина, 73**
  тел.: (3537) 21-88-70
- **г. Бузулук, ул. Рабочая, 81**
  тел.: (35342) 2-38-01
- **г. Соль-Илецк, ул. Вокзальная, 76**
  тел.: (35336) 2-74-96

www.psbank.ru

зулука Ивана Дикмана, акцентировавшего внимание на кооперации и взаимном развитии продовольственных сетей и региональных производителей продуктов питания. Тему политики естественных монополий и ее влияния на деятельность МСП отразили в своих докладах генеральный директор ООО «Мир» из Илекского района Петр Марейчев и руководитель Управления Федеральной антимонопольной службы по Оренбургской области Владимир Окшин.

Вторая половина рабочего дня конференции была отведена под заседания круглых столов.

На круглом столе «Финансовые инструменты развития бизнеса: новый этап развития» выступили руководитель Главного управления ЦБ по Оренбургской области Александр Стахнюк, заместитель председателя Совета предпринимателей при губернаторе области Виталий Михайлов, президент Оренбургского областного фонда поддержки малого предпринимательства Вячеслав Склонюк и другие.

Круглый стол «Покупай оренбургское. Взаимодействие бизнеса и власти по завоеванию рынка местными товаропроизводителями» провели Виктор Сидоров, заместитель министра экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области и Олег Авдеев, вице-президент Торгово-промышленной палаты Оренбургской области. Участники обсуждали вопросы:

- изменил ли кризис подход к местным товаропроизводителям?

- зачем производить, если продать некому, и кто виноват?

- что надо сделать производителю, торговле и власти, чтобы не оказаться по разные стороны баррикад?

- единый бренд – миф или реальность?

Спектр проблем, связанных с взаимоотношениями предпринимателей и органов власти на местах, в районах и муниципалитетах, также волновал участников конференции. Как повысить устойчивость экономики муниципальных образований через развитие предпринимательства? Какие задействовать механизмы привлечения инвестиций для развития муниципалитетов?

На эти и другие вопросы постарались найти ответы Андрей Ефремов, первый заместитель министра экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области, Игорь Иванов, помощник президента Торгово-промышленной палаты Оренбургской области (ведущие еще одного круглого стола) и его участники – представители органов власти из районов области.

Что можно сделать в сельской местности и где взять для этого деньги? Как включить муниципальное образование в стратегическое развитие области? Помогут ли предприниматели районов власти и кто больше заинтересован в развитии муниципального образования?

Выступившие, представители администраций Новосергиевского района, Энергетикского поссовета и другие, отметили важность поставленных на заседании проблем и необходимость поиска путей их решения.

Оправданно высокий интерес участников вызвал еще один круглый стол – «Развитие малых форм хозяйствования на селе. Проблемы и перспективы».

ЮНИАСТРУМ БАНК
Входит в Группу компаний Банка Кипра

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

г. Оренбург, ул. Пролетарская, 86
г. Орск, просп. Ленина, 93
г. Бузулук, ул. Комсомольская/Октябрьская, 66/47

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

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

ЭР-ТЕЛЕКОМ

Безлимитный тариф
«Москва - Бизнес»*

Стомость 3500 руб.
без ндс, 10 Мбит/с

Позвоните нам!
450-450

Безлимит от производителя
Московские цены!

*При достижении объема полученного трафика 5 Гб, скорость доступа может быть снижена до 384 Кбит/с.
Услуги предоставляются при наличии технической возможности.

Какие перспективы есть у фермерского хозяйства, что мешает развитию? Надо ли развивать переработку сельхозпродукции на малых предприятиях, и как организовать дело, чтобы наладить сбыт продукции? Что нужно малому предприятию на селе и что ему может дать государство? Где взять деньги сельскому предпринимателю?

Заседание провели Виктор Сытежев и Александр Хижняк, которые умело организовали дискуссию и предоставили слово для выступления всем, кто был озабочен вопросами развития сельской экономики на современном этапе.

Прошедшая конференция в очередной раз показала необходимость подобных встреч, прежде всего, как площадок для активного живого диалога власти и бизнеса, и, во-вторых, как инструмента для аккумулирования прогрессивных идей и инициатив бизнеса и продвижения их во властных структурах. Участники конференции выработали резолюцию и проголосовали за то, чтобы направить ее в органы власти всех уровней.

Алексей Ушаков.

СЛОВАРЬ

МСП - малые и средние предприятия;

МСБ - малый и средний бизнес.

Высокие технологии – бизнесу!

Оренбургский филиал ОАО «ВолгаТелеком», являясь прямым преемником самых первых ведомств электросвязи, имеет более чем 111-летнюю историю. И сегодня компания «ВолгаТелеком» - это лидер на рынке телекоммуникационных услуг, который предлагает предприятиям всех форм собственности самые современные решения для успешного ведения бизнеса с применением новых технологий: высокоскоростной доступ к сети Интернет, аудиотелефония, конференц-связь, виртуальные частные сети, услуги телеграфной связи и множество других решений.

Специалисты компании разрабатывают и предлагают пакетные решения, отвечающие самым разнообразным производственным запросам в сфере телекоммуникаций. Сформированные большим опытом предложения включают различные сочетания услуг телефонной связи и доступа к сети Интернет, а также новой актуальной услуги – хостинга (размещение сайта клиента на жестких дисках хостинг-провайдера, при этом стоимость составляет от 90 руб/мес).

Таким образом, главными составляющими успешного бизнеса компании «ВолгаТелеком» можно назвать: индивидуальный подход к клиенту, разработка и предоставление новых услуг и, конечно, ориентация на современные технологии в сфере телекоммуникаций.

Дополнительная информация:

тел: (3532) 77-22-99,
www.orenburg.vt.ru,
www.corp.vt.ru.

Лицензия № 52283
ФС по надзору в сфере массовых коммуникаций, связи и охраны культуры.

Первобанк приглашает к сотрудничеству

ОАО «Первобанк» - универсальное кредитное учреждение, оказывающее широкий спектр услуг корпоративным и частным клиентам. В Оренбурге банк работает с середины 2008 года, для удобства клиентов в ноябре 2009 года открыт второй офис - в центре города.

Банк ведет свою историю с 1994 года, входит в число 10 крупнейших банков Поволжья и 100 крупнейших банков России. На 1 ноября 2009 года размер валюты баланса банка составляет 65,24 млрд руб., собственный капитал – 6,46 млрд руб., кредитный портфель – 21,91 млрд руб. Сеть офисов обслуживания клиентов охватывает 9 городов России (Самара, Тольятти, Сызрань, Новокуйбышевск, Москва, Санкт-Петербург, Тарко-Сале, Ульяновск, Оренбург). Высокая надежность Первобанка как финансового партнера подтверждена рейтингами международного агентства Moody's, «Национального рейтингового агентства» и ведущих федеральных информационно-аналитических агентств. В 2009 году Первобанк получил от Внешэкономбанка субординированный кредит объемом 725 млн руб. Предоставленные государством средства направлены на кредитование реального сектора экономики, в частности, сегмента малого и среднего бизнеса.

ПЕРВОБАНК
ПЕРВЫЙ ОБЪЕДИНЕННЫЙ БАНК

Адреса офисов банка в Оренбурге:

ул. Новая, 4;
ул. 8 Марта, 40.
Телефон: (3532) 53-14-12
www.pervobank.ru

Открытое акционерное общество «Первый Объединенный Банк»
Генеральная лицензия ЦБ РФ № №3461 от 27.02.2008г.

ВТБ24: новый шаг к успеху вашего бизнеса

Банк ВТБ24 работает на российском рынке уже четыре года и специализируется на обслуживании физических лиц, индивидуальных предпринимателей и предприятий малого бизнеса. Одним из основных направлений работы ВТБ24 традиционно считается кредитование малого бизнеса. Специалисты отдела обслуживания клиентов малого бизнеса ВТБ24 готовы проконсультировать клиентов банка по любой услуге, предлагаемой банком: кредитование, лизинг, наличное и безналичное расчетно-кассовое обслуживание, участие в операциях на фондовом рынке, работа с международными платежными системами.

ВТБ24 предлагает ***кредиты на развитие бизнеса*** для предприятий и индивидуальных предпринимателей в рублях и иностранной валюте, предоставляя российским предприятиям возможность успешно выполнять различные бизнес-задачи. Кредит выдается под различные цели: пополнение оборотных средств, приобретение производственного или торгового оборудования, ремонт производственных и торговых площадей, приобретение автотранспорта и недвижимости. Кредиты могут предоставляться в форме разового кредита, овердрафта или в форме кредитной линии. Залоговым обеспечением по кредиту может выступать оборудование, автотранспорт, товары в обороте, недвижимость и поручительство Фонда содействия кредитованию малого бизнеса Москвы. Залогодателем по кредиту может выступить третье лицо.

ВТБ24 активно сотрудничает с предприятиями-изготовителями транспортных средств и оборудования. Особенность партнерских программ заключается в кредитовании под залог имущества, приобретаемого у стратегического партнера.

С апреля 2009 года субъектам малого бизнеса ВТБ24 предлагает новый банковский продукт – ***лизинг*** (финансовая аренда). Схема лизинговой сделки проста: клиент находит поставщика, выбирает необходимое оборудование, технику или транспортные средства, а банк приобретает их для клиента, страхует и передает в пользование. Клиент из прибыли, полученной от эксплуатации имущества, выплачивает лизинговые платежи. Неоспоримым преимуществом лизинга является отсутствие необходимости привлечения залогового обеспечения. При этом лизингополучатель не только сохраняет оборотные средства предприятия, но и существенно экономит на налогах, в частности, благодаря коэффициенту ускоренной амортизации, который применяется только при лизинговых схемах. Таким образом, уменьшается налог на имущество, налог на прибыль и налог на добавленную стоимость. По окончании срока лизингового договора имущество переходит в собственность клиента по остаточной стоимости, близкой к нулю. Помимо преимуществ, перечисленных выше, еще одним преимуществом для лизингополучателя является наличие у банка множества программ по стратегическому партнерству.

Программа «Лизинг-Стандарт» позволяет представителям малого бизнеса получить в финансовую аренду практически любое промышленное, складское и торговое оборудование, а также любое транспортное средство – от легковых автомобилей до автобусов, грузовиков и строительной спецтехники. При этом клиенты сами выбирают компанию-поставщика, а банк приобретает у нее необходимое оборудование, технику или транспорт и передает их в пользование клиенту. Решение о предоставлении услуги принимается путем проведения финансового анализа платежеспособности клиента, проводимого сотрудниками отдела кредитования малого бизнеса на основе предоставляемых клиентом данных о реальном состоянии бизнеса.

Программа «Лизинг-Партнер» предназначена для субъектов малого бизнеса, которым необходимо быстро оформить договор лизинга для приобретения транспорта, оборудования, техники. По условиям данной программы клиент может приобрести оборудование, транспортные средства и спецтехнику только у компаний – стратегических партеров ВТБ24, а также официальных дилеров заводов-изготовителей. Это является гарантией того, что клиент получит в пользование надежную технику от проверенных поставщиков и сервисное обслуживание в течение всего срока лизинга. Для принятия решения по этому продукту банк не проводит финансовый анализ бизнеса клиента.

Недавно Банк ВТБ24 предложил своим клиентам малого бизнеса новую программу – «Витрину залогового имущества». Потенциальные покупатели получили доступ к базе транспортных средств и специализированного оборудования, находящихся в залоге у банка и выставленных собственниками на продажу. Залоговое имущество можно приобрести на собственные средства или воспользоваться льготной кредитной программой ВТБ24. Срок кредитования по данной программе составляет до 5 лет, процентная ставка по кредиту рассчитывается по формуле «ставка рефинансирования ЦБ + маржа банка в размере не более 2% годовых». База залогового имущества регулярно пополняется новыми объектами.

Для удобного обслуживания и управления своими расчетными счетами, мы предлагаем представителям малого бизнеса воспользоваться современной формой ***расчетно-кассового обслуживания***, которая позволяет оптимизировать расходы и получить доступ к качественному сервису. Подобный вид услуг широко распространен в международной финансовой практике. ***Пакет расчетно-кассового обслуживания (РКО)*** *— это способ оплаты расчетно-кассового обслуживания, при котором банк предлагает на выбор комбинации наиболее востребованных услуг, сгруппированных с учетом потребностей различных категорий клиентов. Большинство пакетов РКО предполагает наличие заключенного договора* ***«Банк—Клиент Онлайн».***

Контактная информация:
г. Оренбург, пр. Победы, д.14, тел.: (3532) 31-43-56

ВТБ24

ВТБ 24 (ЗАО). Генеральная лицензия Банка России № 1623. Реклама

При творческом подходе кризис росту не помеха

Экономический кризис так или иначе сказался на всех отраслях экономики, в том числе и на телекоммуникационной. О том, как прошедший год отразился на деятельности компании, рассказала директор по корпоративным продажам Оренбургского филиала ОАО «ВымпелКом» Любовь Нечаева.

-Вы работаете с бизнес-сегментом, можете ли Вы оценить, насколько изменился характер потребления услуг?

- Мобильная и фиксированная связь, доступ в Интернет сегодня – это базовые услуги, и полностью отказаться от них уже невозможно. Тем не менее, есть целые отрасли, серьезно затронутые финансовыми неурядицами, среди них есть и наши клиенты, которые начали экономить, разворачивать антикризисные предложения, предусматривающие сокращение сотрудников и урезание бюджетов, поэтому сказать, что кризис нас совсем не коснулся, будет некорректно. Мы стараемся оперативно реагировать на изменение ситуации и поддерживать клиентов в тяжелые времена. Здесь еще нужно отметить: с февраля 2008 года к ГК «ВымпелКом» присоединился «Годен Телеком», благодаря чему мы смогли значительно расширить спектр предоставляемых услуг и вывести на рынок новые услуги именно в этот кризисный год.

- Как присоединение «Голден Телекома» отразилось на работе корпоративного отдела?

- Нашей сильной стороной на данный момент является наша универсальность: помимо мобильной связи мы предлагаем услуги междугородной и международной связи (МГМН) и доступ в Интернет. Что это значит для клиента? Возможность выбора: либо он работает с рядом поставщиков, покупая мобильную связь у одного, междугородную – у другого, Интернет – у третьего, либо выбрать одного крупного поставщика, который может оказать полный набор услуг оптом, соответственно по оптовым ценам.

СПРАВКА ФЭБ

«Билайн» - единственный в России оператор, предлагающий полный спектр интегрированных телекоммуникационных услуг – проводной и беспроводной доступ в Интернет, услуги call-центра и корпоративные сети, мобильная и фиксированная связь.

Вот таким поставщиком связи мы и являемся на данный момент. Конвергенция услуг в первую очередь дает возможность оптимизировать свои затраты при сохранении уровня активности в потреблении услуг связи. Мы стремимся, чтобы наши клиенты могли позволить себе не сокращать качество и объем потребляемых услуг, несмотря на ограниченные бюджеты.

- Каким образом вы поддерживаете своих клиентов?

- Мы стараемся это делать творчески. Здесь важно понять, что же на самом деле хочет клиент, и как мы можем ему помочь. Мы даем своим клиентам не просто низкие тарифы на какие-то услуги и сервисы, а возможность оптимизировать расходы на услуги связи в целом. «Ценовые войны» ни к чему не приводят. При сегодняшнем уровне развития технологий операторы связи, по сути, продают одни и те же продукты. Поэтому успешно конкурировать необходимо на поле сервиса. Для этого нужно знать своего клиента, знать его потребности. Корпоративный рынок, как правило, является генератором новых идей. Именно здесь проходит апробация новых видов услуг, которые зачастую приходят позже и на массовый рынок. Например, услуга «Легкий шаг в Билайн» развивалась именно по такому сценарию. Суть ее в том, что при смене оператора абоненты, звонящие нашему клиенту, не потеряются - они получат sms-сообщение о новом номере, на который смогут перезвонить. Услуга стала настолько популярной, что с успехом внедрена и на массовом рынке. Мы формируем различные пакеты услуг, благодаря которым клиенты получают реальную экономию по выбранному направлению, потому что стремимся работать в формате «все услуги в одном месте от одного оператора», чтобы большинство клиентов приобретали все услуги связи у нас. Более того, свою выгоду от предложенной услуги клиент может просчитать заранее, то есть он не покупает «кота в мешке», покупая тот или иной пакет услуг, он знает заранее, сколько денег и на чем он сэкономит. Есть ряд услуг, которым клиент может пользоваться в тестовом режиме, понять на практике, а не в теории, насколько ему это выгодно и интересно, и уже потом принять решение.

- Как формируются новые тарифы и пакетные предложения?

- Чтобы выпустить новый тарифный план, либо сформировать пакет услуг, нам не нужно ничего придумывать. Любое новое коммерческое предложение для наших клиентов – это, в первую очередь, реакция на экономическую ситуацию и компромисс между потребностями клиента и возможностями нашей компании. Мы с каждым клиентом общаемся индивидуально, стараемся понять, что нужно и в каких объемах, какая услуга востребована и актуальна, и именно это стремимся продавать. Каждый тарифный план или пакет услуг сформирован для определенного характера потребления, и с каждым клиентом готовы работать индивидуально. Успешное развитие бизнеса наших клиентов – это и наш успех. Поэтому мы готовы сделать все, что зависит от нас, чтобы клиент получил качественную связь, а желание снизить затраты не заставило людей «наступать себе на горло» и сокращать объем телекоммуникационных услуг.

-Какие дополнительные услуги наиболее востребованы среди ваших клиентов?

- Ну, например услуга «Анализатор счета», которая предназначена для автоматизации управления мобильной связью. В первую очередь, это удобный инструмент по управлению телефонными номерами, взаиморасчетами с абонентами (сотрудниками), анализу информации в отчетах, обработке информации в бухгалтерском учете и расчете зарплаты сотрудников. Это очень удобная услуга, которая на данный момент доступна только корпоративным абонентам «Билайн». Она загружается через 1:С Бухгалтерию, и освоить ее очень легко. Еще можно отметить услугу «Мобильная почта», которая обеспечивает возможность безопасного мобильного доступа к корпоративной электронной почте и персональной деловой информации. Для корпоративных клиентов работает круглосуточная справочная служба 0628, в любой момент можно дозвониться и получить оперативную консультацию. Услуг на самом деле много, нам есть, что предложить своим клиентам.

Билайн®
Бизнес

Юлия Латынина:

«Коррумпированные ведомства должны быть закрыты»

Нам много и с различных позиций рассказывают, как надо изменить страну, чтобы людям жилось лучше. Есть официальная позиция власти, есть мнение оппозиции. Есть маргинальные предложения, есть – радиальные. Кто-то считает, что и так все чудесно. Когда дело доходит до публичных диспутов, то выясняется, что «кухонный» радикализм предлагаемых шагов быстро улетучивается и начинает преобладать мнение, строго укладывающееся в «партийную линию». Насколько такие обсуждения полезны – большой сомнение возникает даже у самых горячих поклонников нынешней власти.

Этой публикацией мы начинаем серию материалов, несущих откровенно дискуссионный характер. Многие утверждения, которые прозвучат здесь, как минимум спорны. Некоторые мы даже не озвучиваем, считая их во многом провокационными. НО! Думается, что ведущим журналистам, политологам, экспертам страны и Оренбургской области (к коим, несомненно, относится и сегодняшний автор Юлия Латынина) есть, что сказать нашим читателям. И как минимум заставить их задуматься.

Полную версию этого материала вы можете прочитать на сайте радиостанции «Эхо Москвы».

По Интернету меня попросили порассуждать на духоподъемную тему, о которой я обещала поговорить в прошлый раз, – о том, какие, на мой взгляд, реформы необходимы России. С удовольствием. Потому что чем всё ругать, пофантазируем давайте. Прежде чем пофантазировать, я хотела начать буквально с пары очевидных сценок, просто для сравнения.

Вот возвращаюсь я на прошлой неделе из Испании. Летала я туда самолетом, билет на который стоил 500 долларов. А еще до этого летала я по России, и нужно мне было из Барнаула (точнее из Горно-Алтайска) в Читу. Из Барнаула самолет в Читу летел через Москву, вот так, 36 часов. Но можно было доехать до Новосибирска – это еще всего каких-то 200 километров – и долететь до Читы за три часа за 27 тысяч рублей. Т.е. пять часов до Мадрида за 500 долларов, а три часа от Новосибирска до Читы за 27 тысяч рублей.

Другой пример. Покупала я в той же Испании лекарства своим родственникам, лекарство называлось эзетрол. Специально сообщаю, чтобы можно было проверить цены. 50 евро оно стоило в Испании, почти вдвое больше оно стоит в России. Третий пример, уже совсем анекдотический. В Duty Free покупаю шоколадку. Такая же точно шоколадка в России стоит мне в четыре раза дороже. Я это к чему? Вот разница, двух-трех-четырехкратная разница в ценах. Что она выражает? Какую-то прибавочную стоимость? Она выражает, очевидно, не прибавочную стоимость, она выражает, очевидно, отъемочную стоимость. Она выражает то количество денег, которые забирают чиновники в России. И просто даже в самом первом, тупом приближении видно, что это не меньше 50% от всего, что произведено, продано и так далее, 50% ВВП. Несколько миллионов у нас чиновников, 140 миллионов человек, 50% – ихняя. Не за то, что они что-то сделали, а за то, что они что-то испортили.

Т.е. первый диагноз российской экономики – чудовищная бюрократизация, запредельная бюрократизация. Это означает, что в России надо не только сокращать полномочия ведомств, что уже само собой, но сокращать целыми ведомствами. Что такое ГАИ? ГАИ не должно существовать. В большинстве стран ГАИ не существует, существует патрульная полиция. Потому что нет ни в одной стране мира, чтобы на входе в город стояли блокпосты, кроме как в оккупированных кем-то странах. Вот кем оккупирована Россия? Кем оккупирована Москва? ...

...У нас есть замечательное ведомство, которое называется Счетная палата. Вы давно слышали о каком-нибудь выдающемся расследовании Счетной палаты? Что она делает? Известно, что аудиторы Счетной палаты, у них есть частные самолеты. Если разогнать Счетную палату к чертовой матери, как ее, допустим, разогнал у себя в Грузии Саакашвили, то если эти люди – хорошие специалисты, может быть, они где-нибудь найдут работу. А если не найдут, пусть садятся на свои частные самолеты и улетают туда-то и туда-то....

...Итак, первый этап дебюрократизации – это кардинальное сокращение просто ведомствами, не количеством, не тысячами чиновников, а ведомствами, и кардинальное урезание полномочий оставшихся чиновников, что, кстати, позволит поднять зарплату в тех ведомствах, которые действительно нужны. Вот хочешь, не хочешь, а полиция нужна. С моей точки зрения, российский милиционер, средний офицер должен получать, потому что все остальные ведомства сокращены, 4-5 тысяч долларов в месяц, он должен на эти деньги иметь в кредит квартиру и машину, и он должен понимать, что если он возьмет хотя бы бумажку, хотя бы сто долларов, то он вылетит с этой работы и потеряет не только 5 тысяч долларов в месяц, но и квартиру, машину и вообще всё. О других вещах, которые нужны для реформы милиции, я поговорю чуть-чуть позже.

Итак, первое – это дебюрократизация. Второе – это децентрализация. Ситуации, если в стране летают из Барнаула в Читу через Москву, не должно быть. Это значит, что такая страна распадется. Централизация современной российской жизни такова, что всё решается в Москве и все летят в Москву. У нас это даже графически видно, потому что у нас в транспортном смысле Россия разделилась на две различных топологических области. В одной движение невозможно, потому что там нет дорог. А в другой движение невозможно, потому что там сплошные пробки.

Очевидно, что в России функции управления должны быть децентрализованы. Они должны быть переданы на региональный и даже в основном на муниципальный уровень. И эта децентрализация должна касаться не только регионов, но и Москвы. Образование объемом 10 с лишним миллионов человек просто не может существовать. Должны существовать маленькие муниципальные образования, типа Ясенево или Бирюлево,

которые сравнительно прозрачны...

...Когда я говорю «муниципальные выборы», когда я говорю объекты размером 200-300 тысяч человек, я имею в виду, прежде всего, финансовую самостоятельность подобных образований. Понятно, что можно провести любые выборы. Но если у мэра и главы муниципального образования нет денег, которыми он распоряжается, то выборы можно и не проводить.

Это означает, что деньги от подоходного налога и части предприятий должны оставаться на муниципальном уровне. 200-300 тысяч человек – даже если сто долларов с человека подоходного налога, это всяко 20-30 млн долларов в год. Это большие деньги. И когда эти деньги остаются на местном уровне, то происходит две вещи. Первое – глава муниципального образования понимает, что завод или ларек, находящийся на его территории, это не то место, откуда он лично кормится. Это то место, которое платит в бюджет, а глава муниципального образования расходует из бюджета эти деньги. И если эти деньги будут украдены, то его не перевыберут.

Более того, рядовой избиратель вдруг понимает, что у него меняется отношение к богатому человеку. Возьмем абстрактную ситуацию: очень бедный пригород, который собирает 20 млн долларов налогов со всех своих стариков и старух. И вдруг там поселяется богатый человек, который один платит 30 млн долларов налогов. Вот если это уходит не известно куда, в центр, то этот богатый человек злодей, негодяй, сволочь, вообще закидать его дохлыми кошками. Если это всё остается в этом маленьком муниципальном месте, то каждый бедный человек думает: «Ведь это тот богатый человек, на деньги которого мы проведем шоссе или построим заправку». И это очень важно. Люди расходуют тогда деньги сами.

Ирина Ясина замечательно написала в своем блоге, что, оказывается, новая развязка на Соколе стоила московским властям 60 млрд рублей (2 млрд долларов). Я неделю назад рассказывала тут, что китайцы в Шанхае построили суперсовременный поезд на магнитной подушке «Маглев». Им построил «Сименс» это дело за 6 млрд евро. Эта технология лежала невостребованной, потому что ни одно европейское государство не могло себе позволить такой дорогой технологии. Ребяточки, я что-то ничего не понимаю. Вот за 6 млрд евро китайцы построили себе суперсовременную технологию – 43 километра скоростной трассы. А у нас развязка 2 млрд долларов. Таких развязок в любой европейской столице как грязи.

Наверное, если речь идет о деньгах, которые будут тратиться в каждом Ясенево или в каждом Бутово, то перестанет у властей быть возможность тратить по 2 млрд долларов на такие развязки. Я только что определяла сумму отъемочной стоимости, изымаемой бюрократией, как минимум в 50% ВВП. Но понятно, что 2 млрд долларов на развязку – это не 50%, это даже не 100%, это даже не 200%. Я даже загадывать боюсь, какая это сумма. Итак, еще раз – это передача основных полномочий власти на муниципальный уровень, чтобы люди сами понимали, куда идут их деньги. Это очень важная мера по воспитанию демократии. Потому что демократия бывает либо местная, либо никакая. В центральную российскую демократию, в то, что российский нищий избиратель будет способен голосовать за кого-либо, кто пообещает ему всё разделить, я, если честно, не верю. Думаю, что долго такой демократии у нас не будет.

Третья мера, которая мне кажется обязательной, это проведение как раз на муниципальном уровне выборов судей и выборов полицейских. Вот у нас сейчас история с главой МВД Тувы, которого уволили после первого инцидента (у него милиционер расстрелял людей) и который спокойно вернулся на рабочее место. Потому что мало ли, что его уволили, ему, главе МВД, это не указ. И тут же у него гаишник выстрелил в висок мальчику. Глава МВД объясняет, что он сам с этим разберется. Нам уже рассказывают, что мальчик типа был сам виноват. Я даже не хочу сейчас обсуждать ту ахинею, которую нам рассказывают, что гаишнику показалось, что у мальчика игрушечный пистолет, и гаишник стал стрелять в воздух. Вы себе представьте: трезвый подросток вытаскивает якобы игрушечный пистолет и не убирает его даже после того, как гаишник стрелял в воздух. В общем, всё понятно, что случилось, – хладнокровное убийство. Потому что таков контингент людей, служащих в ГАИ, таков контингент людей, служащих в милиции. Я сейчас не об этом.

Как вы думаете, если бы этот министр МВД избирался, у него бы, наверное, была не задача, как защитить честь мундира... Его референтной группой были бы не его собственные менты, право на преступление которых он защищает. Его референтной группой были бы избиратели. Я ни в коем случае не говорю, что выборность шерифов, как на Диком Западе, это единственный способ обеспечить нормально действующую полицию в принципе. Но, к сожалению, в России ситуация достигла такой степени развала, и милиция состоит из таких людей, что для меня это единственно реальная мера, которая, на мой взгляд, может сработать, наряду с гигантским (еще раз подчеркиваю – гигантским) повышением зарплат милиционеров, с тем, чтобы в милицию шел не этот пьяный гаишник, а в милицию давились люди, которые будут получать 5 тысяч долларов в месяц и чувствовать себя мужчинами, защищающими население, защищающими народ.

Я хочу обратить внимание на одну парадоксальную вещь, что, несмотря на то, что я говорила здесь об очень либеральных вещах, я ничего не сказала о том, что при этом будет с центральной властью. Потому что такого рода меры может принимать как демократическое правительство, так и сильная диктатура. Это парадоксальный факт, что сильная диктатура в центре вполне совместима с выборными муниципиями на местах. Всего лучшего. До встречи через неделю.

РЕКЛАМА
ТИПОГРАФИИ СОЮЗ

Что будет с ценами зимой?

Доллар и ЕВРО немного окрепнут

Курсы доллара и евро в последнее время стабилизировались. Если в начале года за 1 «американца» давали 36 рублей, а за 1 «европейца» - почти 47 рублей, то сейчас национальная валюта заметно укрепилась. Доллар стоит 30 рублей, а евро - 44 рубля. Давать прогноз в отношении курса мировых валют теперь не возьмется никто. Помните, как в начале года многие предрекали, что доллар будет стоить и 50, и 70, и даже 100 рублей?! К счастью, ни один из этих прогнозов не сбылся. А вот первый зампред ЦБ Алексей Улюкаев еще в апреле говорил примерно следующее: «Те, кто сейчас выходит из валюты, - в плюсе, разница в их пользу. Кто будет выходить из доллара на более поздних стадиях, возможно, будет иметь отрицательную курсовую разницу».

В тот момент ему никто не поверил. А ведь как в воду глядел: курс доллара за это время снизился почти на четверть. Сейчас Улюкаев говорит, что резких изменений курса рубля не будет. Поверим?

- До Нового года вряд ли что-то изменится, - считает Алексей Мамонтов, глава Московской международной валютной ассоциации. - А после праздников рубль, скорее всего, ослабнет. Это происходит постоянно в начале года. За счет праздничных расходов в стране ускоряется инфляция, а это неминуемо ведет к удешевлению национальной валюты.

По словам эксперта, падение будет незначительным - на 3 - 5%. То есть за доллар в конце зимы дадут около 31 руб., а за евро - около 45 руб. Но все это лишь при условии, что баррель «черного золота» будет стоить около $70 - 80, то есть как сейчас.

Ноутбук – за полцены

В начале года именно девальвацией рубля продавцы техники объясняли бурный рост цен на электробытовые приборы, большая часть из которых поставляется из-за рубежа. Теперь ситуация изменилась. Смогут ли россияне сэкономить на покупке техники до и после Нового года?

- Декабрь и начало января - это традиционно высокий сезон, - говорит Антон Гуськов, пресс-секретарь Ассоциации продавцов электроники и бытовой техники (РАТЭК). - И цены будут снижаться, ведь это время активных распродаж и новогодних акций на рынке техники.

Пить станет себе дороже

Новогодний стол у россиян выйдет дешевле рождественского. Цены на алкогольные напитки (то же шампанское) в ближайшие годы будут расти опережающими темпами. Такое решение приняли в правительстве. Например, минимальная цена поллитровки в следующем году может вырасти до 89 рублей. Этот законопроект, скорее всего, примут не раньше весны следующего года. Но цены вырастут и без этого. Всему виной - увеличение акцизных ставок.

- В среднем алкоголь с нового года подорожает примерно на 5 - 7%, - считает Вадим Дробиз, директор Центра исследований федерального и региональных рынков алкоголя (ЦИФРРА). - Водка, которая стоит до 100 рублей, подорожает рублей на 7. А вино и шампанское вырастут в цене на 3 - 5%. Больше всего это отразится на пиве. В среднем бутылка хмельного напитка подорожает на 25 - 30%, или на 5 - 6 рублей. С 1 января 2010 года акциз на пиво вырастет аж в три раза: с 1,3 рубля до 3,9 рубля за бутылку.

Сэкономить на здоровье не получится

Из-за эпидемии гриппа цены на самые ходовые зимние лекарства (противовирусные средства) подскочили чуть ли не в разы. Минздравсоцразвития даже пришлось в ручном режиме исправлять ситуацию. Что будет с ценами на лекарства в холодное время года?

Эксперты считают, что истерия по поводу цен надуманна. То есть расти они больше не будут. Во-первых, курсы доллара и евро в последнее время стабильны, а значит, и цены не изменятся (90% продаваемых в России медикаментов иностранного производства). Во-вторых, аптечные сети слишком напуганы повышенным вниманием к фармрынку высших властей и вряд ли пойдут на значительное повышение.

Сладости закупаем впрок

По последним данным Росстата, цены на продукты питания в этом году у нас выросли всего на 8,4%, а в последние месяцы, начиная с августа, только и делали, что снижались. Но вот парадокс - в магазинах этого почти незаметно, не считая местечковых скидок и распродаж. В чем же тут загвоздка? И чего ждать россиянам от продуктовых цен в ближайшие месяцы? Цены на продукты питания будут расти немного быстрее инфляции, считают эксперты. А значит, могут прибавить зимой до 5 - 7%.

- Значительно подорожать могут сахар и шоколад, - считает Максим Клягин, аналитик ИК «Финам» по потребительскому рынку. - Это связано с нестабильностью на мировом рынке. Только за этот год сахар вырос в цене более чем на 40%. Кроме того, традиционно в зимнее время дорожают овощи и фрукты. Рост цен может быть и куда выше 5%, считают сами ритейлеры.

- Я думаю, перед Новым годом цены повысятся на 15%, а после праздников на 5 - 7% упадут, - считает Дмитрий Потапенко, глава сети продуктовых магазинов. - Если нам «коммуналку» с 1 января на 30% повысят, то как мы цены можем снизить? А данным Росстата не верьте, лучше у простых домохозяек спросите, насколько выросли цены за этот год.

Заправить бак будет дешевле

На днях Федеральная антимонопольная служба заявила о том, что она придумала уникальную формулу цены на бензин, которая позволит снизить стоимость горючки. По расчетам ФАС, если взять эту формулу за основу, то бензин в России будет стоить не дороже 19 рублей за 1 литр. Но станет ли это реальностью? Чего ждать автолюбителям этой зимой?

- Если нефть останется на том же уровне, то поводов для повышения цен в рознице уже нет, - говорит Виталий Крюков, аналитик ИФД «КапиталЪ». - А вот для понижения один фактор есть: это та формула цены, которую предлагает ФАС. Если она будет введена, то оптовые цены на бензин могут снизиться на 10 - 15% на оптовом рынке. А значит, и на 5 - 7% в рознице. Единственная загвоздка в том, что формула цены, предлагаемая ФАС, - обоюдоострая вещь. Если цена на нефть снова взлетит до $150 за баррель, то литр бензина отреагирует незамедлительно и вырастет гораздо выше 30 рублей за литр. Сейчас нефтяные компании немного сглаживают эти колебания.

По материалам SPB.KP.RU.

Спор о спорте

Недавно в эфире радиостанции «Эхо Москвы» мне задали вопрос: «Как я отношусь к проблеме недофинансирования спорта высших достижений в Оренбуржье? Вернее, правильно ли, на мой взгляд, что в бюджете на 2010 год заложено финансирование только баскетбольного клуба «Надежда»?». Я ответил, что считаю приоритетного финансирование «Надежды» верным, поскольку это единственный клуб в Оренбургской области, который не только выступает в высшем дивизионе, но и стабильно участвует в борьбе за еврокубки (теннис в расчет не берем, ибо количество поклонников этого вида спорта не сопоставимо с баскетбольным).

Мой ответ вызвал неоднозначную реакцию как у ведущих ридиоэфира, так и у моих друзей и знакомых. Вспомнили и хоккейный «Локомотив», который вроде как даже в призерах был (я вот, к сожалению, такой радости для поклонников хоккея с мячом не припомню). Аргументом против «Надежды» были и слова о том, что этот клуб никогда ничего не выигрывал, а является, в общем то, PR-проектом и игрушкой в руках областных властей. Оренбургского баскетбола нет, заявляли мои оппоненты, поскольку нет школы, а клуб «Надежда» закончится вместе с легионерами, которые уедут, если не будет денег.

Все это так. Вот только если провести опрос среди оренбуржцев на тему: «Какой спортивный клуб в нашей области за последнее время подарил вам больше всего положительных эмоций?», то, я уверен, «Надежда» будет лидировать со значительным отрывом. Несомненно, к здоровому образу жизни, который сегодня начинает потихоньку входить в моду, функционирование баскетбольного клуба не имеет никакого отношения. А вот к шоу, зрелищу, конфетки для людей – несомненно. Мало того, что оренбуржцы получили возможность выплескивать эмоции, «болея» за команду. Нашим землякам предоставляется возможность испытать легкую степень гордости за клуб, который пытается бороться за самые высокие места. И не случайно «Надежда» притянула к себе даже тех, кто к баскетболу имеет самое отдаленное отношение. Она стала некой региональной объединяющей идеей (пусть и весьма скромного масштаба). Кстати, такой же идеей имел все шансы стать волейбольный клуб «Нефтяник». Но, несмотря на наличие довольно сильной местной школы (за отсутствие которой так корят «Надежду»), проект «Все на волейбол» сдулся. И во многом из-за сокращения финансирования. Видимо, региональные власти все-таки умеют учиться на собственных ошибках, коль решили не бросать «Надежду» с трудные времена.

Но почему «Надежда», а не «Газовик» или «Южный Урал»? На мой взгляд, тут есть два аргумента. Первый: «Надежда» персональный проект этой власти, определенная составляющая ее имиджа, а такими вещами не бросаются. Второй: в проекте заинтересованы лично высокопоставленные чиновники областного правительства, сумевшие пролоббировать интересы клуба. Ни футбольный, ни хоккейный клубы, опиравшиеся в лучшие времена на крупный бизнес, такими плюсами не обладают. А попытка одного из депутатов на Законодательном собрании возмутиться по поводу привилегированного положения баскетболисток, закончилась довольно жесткой тирадой губернатора области. Цитировать ее не имеет смысла, но суть передать не сложно: «Налогов платить надо больше, чтобы всем хватило». И ведь не особо возразишь. Тем более, когда тебе с цифрами в руках доказывают, что заплатил ты намного меньше, чем раньше, да еще и мягко так намекнули (уже в другое время), что при многомиллионных выплатах на никакого отношения не имеющий к Оренбуржью клуб «Зенит», говорить о сокращении финансирования команд мастеров лично тебе не стоит.

Впрочем, эта склока властьимущих никакого отношения к оренбургскому спорту не имеет. Хотя нет, я не прав. Вот информационное сообщение, появившееся буквально на днях. «Компания «Газпром добыча Оренбург», являвшаяся титульным спонсором, вышла из состава учредителей клуба высшей лиги «Газпром-ОГУ». Об этом генеральный директор «Газпром добыча Оренбург» Сергей Иванов уведомил руководство хоккейной команды.

«Ничего страшного не произошло. Просто «Газпром добыча Оренбург» расписалось в своем отношении к хоккею в Оренбуржье! Кто виноват в этом – пусть определяют в этом обществе.

У нас есть гарантия от областного правительства, что хоккей в Оренбурге был, есть и будет. Название команды пока менять не будем, потому, что в области кроме вышеназванной компании, имеющей статус государственной, есть дочерние общества ОАО «Газпром», готовые поддержать наш хоккей», – заявил главный тренер «Газпром-ОГУ» Сергей Сошников в интервью официальному сайту команды.

Понятно, что тащить воз в одиночку никому не хочется. С точки зрения экономики – шаг абсолютно верный. С точки зрения PR – надо поглядеть. Сдается мне, что не так много поклонников у хоккейного клуба, чтобы выйти к офису «Газпрома» с транспарантами. Хотя, в преддверии выборов, на которые газовики делают серьезную ставку, давать еще один аргумент противникам не рационально.

И все-таки, может быть 100 миллионов, предназначенные «Надежде», отдать детям? Чтобы десятки тысяч ребятишек могли наконец-то заполнить эти понастроенные дворцы спорта и стадионы. Если бы я был уверен, что все эти деньги уйдут на детско-юношеский спорт, то мой ответ был бы ДА! Но претендентов на эту «сотку» найдется и без детей достаточно. Тогда пусть хоть «Надежда» подарит мне горстку положительных эмоций. А депутаты проконтролируют, чтобы сделала она это с должным экономическим (ну и политическим) эффектом.

Андрей Севостьянов.

Борьба за связь

По оценкам экспертов, рынок дальней связи в России неплохо развит, причем в докризисный период отмечался его рост. Это, безусловно, говорит о том, что и корпоративный сектор и частные лица продолжают пользоваться традиционными средствами связи для общения с коллегами, родственниками и друзьями из других регионов страны и зарубежья. Альтернативой традиционным междугородним и международным коммуникациям является сеть Интернет и различные услуги, позволяющие связываться с миром посредством компьютера, подключенного к всемирной паутине. Но охват населения сетью Интернет имеет недостаточный уровень. По данным Фонда общественного мнения, на середину 2009 года аудитория Интернета среди населения в возрасте 18 лет и старше составляет 33% россиян, или 37,5 миллиона человек. То есть возможность использовать альтернативные виды связи есть не у каждого, тем более, что во многих случаях они просто не удовлетворяют запросам абонентов. Поэтому рынок дальней связи в нашей стране и Оренбургской области ощущает свою необходимость и перспективы развития. А после снятия монополии, державшей рынок в неподвижности, появилась еще и привлекательность для новых игроков, что для простого абонента означает возможность выбора оператора и экономию средств на общении.

Ключевые показатели рынка междугородной и международной связи России (по данным агентства CNews Analytics) выглядят так:

- объемы рынка в 2008 году оцениваются от 65 до 92 миллиардов рублей. Итоговый рост по сравнению с 2007 годом достигает 14,2%;

- на услуги IP-телефонии (система связи, обеспечивающая передачу речевого сигнала по сети Интернет или по любым другим IP-сетям) на рынке дальней связи приходится до 15% рынка;

- 47% рынка дальней связи с учетом IP-телефонии в России занимает «Ростелеком» (в секторе массовой связи его доля достигает 84%), 23% рынка – у «ВымпелКома», 9% - у «Межрегионального ТранзитТелекома» (МТТ), «ТрансТелеКом» (ТТК) занимает долю рынка в 4%. Без учета IP-телефонии рынок международной и междугородней связи поделили между собой «Ростелеком» (67%), «ВымпелКом» (19%) и МТТ (11%), 3% остались на долю прочих операторов.

Всего в России работают восемь основных операторов, предоставляющих услуги дальней связи для корпоративных и частных клиентов. Крупнейший из них – «Ростелеком». Ближайшими конкурентами являются «Вымпелком» (в корпоративном секторе) и МТТ (в частном секторе). Меньшую долю рынка занимают ТТК, Orange Business Service, «Синтерра» и «Арктел». Кроме того, лицензии на предоставление услуг междунаро-

Рисунок 1. Доли операторов дальней связи на российском рынке в 2008 году

ной и междугородной связи выданы еще 30 операторам, в число которых в январе 2009 года вошел МТС. В настоящее время активную конкуренцию в сфере дальней связи составляют сотовые операторы: предложения мобильных сетей на звонки в другие регионы или по России стали сопоставимы с тарифами фиксированных операторов. Некоторые абоненты с распространением широкополосного доступа в Интернет применяют для осуществления междугородных и международных звонков так называемые интернет-телефоны Skype, SIP-телефоны. Однако, как говорилось выше, доля этих видов коммуникаций не превышает десятой части рынка.

Преимущественное положение на рынке занимает «Ростелеком». Во многом компания добилась этого результата не интенсивным путем (то есть качественными показателями деятельности), а экстенсивным способом – наращиванием количества абонентов в течение многих лет монопольного пребывания на рынке. Сегодня огромное количество пользователей услугами компании – это остаточное явление того единоличного положения, которое «Ростелеком» занимал вплоть до 1 января 2006 года, когда рынок дальней связи был демонополизирован постановлением Правительства РФ от 18 мая 2005 года №310 «Об утверждении правил оказания услуг местной, внутризоновой, междугородной и международной телефонной связи».

«Ростелеком» и в настоящее время состоит в реестре субъектов естественных монополий в области связи, в отношении которых осуществляется государственное регулирование и контроль. Аналитики CNews Analytics объясняют сегодняшнее преимущественное положение компании тем, что, во-первых, в ряде регионов до сих пор не представлены прямые конкуренты предприятия в силу разнообразных внутренних ограничений. Однако в Оренбургской области конкуренция со стороны других операторов довольно высока. Во-вторых, даже несмотря на наличие в ряде регионов возможности предварительного выбора оператора (pre-select) или режима выбора оператора при каждом вызове (hot-choice) многие абоненты по незнанию своих возможностей или по привычке продолжают звонить через «Ростелеком». Но это уже проблема оповещения и информирования абонентов, ее скорейшее решение на руку только новым игрокам. Оренбургские представители фиксированных операторов дальней связи утверждают, что в регионе данная трудность преодолена: на сегодняшний день местные пользователи в большей своей части хорошо просвещены в вопросах выбора и экономии собственных средств, и даже местами «разбалованы» - меняют операторов, как перчатки (честно говоря, такое утверждение наших экспертов нам показалось, как минимум, странным. Редакция ФЭБ провела опрос среди сотрудников и знакомых с целью выяснить, насколько жители Оренбурга осведомлены об альтернативных вариантах междугородной связи. Лишь несколько опрошенных сумели назвать хотя бы еще одну (кроме «Ростелекома») компанию, которая предоставляет подобные услуги. Но при этом никто не озвучил конкретной информации по отличию тарифа монополиста от своих конкурентов. Таким образом, тезис о высокой информированности оренбужцев об альтернативах на рынке дальней связи на практике – не более чем миф. И именно в повышении уровня знаний клиентов о конкурентных предложениях на этом рынке мы и видим главный потенциал развития дальней связи).

Конкуренция не стихает

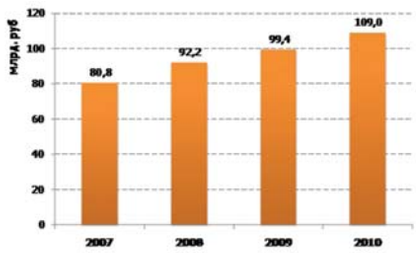
На региональном рынке междугородной и международной связи работают филиалы и представительства федеральных компаний. Собственно самостоятельных региональных организаций нет, так как специфика бизнеса такова, что линии связи пролегают по всей России и за ее границами. Задача многих региональных представительств не в том, чтобы обеспечить соединение абонентов друг с другом, а в расширении клиентской базы в данном конкретном регионе. Эту цель на территории Оренбургской области воплощают филиалы ЗАО «Компания ТрансТелеКом», ОАО «Комстар-ОТС», ЗАО «Синтерра», ООО «Эквант», ОАО «Арктел», ОАО «Межрегиональный Транзит Телеком», ООО «СЦС СОВИНТЕЛ», ОАО «Ростелеком».

Как и по всей России, новые участники появились в области после процесса демонополизации рынка междугородной и международной связи. До 2006 года оренбуржцы общались на расстоянии посредством услуг «Ростелекома». После в регионе началась активная борьба новичков с доминирующим гигантом. Законы рыночной экономики дали абонентам возможность выбора: при желании сделать звонок по межгороду человек набирает не привычную «восьмерку», а префикс оператора, с которым у физического или юридического лица подписан договор на осуществление дальней связи. В свою очередь операторы местной связи обязаны переключить звонок именно на того оператора междугородной и международной связи, которого абонент выбрал. Таким образом, демонополизация рынка дала возможность телекоммуникационным компаниям развивать новый для них сегмент бизнеса в регионах, наращивать свои обороты и клиентскую базу. Абонентам же этот процесс принес возможность экономии затрат на телефонные переговоры за счет выбора более приемлемых тарифов из ряда конкурентных предложений. Постепенно активная конкуренция привела к общему снижению тарифов на осуществление дальней связи и переходу почти четвертой доли рынка от «Ростелекома» к новичкам.

По оценкам специалистов, конкурентная ситуация на оренбургском региональном рынке междугородной и международной связи такова: из восьми участников реально конкурируют между собой пять – это «СОВИНТЕЛ» (структура «ВымпелКома», представленная в Оренбургской области агентом «Злато Телеком - Оренбуржье»), ТТК (в регионе работает представительство компании «ТТК-Южный Урал» в Оренбурге), представительства МТТ, «Экванта» и «Ростелекома». В секторе частного бизнеса борьбу этих компаний за клиента ощущает на себе почти каждый житель области: часто агенты представительств, специализирующихся

на привлечении физических лиц, стучатся в двери оренбуржцев с предложением подписать договор на обслуживание именно с ними, рассказывая при этом о своих тарифах и иных преимуществах. Нередки и маркетинговые акции, как говорится, «с раздачей слонов». Получается, что на рынке дальней связи региона установились настоящие рыночные отношения: кто сделал более выгодное предложение и вовремя пошевелился, тот и получил заветного клиента.

По своей сути такая же ситуация сложилась и в процессе борьбы за корпоративного клиента, с той лишь разницей, что некоторые операторы в своей работе нацелены именно на бизнес-структуры, и их рост зависит от корпоративного сегмента. Соответственно, они имеют более серьезные стимулы для успешного привлечение бизнеса в качестве новых клиентов. А так как новые предприятия в Оренбургской области создаются относительно редко, то остается только переманивать клиента друг у друга, уповая на его разумность, стремление к качеству связи и экономии по статьям расходов, связанных с коммуникациями. И здесь часто дело доходит до «некрасивых» технологий, из которых демпинг – один из мягких способов. Схема достаточна распространена в тех сферах, где речь идет о предоставлении услуг (телекоммуникации, банки, IT-технологии): юридическому лицу делается коммерческое предложение от стороннего поставщика, действующий поставщик известными способами об этом узнает и для удержания клиента предлагает меньший тариф, клиент сообщает об этом стороннему поставщику, изъявившему желание сотрудничать, тот снова снижает цены, либо отходит в сторону. Таким образом, сам клиент во многом провоцирует поставщиков на демпинг. И это признают сами операторы, которым снижение тарифов выгодно лишь в относительном смысле. Во избежание таких ситуаций у игроков были попытки договориться и поделить рынок. Однако для многих операторов ведение бизнеса в определенных зонах обернулось бы упущенными возможностями из-за серьезной дифференциации районов области по востребован-



ности услуг. Договориться не получилось, поэтому довольно активная конкурентная борьба на рынке продолжается.

Кризис повлиял

Возможность выбора оператора стала особенно актуальной, а главное, используемой клиентами, в период нестабильной экономической ситуации.

«*Безусловно, финансово-экономический кризис оказал влияние на все сектора экономики страны, в том числе и на сегмент дальней связи. Однако мы можем выделить и положительные моменты для развития бизнеса. Корпоративный клиент вынужден активно заниматься снижением статей расходов, в том числе, и на телефонные переговоры. Это сказалось на увеличении спроса на более выгодные тарифные предложения. Таким образом, в настоящее время наблюдается активный рост продаж услуг дальней связи компаний с лояльными тарифами*», - говорит руководитель регионального представительства «ТТК» Андрей Архипов.

Елена Сердюк, директор «Злато Телеком - Оренбуржье» комментирует ситуацию, вызванную кризисом, следующим образом: «*Ряд аналитиков предполагает, что крупные компании, напротив, увеличат количество звонков вместо предоставления командировок своим сотрудникам, а частные пользователи, экономя на более затратных развлечениях, не станут уменьшать затраты на общение. Насколько правы те или другие, покажут итоги текущего года*».

В настоящее время доли регионального рынка дальней связи распределены среди игроков почти также как на федеральном уровне, плюс-минус пара процентов. «Ростелеком» оценивает свою долю примерно как 85% в секторе массовой связи и 60% - в корпоративном секторе. Однако в условиях кризиса даже «Ростелеком» прогнозирует снижение своей доли присутствия на рынке на 20-25% в ближайшие три-пять лет (CNews Analytics). В целом же в ближайшее время аналитики предсказывают снижение темпов роста рынка в результате влияния кризиса на 7-8%. Все-таки говорить и не думать о деньгах, как в рекламных роликах призывают нас операторы, мы уже не можем: кризис знаете ли.

Тем не менее, перспективы рынка дальней связи выглядят достаточно оптимистично. Недаром в ближайшее время ожидается активизация деятельности недавно вышедших на региональный оренбургский рынок новых игроков – представителей «Комстар» и «Арктел».

Юлия Кобзева.

ФСТ утвердила повышение тарифов на местную связь для «Волгателекома»

Как говорится в сообщении ФСТ, увеличение максимальных уровней тарифов на предоставление местных телефонных соединений установлено на уровне не более 10%, что «соответствует параметрам изменения тарифов на услуги общедоступной электросвязи, приведенным в прогнозе социально-экономического развития РФ на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 гг.».

Предельные максимальные уровни тарифов на предоставление доступа к местной телефонной связи для абонентов "Волгателекома" снижены в среднем на 14,1%.

Базовый объем местных телефонных соединений при тарифном плане с комбинированной системой оплаты снижен в Самарской и Саратовской областях - с 380 до 350 минут, Кировской, Ульяновской, Оренбургской областях, Марий Эл, Удмуртии и Чувашии - с 360 до 340 минут.

В 2009 году предельные тарифы на местную связь для компаний, включенных в реестр естественных монополистов (в основном операторы "Связьинвеста"), были повышены на 8%.

«Злато Телеком - Оренбуржье»: безупречная связь для бизнеса

Качество и оптимальная стоимость услуг связи – важнейший ресурс для ведения рентабельного бизнеса. Часто на поиск приемлемого решения вопросов опосредованного общения у предприятия уходит не один год и круглая сумма денег, прежде чем оно отыщет наиболее подходящие для себя условия. «Злато Телеком» – надежный партнер в сфере предоставления услуг междугородной и международной связи. Высокое качество связи, разумные, прозрачные тарифы и клиентоориентированность компании делают ее привлекательной для организаций всех сегментов экономики.

Елена Сердюк, директор ООО «Злато Телеком-Оренбуржье».

ООО «Злато Телеком» является агентом дальней связи оператора ООО «СЦС СОВИНТЕЛ», входящего в группу компаний «ВымпелКом» (ТМ «Билайн»). «СОВИНТЕЛ» – один из ведущих поставщиков интегрированных телекоммуникационных и интернет-услуг в крупнейших населенных пунктах России и стран СНГ, обладающий собственными средствами и сооружениями связи. Компания занимает второе место в топ-3 наиболее рентабельных и перспективных телекоммуникационных предприятий страны.

«Злато Телеком» было образовано в 2007-ом, спустя год после демонополизации рынка дальней связи. Своей целью компания провозгласила ведение эффективного, конкурентного бизнеса в сфере предоставления услуг междугородной и международной связи абонентам - физическим и юридическим лицам.

За два с половиной года работы на рынке «Злато Телеком» показало внушительные результаты деятельности: клиентами компании стали более 10 тысяч пользователей, на оператора «СОВИНТЕЛ» переключены свыше 80 тысяч абонентских номеров. Среди партнеров «Злато Телекома» – крупные градообразующие предприятия, федеральные министерства и ведомства, большое количество коммерческих организаций.

В Оренбургской области компания представлена с августа 2007 года. В своей работе «Злато Телеком-Оренбуржье» ориентировано на корпоративный бизнес. Среди крупных клиентов компании – Оренбургский государственный университет, ОАО «Орскнефтеоргсинтез», ОАО Киембаевский горно-обогатительный комбинат «Оренбургские минералы», ОАО «Южно-Уральский криолитовый завод», ОАО «Новотроицкий завод хромовых соединений», ООО «ВолгоУралНИПИгаз», Торгово-промышленная палата Оренбургской области, банк «ВТБ-24», ТД «Диамант», фирма «Фаренгейт», издательско-полиграфический комплекс «Южный Урал» и многие другие предприятия разных сегментов регионального бизнеса. Уже на протяжении долгого времени эти организации являются стратегическими для компании и намерены в дальнейшем поддерживать взаимовыгодное партнерство, так как «Злато Телеком» обеспечивает своим клиентам качественную телефонную связь на новейшем оборудовании, развернутом по всей территории России.

Общение со «Злато Телекомом» – это всегда прямая выгода. Тарифы на услуги оператора «СОВИНТЕЛ» отличаются разумностью и лояльностью по отношению к клиенту. В сфере корпоративного бизнеса «Злато Телеком - Оренбуржье» практикует гибкий индивидуальный подход при заключении договора на предоставление услуг связи. Компания предоставляет своим клиентам существенные скидки по наиболее популярным для них направлениям телефонных звонков. То есть, если по роду деятельности сотрудникам предприятия часто приходится звонить в одни и те же регионы страны или зарубежья, «Злато Телеком» оперативно рассмотрит возможность снижения стоимости общения. Кроме того, все формальности при заключении договоров и при дальнейшем процессе обеспечения услугами связи берут на себя менеджеры компании, освобождая клиента от необходимости улаживать возникающие вопросы.

С недавнего времени «Злато Телеком» предлагает своим клиентам комплексный пакет услуг – наряду с междугородной и международной связью партнерам предоставляется возможность подключить и пользоваться корпоративной сотовой связью от «Билайн Бизнес». Это уникальное предложение позволяет существенно экономить на общении и комфортно, оперативно обслуживаться у одного оператора, что всегда удобнее, чем пользоваться услугами разных компаний. Тем более что менеджеры «Злато Телекома» предложат тарифный план, максимально выгодный для конкретного клиента.

Если вам в течение дня приходится решать множество деловых вопросов, но при этом вы не всегда находитесь в офисе, то возьмите «Мобильный офис» с собой! С 15 сентября по 31 декабря текущего года компания «Злато Телеком» предлагает всем корпоративным клиентам заключить договор об оказании услуг связи с «Билайн» и приобрести комплект «Мобильный офис» на условиях специальной акции.

Новый год - с детства самый любимый праздник.

Елочные игрушки, разноцветные огни гирлянд, пушистая елка, запах мандаринов... Все это ассоциируется с добрым праздником - Новым годом! А прекрасная атмосфера радости будет еще ярче, если год завершен с хорошими результатами.

2009 год для многих был настоящим испытанием на прочность. Мы с гордостью можем сказать, что выдержали его достойно.

В декабре фонду исполнилось 16 лет. За это время сделано и достигнуто много для того, чтобы наши земляки были уверены в завтрашнем дне.

Дорогие оренбуржцы, примите слова благодарности и признательности за поддержку наших идей и проектов!

Вы поверили в нас – и в этом наш общий успех. Мы не остановимся на достигнутом и в будущем будем работать также усердно и качественно, добиваясь значительных результатов.

Мы желаем вам, чтобы 2010 год был для вас счастливым, незабываемым и интересным, а наше сотрудничество приносило радость и уверенность в будущем!

Счастья вам и благополучия!

Исполнительный директор ОНПФ «Доверие» Татьяна Демченко.

Социальная ответственность - визитная карточка фонда

Вы согласны, что всегда приятно принимать подарки? Конечно же, не менее приятно чувствовать заботу, внимание, участие и поддержку. Негосударственный пенсионный фонд «Доверие» не только принимает активное участие в формировании пенсионных накоплений граждан, но и не оставляет своих пенсионеров и вкладчиков без внимания.

В октябре в концертном зале Оренбургской областной филармонии под эгидой НПФ «Доверие» состоялся концерт оренбургского детского хора «Новые имена». Юные артисты, лауреаты всероссийских, международных конкурсов дарили свое искусство пенсионерам и вкладчикам фонда.

Именно в октябре мы отмечаем День пожилого человека. День уважения, день признательности всем тем, кому мы обязаны жизнью. Более 700 человек были приглашены на концерт, который стал подарком к празднику пенсионерам и вкладчикам НПФ «Доверие».

Для друзей фонда хор «Новые имена» исполнил 16 музыкальных композиций, среди которых произведения Моцарта, Шуберта и других известных композиторов. Зрители с удовольствием слушали ребят и поддерживали аплодисментами.

«Мы хотим, чтобы все, кто пришел на этот концерт, получили массу положительных эмоций, ушли с хорошим настроением. Пусть это мероприятие станет началом новой традиции фонда!»- сказала Татьяна Демченко, исполнительный директор НПФ «Доверие».

Главная цель деятельности негосударственного пенсионного фонда «Доверие» - забота о будущем, взаимосвязь разных возрастных категорий граждан, преемственность поколений. Не случайно на сцене выступали дети и радовали замечательными голосами зрителей. Понимая значимость таких мероприятий, фонд и впредь будет делать приятные сюрпризы своим пенсионерам и вкладчикам.

В настоящее время негосударственный пенсионный фонд «Доверие» играет важную роль не только в экономической жизни Оренбуржья, но и готов разделить заботу о подрастающем поколении и обезопасить его пенсионное будущее.

Можно с полной уверенностью утверждать, что поддержка талантливых детей, активной молодежи послужит стимулом для дальнейшего качественного роста их финансовой грамотности и социальной ответственности перед своим будущим и будущим своих родителей.

И не прервется веков связующая нить!

СПРАВКА ФЭБ

Детский хор «Новые имена» был создан в 1998 году энтузиастами-профессионалами хорового искусства Мариной Туркиной и Львом Назаровым. С 1999 года коллектив работает на профессиональной сцене Оренбургской областной филармонии.

Юных артистов знают не только в нашем регионе, но и за его пределами: в Самаре, Одессе, Николаеве, Уфе, Екатеринбурге, Германии, Бельгии, Польше, Франции.

ДОВЕРИЕ
ОРЕНБУРГСКИЙ НЕГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД

Банк «Форштадт» - теперь в Воронеже!

Что мы знаем о Воронеже? Когда думаешь об этом городе, то вспоминаешь мультфильм «Котенок с улицы Лизюкова». И хотя в Воронеже действительно есть такая улица, на одной из веток дерева которой сидит котенок из мультфильма, отлитый в бронзе, город знаменит другим.

Слева направо: Рассказов В. В. - председатель Совета директоров ОАО "Тяжмехпресс", Левин С. Ю. - член Совета директоров АКБ "Форштадт" (ЗАО), Боев Н. М. - заместитель начальника ГУ ЦБ по Воронежской области, Гусев А. В. - заместитель председателя Правительства Воронежской области.

В частности, достоверно известно, что впервые его название упоминается в русских летописях 1117 г. Петром I в нём впервые создан регулярный Российский военно-морской флот. Впервые в мире было начато серийное производство сверхзвукового пассажирского самолёта Ту-144, созданы первые ракетные двигатели для достижения второй космической скорости и выведения на орбиту Земли корабля «Восток» с первым в мире космонавтом Ю. А. Гагариным на борту. В Воронеже работает уникальный завод «Тяжмехпресс». Единственное в России предприятие по производству тяжелых механических прессов, одна из пяти фирм мира такой большой производственной мощности.

Банк «Форштадт» связывает сотрудничество с этим градообразующим предприятием Воронежа. Несколько лет назад ОАО «Тяжмехпресс» открыло счета в головном офисе банка, ставшего единственным кредитором и держателем экспортных контрактов завода.

Весной 2009 года в городе Оренбурге побывал представитель завода вместе со стратегическим партнёром из Китайской народной республики «GUILIN F U D A FORGING CO. LTD». В головном офисе банка была оформлена гарантия крупной сделки.

Основной период сотрудничества гиганта промышленности с «Лучшим региональным банком России» выпал на период экономической нестабильности. В этот момент именно банк «Форштадт» предложил наиболее приемлемые условия кредитования ОАО «Тяжмехпресс» как по процентным ставкам, так и по условиям залога.

По словам генерального директора завода Мераби Мерабишвили, «эта финансовая помощь, оказанная в непростое для нас время, нами ценится. Наши финансисты быстро нашли общий язык с сотрудниками банка. Все вопросы, несмотря на значительное расстояние, решаются оперативно».

С 1 декабря 2009 года расстояние между городами Воронежем и Оренбургом «сокращено». Приступил к работе ККО «Воронежский» Банка «Форштадт». Теперь весь спектр банковских услуг неоднократного победителя международной премии «Банковское дело» доступен для жителей и представителей малого и среднего бизнеса Воронежа.

«Думаю, что оперативность, гибкость и минимум формальностей привлекут клиентов, - поделился своим мнением Мераби Мерабишвили. - Решение руководства банка открыть офис в Воронеже мы приветствуем. Наше сотрудничество расширится за счёт получения ряда дополнительных услуг банка».

Открытие ККО «Воронежский» АКБ «Форштадт» (ЗАО) – очередной шаг по реализации стратегии развития и выполнения миссии содействия росту благосостояния общества. Ведь банк «Форштадт» - всегда на твоей стороне!

Генеральная лицензия ЦБ РФ №2208.

СПРАВКА ФЭБ

Банк «Форштадт» - один из первых коммерческих банков Оренбуржья, созданный без участия государственного капитала и бюджетных ресурсов.

Уставный капитал банка составляет 1,5 млрд рублей. В Оренбургской области осуществляют свою деятельность 13 территориальных подразделений, открыты филиалы в городах Уфе и Самаре.

Наставничество:

актуальная традиция

Актуальная проблема многих промышленных предприятий России – нехватка квалифицированных кадров. Квалификация выпускников вузов не всегда соответствует требованиям предприятий, идущих в ногу со временем и технологическим прогрессом, а найти готового специалиста с опытом работы на рынке труда очень сложно. Каждое предприятие решает эту проблему по-своему: кто-то «переманивает» специалистов с других предприятий, предлагая более высокую зарплату и условия труда, кто-то отправляет работников на курсы повышения квалификации или приглашает преподавателей к себе на предприятие. Руководство ОАО «Оренбургский завод по ремонту технологического оборудования» приняло решение взращивать специалистов своими силами: молодые работники осваивают новое оборудование под руководством наставников.

О том, как реализуется программа наставничества на Оренбургском заводе РТО, мы беседуем с директором по управлению персоналом Андреем Сухановым.

- Андрей Николаевич, почему руководство завода приняло решение применить именно эту систему подготовки кадров?

- Жизнь диктует свои условия. Мы постоянно обновляем станочный парк, запускаем новейшие станки с числовым программным управлением, на которых должны работать грамотные специалисты, разбирающиеся в программировании этих станков. Вузы таких «узконаправленных» специалистов не готовят, различные курсы не могут гарантировать нам результат, к тому же контролировать процесс обучения мы не можем. Поэтому приходится искать возможности готовить специалистов на нашем предприятии. Вообще, наставничество - как процесс обучения и передачи опыта непосредственно на рабочем месте - явление далеко не новое и хорошо себя зарекомендовавшее еще в советское время, когда заслуженные работники воспитывали себе смену. У нас есть грамотные специалисты, которые могут передать начинающим сотрудникам свои знания и опыт работы на современном оборудовании.

- Как проходит процесс обучения?

- Программа обучения включает подготовку начинающих операторов к работе на современных станках. Ученик проходит стажировку от 3 до 6 месяцев в зависимости от его квалификации и опыта. В конце стажировки он сдает экзамен, состоящий из теоретической и практической части. Теория включает проверку знаний по специальности, производственных инструкций, охраны труда и др., практика – это пробная работа, связанная с изготовление какой-либо детали согласно технологии и нормативным показателям. Но мы не хотим, чтобы обучение работника проводилось только в рамках производственной инструкции и инструкции по эксплуатации станка. Он должен быть ознакомлен с технологией производства и нюансами производственного процесса, разбираться в чертежах, материаловедении, измерительном инструменте и пр. Ему необходимы знания: как устранить простейшие неисправности станка, как проводить обслуживание станка и др. Поэтому в процессе обучения мы привлекаем специалистов различных служб: инженеров-механиков, технологов, специалистов службы технического контроля и др.

- Какие требования Вы предъявляете к своим ученикам?

- Самое главное качество, на которое мы сразу обращаем внимание при отборе сотрудников, – желание работать и учиться. Понятно, что на первоначальном этапе заработная плата ученика ниже, чем подготовленного специалиста, и если мы видим, что молодого человека это не останавливает, то принимаем его на работу и стараемся во всем ему помогать. Высшее образование для нас тоже не приоритет. Иногда бывает так, что человек со средним специальным образованием разбирается в деле гораздо лучше, чем выпускник вуза. А специалист с высшим образованием, которого не пугает рабочая профессия и должность оператора станка, также может прийти к нам, пройти обучение и работать. Тем более что наше новое оборудование требует знаний информатики, физики, математики и др. Поэтому главное - желание учиться. Молодому человеку есть куда стремиться: от простого оператора он может пройти путь до оператора высшего разряда, стать инженером-программистом, который потом сможет стать наставником для новых учеников.

- Расскажите о своих наставниках...

- Прежде всего, наставники – это грамотные специалисты с опытом работы на новом оборудовании, а потому им есть чем поделиться с учениками. У одного наставника может быть до 5 учеников. Он сам контролирует процесс обучения, предоставляет необходимые материалы, вместе с другими специалистами проводит занятия, дает задания, проверяет результаты. Критерием эффективности работы наставника является экзамен, который показывает, насколько грамотно и правильно прошел процесс обучения. Важной задачей для нас является стимулирование сотрудников на наставничество, здесь мы используем различные методы поощрения, в том числе и материальные.

- Какие результаты Вы планируете получить в процессе реализации данной программы обучения?

- Мы уверены, что такая система подготовки кадров позволит нашему заводу обеспечить себя квалифицированным персоналом и выйти на новый уровень развития, освоить выпуск новых видов продукции и расширить рынки сбыта. Ведь в конечном итоге успехи завода неразрывно связаны с успехами персонала, поэтому обучение и развитие взаимовыгодно и руководству, и каждому сотруднику в отдельности.

Беседовала Гульдар Хасанова.

Банк поддержки и доверия

В науке закреплено мнение о том, что экономика развивается циклически: неизбежно подъем сменяется стагнацией, после чего наступает фаза оживления, предшествующая очередному взлету. В настоящее время, по оценкам экспертов, национальная экономика, а вместе с ней и экономика нашего региона находятся в преддверии оживления. Что важно на этом этапе? Хороший темп экономического роста, добиться которого можно поддержкой реального сектора, малого и среднего бизнеса. Не поспоришь: здесь необходима грамотная кредитная политика. В Оренбургской области ОАО «НИКО-БАНК» занимает одну из лидирующих позиций в кредитовании промышленности, организаций сферы услуг и торговли. Вся деятельность банка направлена на стабилизацию и рост региональной экономики путем четкой работы с ее субъектами.

О кредитной политике банка «ФЭБ» беседует с начальником Управления кредитования юридических лиц ОАО «НИКО-БАНК» Еленой Поповой.

- Елена Николаевна, какой бизнес кредитует ваш банк?

- Кредитная стратегия банка направлена на поддержку и развитие субъектов исключительно своего региона. Большая часть общего объема выданных кредитов инвестирована в реальный сектор экономики. Услугами банка успешно пользуются предприятия нефтяной промышленности, строительные, транспортные компании, крупные торговые организации, обрабатывающие производства. Кроме того, наш банк активно поддерживает малый бизнес, для которого разработана специальная программа кредитования с лояльными условиями.

ОАО «НИКО-БАНК» предлагает широкий спектр кредитных продуктов: кредитные линии, овердрафты, банковские гарантии, инвестиционные кредиты на развитие нового бизнеса и модернизацию имеющегося. Кредитные специалисты оказывают консультационную помощь в подборе оптимальной формы кредитования.

- В чем основные преимущества кредитования корпоративного бизнеса в ОАО «НИКО-БАНК»?

- Неоспоримый плюс состоит в оперативности выдачи кредита тем клиентам, с которыми уже налажены партнерские отношения, и бизнес которых постоянно анализируется банком. Мы работаем для клиента, поэтому при долгосрочном сотрудничестве, когда он зарекомендовал себя как добросовестный и платежеспособный заемщик, мы можем оформить договор на выдачу кредита в течение трех дней. Процедура согласования кредитной заявки и последующего оформления выдачи осуществляется уполномоченными органами оперативно, за счет четкой организации документооборота и экспертиз, согласно отведенным функциям.

Кредитование в ОАО «НИКО-БАНК» не предполагает никаких скрытых комиссий. В этом заемщик всегда может быть уверен. При заключении сделки заостряется внимание именно на эффективной процентной ставке, поэтому дальнейшие незапланированные расходы по кредитной сделке исключены.

Нашим преимуществом является и то, что при кредитовании банк может оценивать залог заемщика самостоятельно, если он не относится к специфическим залогам. Так как отношения с клиентами строятся на доверии, мы не требуем в обычных условиях от наших заемщиков обязательного страхования залоговой массы, что является серьезной статьей экономии расходов. Таким образом, банк не только экономит средства своих клиентов, но и доказывает заинтересованность в развитии партнерских отношений. В ОАО «НИКО-БАНК» отсутствует мораторий на досрочное погашение кредита, хотя это не всегда выгодно для кредитно-финансового учреждения, но финансово удобно для заемщика. Клиенты очень ценят такой гибкий подход к возврату кредита и остаются верными банку на протяжении многих лет.

При работе с заемщиком наш банк всегда выходит за рамки традиционной роли кредитора и становится финансовым консультантом предприятия по эффективному использованию кредитных ресурсов, рациональной организации финансовых потоков. Мы оказываем юридические консультации нашим партнерам, помогаем оформлять документы, решать правовые вопросы. Словом, не только занимаемся кредитованием, но и комплексным обслуживанием, консультированием клиентов.

- Елена Николаевна, как в ОАО «НИКО-БАНК» относятся к сотрудникам корпоративных клиентов?

- Так же трепетно, как и к самому предприятию. Для сотрудников корпоративных клиентов в банке разработаны программы потребительского кредитования с более льготными условиями, предусмотрены овердрафты по зарплатным картам. Таким образом, работая с ОАО «НИКО-БАНК», предприятие не только выгодно кредитуется и комплексно обслуживается в одном из самых авторитетных банков региона, но и развивает социально-ответственный бизнес по отношению к работникам своих клиентов, предоставляя им возможность более доступного кредитования.

- Как оценивают ваши клиенты вклад банка в их бизнес?

- Многие клиенты выросли вместе с нами – от мелких торговых организаций до крупных серьезных клиентов, которые стали настоящими лидерами на региональном уровне. Многие из них благодарны нам за то, что мы прошли этот путь вместе. Мы считаем, что главное в нашей работе – индивидуальный подход к каждому заемщику. В работе с клиентом мы прежде всего учитываем его потребности. Наши сотрудники могут найти компромисс в любой, даже безвыходной, на первый взгляд, ситуации. Поэтому наши партнеры всегда с нами. Мы дорожим ответственным исполнением своих обязательств и взаимовыгодными партнерскими отношениями с нашими клиентами и благодарны за преданность нашему банку. ФЭБ

Интервью подготовила Юлия Кобзева.

Контактные телефоны:
(3532) 72-98-87,
факс: (3532) 430-182

Ген. лицензия ЦБ РФ №702 от 09.10.2003 г.

Новогодняя лихорадка

До Нового года осталось меньше месяца... От осознания этого душа замирает, наполняется предвкушением большого праздника, обилия подарков, радостных и веселых встреч, приятного безделья и... одновременно тревогой – как все успеть и при этом не сесть в финансовую лужу.

Новый год – самый волшебный и долгожданный праздник в году, когда уставшие от изнурительной работы за целый год россияне на целых 10 дней забрасывают далеко свои дела и празднуют. Период с 31 декабря по 10 января для нас - отдушина, которую мы ждем весь год. Можно забыть о работе, забросить все задания и отчеты, не думать о начальнике, посвящать себе любимому и своим родным все свободное время, поздно ложиться и рано вставать. В общем, позволять себе все то, что в обычной жизни для нас является непозволительной роскошью.

По данным опроса, проведенного исследовательским центром рекрутингового портала SuperJob.ru, около половины россиян (51%) планируют встретить наступление 2010 года дома. Лишь 3% опрошенных решили отметить Новый год за рубежом, 5% поедет в другой город, а ещё 5% отправится в дома отдыха. 6% россиян «самым лучшим местом для празднования» искренне считают дачу или загородный дом. Ещё 3% опрошенных планируют отметить Новый год в клубе или баре, в гостях у друзей или даже на работе. Однако 25% участников исследования не определились с местом празднования, наиболее часто упоминаемая причина – «все будет зависеть от финансовой ситуации». (Опрос был проведен в начале ноября среди 4800 респондентов всех федеральных округов РФ. – Прим. ред.).

Оренбуржцы в своих предпочтениях не отстают от общей массы россиян. Так уж заложено в нашем сознании с детства, что Новый год – это семейный праздник, поэтому чаще его встречают в кругу родных, с детьми, родителями и близкими друзьями. Однако эта традиция не мешает семьей выбираться 31 декабря в общественные места. Предложения увеселительных заведений пользуются стабильным спросом из года в год, билеты на новогодние вечеринки в кафе, ресторанах и ночных клубах закупаются за 2-3 недели вперед, а улицы и городские елки в новогоднюю ночь полны шумным гуляющим народом.

Новый год в кругу коллег

Однако Новый год – это не только 31 декабря. Последняя неделя декабря в России знаменуется шум-

ным марафоном новогодних корпоративных вечеринок. Достаточно парадоксальная (ну неужели за весь год друг другу ничуть не надоели?), но прочно укрепившаяся традиция. Уставшие от напряженной работы в течение года сотрудники офисов наряжаются в свои вечерние платья и костюмы, запасаются праздничной атрибутикой (мишура, маски, дождики и пр.) и с хорошим настроением и во главе с начальниками отправляются в места празднования. Однако праздник, который для большинства сотрудников является отдыхом, для человека, который организовывает мероприятие, становится в некотором смысле головной болью.

Самое главное в подготовке новогоднего мероприятия – выбор места. Некоторые компании предпочитают праздновать приближение Нового года в стенах своего родного офиса, но такой вариант требует большого объема работ: нужно подготовить помещение, украсить его, расставить столы, стулья, позаботиться о музыкальной аппаратуре, составить меню и, в конце концов, приготовить угощение. Конечно, празднование в офисе является более бюджетным, но оно вызывает множество дополнительных хлопот. Куда проще заказать банкет в ресторане или кафе, сотрудники которого возьмут на себя все организационные моменты. Стоимость такого праздника будет выше, но и удовольствие от проведенного вечера будет в разы больше. К тому же стоимость банкета во многом зависит от уровня заведения и условий, которые те назначают.

Как удалось выяснить нашему журналу, оренбургские заведения предоставляют достаточно широкий выбор новогодних предложений. Большинство из них работает по стандартной схеме: заведение устанавливает стоимость банкета на одного человека по системе «все включено» (горячие и холодные закуски, салаты, горячие блюда, десерты, алкогольные и безалкогольные напитки). Некоторые рестораны разрешают принести свой алкоголь, в таком случае стоимость несколько снижается. Дополнительно оплачивается новогодняя шоу-программа (в среднем 200-300 рублей на персону).

Стоимость новогоднего корпоратива в зависимости от уровня заведения в Оренбурге варьируется от 1000 до 2500-3000 рублей. Выбирая место для вечеринки, не стоит отталкиваться только от цены, немаловажную роль играет местоположение заведения и его внутреннее убранство. Учитывая, что 31 декабря в этом году приходится на четверг – рабочий день (а следовательно, и предновогодний корпоратив будет среди рабочей недели), то стоит позаботиться о том, чтобы сотрудникам не пришлось тратить много времени на поиск ресторана или кафе, поэтому лучше всего выбрать заведение недалеко от офиса либо в таком районе города, добраться куда не составит большого труда. Большое значение имеют размеры заведения, в частности, наличие просторной танцплощадки. Клубы с банкетными залами до 200 человек подходят для празднования корпоративов больших организаций, кафе и рестораны на 50-60 персон – для небольших коллективов. Некоторые заведения проводят сборные солянки: в большом банкетном зале корпоративный новый год могут отмечать несколько небольших организаций. Это вариант хорош для налаживания желаемых тесных контактов с предприятиями-партнерами, поэтому иной раз им не стоит пренебрегать. Но по практике оренбургских заведений большая часть организаций предпочитает праздновать Новый год только своим коллективом. Меню новогоднего стола зависит от пожеланий клиента и концепции ресторана. Большинство оренбургских заведений предлагает блюда классической европейской и русской кухонь, некоторые осваивают традиции национальных кухонь – узбекской, татарской, китайской и пр.

Большие банкетные залы, как правило, организуют свою шоу-программу: ведущий на весь вечер, Дед Мороз и Снегурочка, герои новогодних сюжетов, ди-джей новогодней дискотеки и пр. Некоторые рестораны приглашают профессиональных артистов: вокалистов, танцевальные группы, скрипачей,

Название	Концепция	Уровень цен
«Инконтро»	Итальянский ресторан класса люкс, интерьер и кухня в традициях Италии	Высокий
«Жемчужина»	Ресторан европейской и японской кухни, живая музыка	Средний
«Жигули»	Ресторан живой музыки, классическая европейская кухня , танцплощадка	Средний
«Ностальгия»	Ресторан европейская кухни, биллиардный зал, летняя веранда, живая музыка, саксофон	Высокий
«Джуманджи»	Ресторан в африканском стиле, европейская и японская кухни, блюда на мангале и в тандыре, летняя веранда, живая музыка.	Высокий
«Степные огни»	Ресторан с европейской, средиземноморской и восточной кухней, танцплощадка, живая музыка, кальянная комната в восточном стиле	Средний
«Мао»	Ресторан в китайском стиле, меню северо-восточной провинции Китая, национальная шоу-программа.	Средний
«Ляви де Шато»	Ресторан итальянской, французской кухни, живой вокал, каминный зал, сигарный кабинет, белый рояль.	Очень высокий
«Ковбой»	Ресторан европейской, мексиканской и японской кухни, живая музыка, шоу-программа.	Средний
Ночной клуб «Потемкинъ»	Три зала: ресторан, бар, танцпол. Европейская и русская кухня. На танцполе – хиты прошлых лет.	Средний
«Дон Кихот»	Ресторан европейской кухни, летняя веранда, живая музыка, саксофон.	Высокий
«Красный лев»	Пивной ресторан с европейской кухней, развлекательная программа, живая музыка, трансляция спортивных игр, услуги игры в дартс и настольные игры.	Высокий
«Инфинити»	Ресторан европейской, узбекской и японской кухни, летняя веранда, развлекательная программа от шоу-балета «Инфинити», живая музыка.	Средний
Клуб «33 и 1/3»	Ретро-бар: дискотека 80-х. Разнообразная кухня.	Средний
Ресторан «Дискавери»	Стейк-хаус: приготовление стейков по всем правилам. Живая музыка, возможна работа ди-джея.	Выше среднего
Развлекательный комплекс «Руслан»	Ресторан кавказской кухни, сауна, бассейн с водопадом, бильярд, гостиничные номера	Средний
Развлекательный комплекс «Соло»	Ресторан итальянской кухни с танцплощадкой, дискотека 80-90-х г.г., кафе, суши-бар, боулинг, бильярд, ночной клуб «Солярис», дискотека, шоу-программа.	Средний
Ночной клуб «Чикаго»	Ресторан с европейской, японской кухней, развлекательная программа, караоке-зал	Выше среднего
Ночной клуб «Колизей»	Самый большой танцпол города, стрип-зона с рестораном европейской кухни, private-room, «MIX bar» с ночным бильярдом, суши-баром и караоке-залом, развлекательная шоу-программа, фрик-шоу	Средний
Ночной клуб «Дали»	Ресторан европейской кухни, бильярд, танцпол, шоу-программа.	Средний

саксофонистов и др. Как говорится, любая прихоть за ваши деньги. Есть заведения, которые разрешают провести свою программу. В этом случае можно воспользоваться услугами различных агентств праздников, которые организуют полную программу на весь вечер. Средняя стоимость полноценного праздника – 15-20 тыс. руб. Более бюджетный вариант – пригласить профессионального Деда Мороза и Снегурочку минут на 20-30, а все остальное увеселение предоставить самодеятельным номерам сотрудников. Выступление новогодних героев обойдется вам около 2-2,5 тыс. руб.

Завершить новогодний корпоратив можно шумным фейерверком (правда, в связи с последними трагическими событиями этот вариант предпочтут немногие), который можно организовать самим (приобрести необходимую пиротехнику и назначить ответственного за поджигание) либо обратиться к услугам профессионалов. Стоимость фейерверка зависит от продолжительности и уровня, а также от сложности выбранных пиротехнических фигур. Средняя цена в Оренбурге – 15-20 тыс. руб.

Волшебство новогодней ночи в наших руках

После того, как отгремели новогодние корпоративы, мы начинаем усиленно ждать приближения самого радостного дня – 31 декабря. Вспоминается знаменитая поговорка - «Как Новый год встретишь, так его и проведешь», поэтому к организации собственного Нового года нужно отнестись со всей ответственностью. Выбирая между тем, провести праздник дома или вне его, нужно отталкиваться, прежде всего, от финансовых возможностей. Если финансы позволяют, традицию встречать бой курантов перед домашним телевизором в кругу семьи можно нарушить и прослушать поздравительную речь президента в каком-нибудь необычном месте.

Как правило, большие банкетные залы в новогоднюю ночь не работают, а вот небольшие рестораны и кафе гостеприимно распахивают свои двери перед гостями, встречая их обширной программой, разнообразным меню и танцами до утра. Средняя стоимость новогоднего билета 3,5-4,5 тыс. руб. с человека, в нее входит меню с холодными закусками, горячими блюдами, десертом и точным расчетом напитков на персону. Сюда же включается шоу-программа: поздравления от Деда Мороза и Снегурочки, веселые конкурсы, розыгрыши, танцевальные номера и пр. Празднование Нового года в ночном клубе обойдется дороже: некоторые устанавливают цену за вход (1000-2000 руб.), все остальное – «как получится», а другие определяют стоимость вечера на человека 3000-3500 руб.

Желающие сменить привычную обстановку города могут выехать за его пределы: на дачу либо поселиться в деревянном отапливаемом домике на одной из баз отдыха, пожарить шашлык на морозе, зажечь бенгальские огни, поводить хоровод вокруг живой ели – и хорошее настроение обеспечено. Аренда таких домиков обойдется вам порядка 10-15 тыс. руб. за три праздничных дня. Но если вы все-таки привыкли к обслуживанию, то при каждой базе отдыха работают рестораны, которые также проводят новогодние мероприятия.

Герои известного советского фильма перед Новым годом ходили мыться в баню, но ведь там же можно его и встретить. Стоимость одного

часа в сауне в праздничные дни – в среднем 800-1000 рублей в час. Организация стола и веселья в таком случае целиком и полностью лежит на празднующих, к тому же бронировать сауну на 31 декабря нужно как можно раньше.

Туристические агентства города предлагают огромное разнообразие новогодних туров. Наибольшей популярностью среди зарубежных туров у оренбуржцев пользуется Египет: в отличие от Турции в конце декабря - начале января там тепло (температура воздуха днем достигает 28^{0}С, воды - 22^{0}С). Прямой перелет из Оренбурга в Шарм-аль-Шейх на 10-дневный тур на двоих, проживание в пятизвездочном отеле, питание по системе «все включено» и новогодний ужин обойдутся вам в среднем от 65-70 тыс. руб. Туры в Европу дороже: к примеру, поездка в Италию по программе «Все краски Италии» на 10 дней будет стоить от 75 тыс. руб. на двоих. Путешествие на 7 дней на горнолыжные курорты (Финляндия, Андорра, Болгария) обойдется в среднем в 30-35 тыс. руб. на человека (и это без стоимости катания). Новинкой оренбургских турагентств является поездка на Гоа (Индия): впервые в этом году организуется прямой перелет из Оренбурга 4 января. Пока в России вовсю правит зима, на индийском побережье устанавливается благоприятный для пляжного отдыха сезон: тропические дожди закончились, температура воздуха днем достигает 35-38^{0}С. Тур на 10 дней с проживанием в хорошем отеле недалеко от океана обойдется в 110-120 тыс. руб. на двоих.

Стабильным спросом у оренбуржцев пользуются российские горнолыжные курорты (Абзаково, Банное, Кувандык и др.) и санатории («Янган-тау», «Красноусольск», «Ассы» и др.). Причем нередко наши туристы готовы потратить там деньги стоимостью среднего пляжного или европейского тура. К примеру, 10-дневное пребывание в башкирском санатории в новогодний сезон обходится в 25-30 тыс. руб.на человека.

Несмотря на большое разнообразие новогодних туров, как признаются специалисты оренбургских турагентств, самым выгодным вложением средств в зимний отдых будет тур в период после 10 января. Большая часть туристов к тому времени уезжает домой, а стоимость туров значительно снижается - практически в 2 раза.

В целом, где и как встретить Новый год, каждый решает сам. Пожалуй, Новый год – единственный праздник в году, когда хочется себе позволить многое: отдохнуть, шумно и весело отпраздновать, провести 10-дневные каникулы как на одном дыхании. Но главное, чтобы после их окончания не наступило разочарование: праздник кончился, нужно выходить на работу и окунаться в решение своих обычных повседневных дел, а денег в кошельке почему-то осталось так мало...

Гульдар Хасанова.

Новогодняя сказка для взрослых и детей

Самый долгожданный праздник практически для любого человека на земле, конечно же, Новый год! В воздухе – терпкий запах мандаринов, магазины сияют нарядными витринами, на улицах празднично украшенные елки, по всему городу миллионы огней, приятная суета и улыбающиеся лица.

Какая прекрасная традиция – в предновогоднюю неделю собраться всей «корпоративной семьей» и отметить приближение новогоднего праздника в дружном коллективе. Каждый год в декабре организация новогодних праздников становится практически первоочередной задачей для каждой фирмы, а проведение корпоративного Нового года поручают лучшим, достойным, проверенным.

Компания «УралЭкспо» – прекрасно зарекомендовавший себя организатор корпоративных новогодних праздников: ярких, весёлых, неординарных и запоминающихся! Доверив проведение корпоративных новогодних мероприятий профессионалам ОАО «УралЭкспо», Вы получите много приятных минут и избавитесь от лишних хлопот. Никаких шаблонных решений, только оригинальные идеи! Дед Мороз и Снегурочка, подготовленные «УралЭкспо», - полюбившиеся всем завсегдатаи новогодних вечеринок. На корпоративное празднование Нового года всегда с радостью зовут Дедушку Мороза и его внучку, ведь не может Новый год обойтись без волшебства! Ощущение чуда и возвращение в детство, в зимние праздники, запоминаются на весь следующий год! Выберете ли Вы Новый год по VIP-ПРОГРАММЕ или просто Новогодние программы с Дедом Морозом и Снегурочкой - любой вариант корпоративного Нового года с «УралЭкспо» - это праздник, искрящийся, как бенгальские огни и пьянящий, как новогоднее шампанское!

Незабываемый праздник вхождения в новый успешный год в кругу коллег и партнеров по бизнесу – это Новогодний бал предпринимателей, проводимый Торгово-промышленной палатой Оренбургской области и ОАО «УралЭкспо» уже на протяжении 10 лет. По сложившейся традиции за несколько дней до Нового года известные бизнесмены и политики получают приглашение поучаствовать в чудесном новогоднем шоу, где их ждут чудесные перевоплощения, веселые деды Морозы и Снегурочки, яркие выступления артистов, шумные фейерверки. Гости праздника всегда чувствуют себя тепло и уютно в атмосфере, наполненной запахом новогодней елки и звуками открывающегося шампанского.

Волшебство новогодних праздников никак не может обойтись без Деда Мороза и Снегурочки для тех, кто в него искренне верит – для детей. Каждый ребенок готовится к встрече с новогодними героями: обдумывает, что бы ему хотелось получить от Деда Мороза, учит новогодние стихи и песни. А родители тем временем решают вопрос: кто в этом году будет Дедом Морозом? Служба Деда Мороза и Снегурочки для детей от компании «УралЭкспо» работает в Оренбурге уже много лет. Каждый малыш ждёт встречи с новогодними героями, которые приходят к нему в гости с играми, конкурсами, стихами и песнями.

Мы наполним Ваш Новый год приятными мелочами и сюрпризами!

Служба Деда Мороза и Снегурочки для детей и взрослых. Корпоративные вечеринки. Звоните: 99-69-42, 99-69-41, 99-69-40.

Ценители мраморной говядины

Мужчины любят мясо. Пожалуй, с этой фразой мало кто захочет поспорить. Из всего разнообразия продуктов питания, какими бы полезными и вкусными они ни были, мужчины отдают предпочтение мясу. Разбираться в причинах этой любви, думаю, нет смысла, а вот разобраться в том, какое мясо предпочитают мужчины, стоит. Свинина, баранина, конина, курица, утятина, гусятина – этот список можно продолжать долго… Но, несомненно, царицей всего разнообразия мясных продуктов является говядина.

Судя по поваренной книге, из говядины и телятины можно приготовить огромное разнообразие блюд. Но профессионалы говорят, чтобы оценить ее истинный вкус и полезные свойства, мясо нужно есть кусками. Поэтому идеальным блюдом из говядины считается стейк – прожаренный с двух сторон кусок сочного мяса. Приготовление стейка под силу не каждой хозяйке, а строгое выполнение всех правил приготовления стейка вообще подвластно лишь профессиональным поварам, знающим все тонкости выбора мяса, его выдержки в особых условиях, правильной нарезки, жарки в специальной печи при определенной температуре, подачи на стол и др.

Как мы уже сообщали, оренбургским любителям стейков повезло, ведь недавно в нашем городе открылся стейк-хаус «Дискавери» – ресторан, в котором технология приготовления стейков соблюдается как ритуал. Меню ресторана предлагает посетителям большой выбор стейков, рецептура которых годами сохранялась и передавалась из поколения в поколение. Оренбургские повара осваивали ее на специальных курсах в стейк-хаусах Москвы.

Повара ресторана предлагают пять классических видов стейка: «Стриплайн», «Шатобриан», «Филе-миньон», «T-bone», «Рибай». Они отличаются друг от друга разными частями вырезки, к примеру, «Стриплайн» готовится из тонкого края, а «Шатобриан» – из средней части вырезки. Стейк «Рибай» более плотный, в его центре находится сгусток жира. Посетители «Дискавери» предпочитают разные стейки, есть уже и ценители определенного вида. К примеру, мужчины предпочитают внушительный «Стриплайн», так как это самый крупно нарезанный стейк. Немаловажную роль играет степень прожарки, которых в общей сложности насчитывается пять. Как рассказала нам администратор ресторана Ирина Зинченко, любители красного стейка (с минимальной степенью прожарки) в Оренбурге пока не встречались, большая часть посетителей предпочитает среднюю степень – розовый стейк. Но встречаются и экстремалы, которые заказывают стейк с прожаркой Well done, такой стейк получается довольно сухим и твердым. Девушки предпочитают светло-розовую прожарку, а вот от красных стейков чаще всего отказываются.

Одним из мифов о стейках является мнение, что это практически сырой кусок мяса с кровью, слегка обжаренный по краям. На самом деле правильно приготовленный стейк проходит полную термическую обработку мяса по всей поверхности, поэтому сомневаться в его качестве нет повода. Тем более что прежде, чем мясо попадает в печь, оно проходит тщательное лабораторное исследование на соответствие всем санитарным нормам. Директор ГНУ ВНИИ мясного скотоводства Сергей Мирошников, эксперт в области мяса, рассказал, что наука принимает активное участие в деятельности ресторана: «Специалисты нашей лаборатории проводят все необходимые исследования мяса, которое идет на приготовление стейков в «Дискавери», поэтому посетители могут быть уверены в их качестве. Кроме того, мы очень рады, что подобные рестораны развивают региональную мясную промышленность, способствуют расширению рынка сбыта оренбургского мяса и импортозамещению. Ведь здесь стейки готовятся не только из австралийского мяса, считающегося стейк-классикой, но и из оренбургского».

Как рассказал нам повар ресторана Михаил Субботин, если человек попробовал один стейк, он обязательно вернется, чтобы попробовать другой вид, сравнить и определиться со своими предпочтениями. «Ведь в дегустации стейка важно и то, как он был подан, с каким гарниром, вином и т.д. Ресторан работает менее 3 месяцев, но мы знаем, что он уже завоевал доверие и любовь посетителей, многие из которых стали нашими постоянными клиентами и заказывают свой любимый вид стейков».

Таким образом, стейкомания, давно захватившая различные страны и города мира, добралась и до Оренбурга, найдя свою благодарную аудиторию. Стейкоманы, любители вкусно и сытно покушать, по определению - добрые и открытые люди и с радостью принимают в свою компанию новых ценителей настоящего добротно приготовленного мяса.

Ночной клуб «ПОТЕМКИНЪ»

«ПОТЕМКИНЪ» - новый клуб в нашем городе, заявивший о себе в начале декабря. Клуб имеет три зоны: большой танцпол, барная зона, где можно посидеть и попить свежего пива, и небольшой уютный ресторан.

Звуковое и световое освещение отвечает самым современным требованиям. Музыкальный формат заведения - любимая многими музыка прошлых лет. Здесь вы не увидите подростков, «дергающихся» под современные ритмы, Основной контингент клуба «ПОТЕМКИНЪ» - состоявшиеся успешные молодые люди от 25 лет и старше, пришедшие отдохнуть от бизнес-забот.

Меню заведения достаточно оригинальное и разнообразное: от всевозможных шашлыков до изысканных горячих блюд. Например, блюдо с таким романтическим названием «Вуаль» - кусочки куриного филе в соусе из сливок, белого вина с виноградом. Несмотря на изысканность кухни, в клубе «ПОТЕМКИНЪ» достаточно демократичные цены не только на горячие блюда, но и на спиртные напитки.

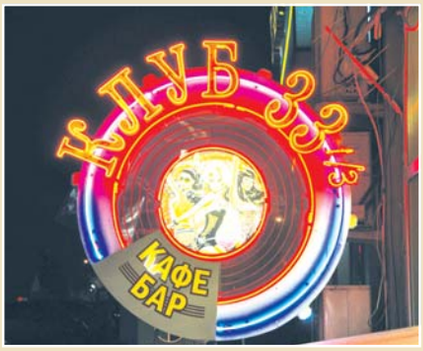
Клуб «ПОТЕМКИНЪ»: ресторан рассчитан на 50-60 человек (есть отдельная сцена). Бар вмещает до 40 человек, на танцполе могут веселиться одновременно около 100 посетителей. Средний чек – 500-600 рублей.

Чужая душа – потемки.
«ПОТЕМКИНЪ» - родная душа!

Адрес: ул. Пролетарская, 23. Тел. 27-44-31.
Время работы: с 20.00 до 2.00 (будние дни), с 20.00 до 4.00 (пятница, суббота).

«Клуб 33 1/3»

«Клуб 33 1/3» – это уютное место, где скорость вращения пластинок превращает РЕТРО в бесценное и любимое. Соответствующая атмосфера для соответствующей публики! Зажигательная дискотека в стиле ретро, большой ассортимент напитков, изысканные блюда от шеф-повара! Приятный отдых, новые знакомства!



Оригинально оформленный зал вмещает около 70 человек, которые могут разместиться как на удобных диванах, так и за отдельными столиками. При этом отдыхающие компании ничуть не мешают друг другу, а вместе на танцполе создают единую семью, захваченную ритмами 80-х.

Меню разнообразно, но особенно шеф-повару удается фирменное блюдо «33 удовольствия». Описывать его не имеет смысла, лучше один раз попробовать!

«Клуб 33 1/3» - для тех, кто понимает!

Клуб работает для Вас со вторника по воскресенье с 18-00 до 04-00!

Адрес: ул. Советская 46,
заказ столиков по тел.: 37-00-99, 21-94-96.

«COLISEUM» Night Club

«Coliseum» - это инновационный клубный проект, официальное открытие которого состоялось 3 октября 2009 г!

Он организован в соответствии с европейскими стандартами. Уникальный дизайн клуба, высококачественный свет и 16 кВт (!!!) звука, а также грамотно продуманный музыкальный формат хаус-вечеринок, которые проходят каждую пятницу и субботу. «COLISEUM» Night Club стал единственным местом для хлеба и зрелищ, где посетители не только танцуют и отдыхают, но и получают эстетическое удовольствие.

Над «COLISEUM» Night Club трудились самые лучшие дизайнеры Оренбурга и приглашенные зарубежные специалисты.

«Колизей» разделен на 3 зоны:

- Главный танцпол «Arena» (есть VIP ложа для особо важных персон);
- Стрип-зона под названием «Sector A» (изысканная европейская кухня, барная зона, уютные private room и, конечно, лучший в городе стриптиз.
- «MIXbar» с ночным бильярдом, суши-баром и караоке-залом, который откроется в ближайшем будущем.

В клубе осуществляется DRESS CODE и FACE CONTROL, который предусматривает вход в клуб персон старше 21 года!

«COLISEUM» Night Club.
Ул. Салмышская, 71. ТРЦ «КИТ».
Тел. 24-20-20.

Крейзи-парк

Крейзи-парк

СОЛО – территория праздника

В 2000 году был открыт единственный в своем роде в городе Оренбурге развлекательный клуб «Соло». В первое время в него входили бильярдный клуб и ресторан. С годами заведение стремительно развивалось, и сейчас это уже огромный развлекательный комплекс с разнообразными услугами. Главная и основная цель заведения — разнообразить отдых посетителей. Каждый может найти развлечение себе по вкусу, кто-то может спокойно поиграть в бильярд, боулинг, кто-то — насладиться изысками восточной кухни, кто-то — «оторваться» в ночном клубе «Солярис», а уж те, кому хочется вспомнить молодость или узнать, как развлекались в недалекие 80-е, могут заглянуть в стилизованный «Диско-бар». По выходным дням в баре организовывается развлекательная программа с участием профессиональных певцов, выступающих живьем, ведущих, которые общаются со зрителями, проводят веселые конкурсы с поощрительными призами. Специальное меню в диско-баре построено на вкусах прошлого времени. Если вы желаете, чтобы ваша свадьба была похожа на свадьбу прошлого времени, а именно 80-х годов, то смело можно обращаться в развлекательный комплекс «Соло». Именно здесь вы почувствуете дух прошлого и попробуете блюда 80-х годов. Огромным плюсом «Соло» является то, что каждому посетителю дается выбор, и уже на свой выбор он может развлечься на все 300%. Без внимания руководства развлекательного комплекса «Соло» не остается ни один государственный праздник, отмеченный на календаре. Всегда приглашаются артисты, выстраивается развлекательная программа, и празднование определенной даты превращается в феерическое шоу.

В развлекательном комплексе «Соло» работает тренер по бильярду, который может научить играть в бильярд, рассказать обо всех тонкостях этой интересной игры. В боулинге тоже работает инструктор, который может объяснить и помочь в игре. Не так давно кардинальным образом изменилась кухня. Новый шеф-повар, проработавший долгое время в Москве, творит невероятные вещи. Качество обслуживания на высоте, ведь все официанты, бармены проходят специальное обучение и всегда готовы выполнить любой ваш каприз. Всегда приемлемые цены.

Комплекс «Соло» работает круглосуточно. Ночной клуб «Солярис» работает с четверга по воскресенье с 9-00 до 6-00 утра, «Диско-бар» в будни работает как ресторан, в пятницу-субботу проводятся дискотеки 80-х.

31 декабря клуб обещает стать одной из самых жарких площадок, где организаторы действительно готовятся к тому, чтобы все было в лучшем виде! Чтобы люди получали самые лучшие эмоции, заряжались позитивом и понимали — все еще только начинается! Вас ожидает праздничная шоу-программа, конкурсы, розыгрыши, встреча со старыми друзьями и новые интригующие знакомства.

Входной билет на Новогоднюю ночь в клубе «Соло» – от 1000 рублей.

Адрес: г. Оренбург, ул. 60 лет Октября, 19.
Тел.: 70-44-67, 70-60-60.

Общественный совет работает

Вопросам взаимодействия малого и среднего бизнеса с финансово-кредитными организациями, влияния тарифной политики естественных монополий на работу малого и среднего бизнеса было посвящено второе заседание Общественного совета предпринимателей при губернаторе Оренбургской области 26 ноября в Доме Советов.

Во вступительном слове Алексей Чернышев отметил, что модернизация экономики и перевод ее на инновационные рельсы являются сегодня приоритетными задачами, поставленными главой государства. Это в полной мере относится и к представителям малого бизнеса. В Оренбургской области сегодня в этой сфере трудится более 280 тысяч человек, что составляет третью часть от всего занятого населения региона.

Торгово-промышленная палата Оренбургской области была инициатором создания подобных советов в Оренбуржье. Идея об организации общественных советов при главах городов и районов, выдвинутая ТПП почти 10 лет назад, последовательно и успешно реализуется в Оренбурге и на местах. Так, сегодня созданы и действуют в целях расширения взаимодействия бизнеса и власти, развития экономики городов и районов, советы предпринимателей при главах муниципальных образований Оренбурга и Орска, Бузулука и Бугуруслана, Соль-Илецка и других муниципальных образований области.

В 2009 году, накануне 15-летия областной ТПП, в Оренбурге был вновь создан Общественный совет предпринимателей при губернаторе Оренбургской области. В совет вошли руководители организаций инфраструктуры поддержки предпринимательства, таких как Торгово-промышленная палата Оренбургской области, Оренбургский областной союз промышленников и предпринимателей (работодателей), Областной фонд поддержки малого предпринимательства, лучшие представители малого и среднего бизнеса. Члены правления областной ТПП являются заместителями председателя Совета. Это Александр Куниловский - первый заместитель председателя правительства – министр экономического развития, промышленной политики и торговли и Виталий Михайлов - генеральный директор ООО «Автосалон «РЕНОМ».

- Жизнь показала, что малый и средний бизнес успешно развивается лишь там, где налажено эффективное взаимодействие с властью. Важную роль мы отводим созданному в июле 2009 года Общественному совету предпринимателей, в состав которого вошли лучшие представители регионального бизнеса, - отметил в своем выступлении на заседании Совета губернатор Алексей Чернышев. Такая форма взаимодействия с властью позволит принимать обоснованные решения, учитывающие интересы всех сторон, способствовать консолидации предпринимателей для защиты их прав и интересов. Все предложения бизнес-сообщества будут учитываться при разработке конкретных действий в сфере экономической политики области.

Пульс событий: одной строкой

· **17 ноября** в Министерстве экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области под председательством заместителя министра Виктора Сидорова прошел первый этап конкурсного отбора логотипа и слогана к акции «Покупай оренбургское!»

· **18-20 ноября** специализированная выставка «Промстройэнергомаш» представила в СКК «Оренбуржье» достижения предприятий промышленности, энергетики и строительства.

· **25 ноября** в Новотроицке участники круглого стола обсудили правовые основания защиты прав потребителей при оказании услуг по изготовлению и установке конструкций из ПВХ.

· **26 ноября** в Доме Советов прошло второе заседание Общественного совета предпринимателей при губернаторе Оренбургской области.

· **27 ноября** III областная конференция «Практические инструменты повышения конкурентоспособности малого и среднего бизнеса» собрала в областном центре лучших представителей отрасли и руководителей муниципальных образований области.

· **2 декабря** в Минске в ходе экономической миссии регионов Приволжского федерального округа в Республику Беларусь подписано соглашение о создании сборочного производства автобусов «МАЗ» в Бузулуке.

· **4 декабря** постановлением Правительства Оренбургской области создан Совет молодых ученых и специалистов Оренбургской области.

· **7 декабря** Оренбургская область отметила 75 лет со дня своего образования.

· **10 декабря** в ТПП на очередном заседании Рекламной гильдии обсуждались вопросы ценообразования в сфере производства наружной рекламы.

· **11 декабря** в ТПП состоялась конференция ООО «Теплоком-Уфа», представившая эффективные решения, энергосберегающие технологии и услуги энергоаудита.

· **16 декабря** в Оренбургском татарском драматическом театре им. Файзи АРСО и ТПП подвели итоги года в сфере развития связей с общественностью.

· **25 декабря** в ТПП состоится семинар-презентация новых банковских продуктов в сфере ипотечного кредитования АКБ «АкиБанк» с участием представителя головного офиса банка.

· **26 декабря** Торгово-промышленная палата и ОАО «УралЭкспо» организуют Новогодний бал для руководителей предприятий и предпринимателей.

Итак, господа, – ОХОТА!

Охота - одно из древнейших мужских увлечений, уходящее корнями в начало человечества. Первобытный охотник спасал свой род от голодной смерти, а когда в ночной тишине раздавался злобный рык хищника, именно этот охотник, пересиливая свой страх и волнение, вставал на защиту женщин, детей, жрецов и старейшин. Современным мужчинам уже давно не нужно решать эти проблемы с помощью охоты, но, тем не менее, увлечение этим поистине мужским занятием живет и развивается. Охотников до охоты с каждым годом становится все больше. Почему?

Этим вопросом недавно задалась и я и решила лично побеседовать с людьми, которые посвящают немалую часть своей жизни охоте. Для некоторых моих собеседников охота не только увлечение и способ отдохнуть, но и постоянная работа.

Вообще, наша область - одна из самых заманчивых охотничьих территорий России. Площадь охотничьих угодий Оренбуржья составляет 11,1 млн га. Охотничья фауна представлена более чем 40 видами животных. Основными объектами охоты являются лось, кабан, косуля, заяц-русак, лисица, корсак, барсук, бобр, а также разнообразная водоплавающая и пернатая дичь. К запрещенным животным из-за малой численности относятся белка, глухарь, серая куропатка.

Как рассказал Евгений Кузьмин, главный охотовед Оренбургской областной общественной организации охотников и рыболовов, к массовым видам охоты относится охота на водоплавающую дичь (гусь, утка), пернатую дичь (тетерев, глухарь) и на пушного зверя (заяц, лиса). Но есть и любители серьезной охоты – на крупных копытных животных (кабана, косулю, лося), иногда на медведя.

Большая часть охотничьих угодий относится к так называемому Госфонду - охотугодьям общего пользования, где свободно может охотиться любой желающий (естественно, при наличии всех разрешающих документов). Частных охотпользователей (организаторов охоты) насчитывается более 40. Они заведуют охотничьими территориями на правах аренды, имеют право выдавать охотникам путевки, лицензии, сами проводят необходимые охранные мероприятия, работу по воспроизводству численности животных и пр.

Как рассказал Андрей Латыпов, главный инспектор в области объектов животного мира ГУ «Оренбургохотводбиоресурс», самая высокая плотность охотников наблюдается вблизи города Оренбурга (Оренбургский, Сакмарский, Илекский, Соль-Илецкий, Беляевский районы). Сюда приезжают те охотники, которым не хочется выезжать далеко от дома и тратить много средств и времени. Дикие копытные животные (лось) обитают в северных районах области, кабан чаще прячется в поймах рек Урал, Сакмара и др. Одним из уникальных мест России является Восточное Оренбуржье (прежде всего, Светлинский район), где проходит коридор пролета гусей и уток весной на места гнездования, а осенью – на места зимовок. Пролетая многотысячными стаями, птицы пересекают расположенные в этом районе озера и останавливаются здесь, чтобы отдохнуть и подкрепиться. Однако гусь, как говорил Тургенев, птица «важная и рассудительная», поэтому в последние годы, по наблюдениям специалистов, частенько пролетает, минуя оренбургских охотников, и направляется прямиком в Казахстан.

По признанию многих поклонников этой забавы, охота – довольно дорогое удовольствие, тем не менее любителей поохотиться в нашей области насчитывается достаточно много - более 30 000 человек. Каждый охотник по-разному относится к своему увлечению: некоторые, как к азартной игре, в которой охотник и добыча – главные игроки, некоторые, как к приятному процессу, времяпрепровождению в компании друзей и единомышленников, а кто-то охотится ради трофея. Кстати, трофейная охота – один из популярных видов охоты в Европе – постепенно развивается и в нашей области. К примеру, в этом году в Грачевском районе одному охотнику досталась в прямом смысле золотая ме-

даль – рога косули весом 1 250 гр. Однако все охотники сходятся во мнении, что охота – это, прежде всего, способ отдохнуть, отвлечься от повседневных бытовых проблем, несмотря на отсутствие привычного городского комфорта, необходимость проходить километры, выслеживая добычу, при не всегда ласковых погодных условиях и пр.

Наверно, женщинам трудно понять, как можно отдыхать, носясь по болотам, лесам и степям в тяжелых резиновых сапогах или утопая по колено в сугробах да еще волоча на спине ружье, снаряжение, сумки с патронами и прочую охотничью «утварь», ради того, чтобы домой прийти, возможно, и без добычи. Но охотники в один голос твердят, что хоть и испытывают после охоты усталость, но приятную, от которой, что называется, «жить хочется». Однако увлечение охотой видоизменяется с возрастом. «Страстный охотник в молодости, которого ноги сами носят по болотам и степям, с возрастом становится спокойнее, его больше тянет на философские темы у костра», - отмечает Евгений Кузьмин.

Конечно, важное значение имеет то, с кем ты пошел на охоту. Случайного человека к себе в компанию не возьмешь, для этого есть проверенные годами люди, которых знаешь и которым доверяешь. Охота – это общение с природой, которая не всегда бывает ласкова к человеку. Владимир Луценко, охотник с более чем 40-летним стажем, так говорит об этом: «Охота – это серьезное и опасное дело, поэтому охотникам нужно держаться вместе, как стая гусей. В лесу или степи нет привычных условий, поэтому нужно подстраиваться друг под друга, чтобы быт не разладился. Ведь здесь никто, кроме тебя, не приготовит, не уберет. На охоте нет начальников и подчиненных». Евгений Кузьмин считает, что в бане и на охоте люди равны: «Охота очень сильно обнажает человека. Она выявляет те качества характера, которые в обычной жизни могут быть незаметны. Ведь нередки нестандартные ситуации, в которых человек раскрывается полностью».

Чтобы охота доставила удовольствие и оставила только приятные впечатления, все должно быть продумано до мелочей. Именно здесь проявляется вся скрупулезность мужского характера (даже на свидание к девушке или семейный ужин к родителям мужчина не будет так собираться). Ведь охота – это возможность посоревноваться не только в меткости, но и в качестве и количестве снаряжения. Ружье, патронташ, прицел, бинокль, охотничий нож, костюм, обувь – сколько «игрушек», которыми можно похвастаться перед своими друзьями (конечно, речь идет не обо всех мужчинах, ибо не всем присуще тщеславие).

Снаряжение каждый охотник выбирает индивидуально, оно зависит от того, на какой срок и куда планируется выехать. Некоторые охотхозяйства предлагают полный спектр услуг для охотников: размещение на охотничье-рыболовной базе, горячее питание, транспортное обслуживание на месте охоты, услуги егеря, пользование радиостанциями, обработка добытой дичи и др. Для желающих будет истоплена баня, а также организован трансфер из дома до места охоты и обратно. В этом случае охотнику остается только наслаждаться процессом добычи животного и свежим воздухом. Многие охотники предпочитают сами организовывать охоту: свои машины, палатки, полевая кухня, газовый баллон, запас воды, провианта и пр. Тогда вся ответственность лежит на них самих, но от этого процесс, по признанию бывалых, становится не менее интересным.

Кстати говоря, прогресс дошел и до охотников. Старые дедовы валенки и овчинный полушубок давно ушли в прошлое, теперь в охотничьих магазинах представлен широчайший спектр товаров, необходимых на охоте. Зимние и летние комплекты одежды, изготовленные из современных легких тканей, не промокают, удерживают тепло. Хотя авторы этой одежды особо не задумывались над дизайном (кроем), их цветовой гамме они точно уделили большое внимание. Зеленый для лета и белый или черно-белый для зимы, эти костюмы созданы специально, чтобы сбить с толку зайчика или лису. Но больше всего меня заинтересовали маскировочные костюмы «Копна сена» и «Леший», которые наверняка придуманы для охотников, обладающих изрядным терпением и актерским талантом. А если добавить сюда профиля гусей, которые расставляются на берегу озера, манок, имитирующий его «кряк», то летящая в небе птица точно не пролетит мимо.

Как рассказал Петр Мищенко, директор одного из оренбургских охотничьих магазинов, чтобы в первый раз экипироваться на охоту, нужно накопить не менее чем 35-40 тысяч руб., причем эта сумма включает стоимость среднего по цене ружья отечественного производства (около 20 000). Сюда же входит стоимость зимнего костюма (5-8 000 руб.), обувь (3-4 000), патронташ, охотничий нож (от 1000), рюкзак, фонарь и многое другое.

Выбор оружия – самая важная и ответственная часть сборов на охоту. Современные технологии дошли и до оружейного рынка, правда, они больше характерны для иностранных производителей. Отечественных оружейников, по признанию специалистов оренбургских охотничьих магазинов, «лихорадит», и причина этого не только в кризисе. На сегодняшний день основными поставщиками охотничьего оружия являются оружейные заводы Ижевска: «Ижевский механический завод» и «Ижевский оружейный завод» (концерн «Ижмаш»). Эти заводы известны такими ружьями,

Ориентировочная стоимость наиболее популярных «стволов» в Оренбурге

Магазин	Гладкоствольные ружья			Нарезное оружие			Полуавтомат		
	МР-18 М	МР-43 М	МР-27 М	«Сайга»	ИЖ-94 «Тайга», «Север» (комбинированное)	Benelli Argo (Италия)	МР-153	«Сайга-12»	Benelli Raffaello (Италия)
«Оружие»	4 600	12 000	17 600	20 000	22 750	83 000	17 900	-	98 500
«Охотник»	5 200	9 300	16 600	25 000	27 600	82 000	17 800	21 000	82 000
«Кевлар»	5 750	10 185	16 320	19 500	24 000	-	16 780	18 000	-
«Охотник-рыболов-турист»	4 800	12 900	16 500	20 000	24 800	78 000	16 300	14 000	95 000

как «Сайга», «Тигр», «МР-43», «МР-153», «Иж-94» и др. Иностранное оружие прочно завоевало российский рынок. Производители Италии, Бельгии, Германии, Испании, США предлагают широкий спектр гладкоствольных и нарезных ружей, выполненных из различных материалов, с различными внутренними механизмами и «заморочками». Итальянские ружья по праву считаются классикой, такие известные бренды, как «Benelli», «Beretta» давно зарекомендовали себя среди охотников.

Вообще, в вопросах качества оружие сродни автомобилям: «свои тоже ничего, но иномарка лучше», поэтому в последнее время охотники стали чаще покупать иностранные ружья. Однако каждый подходит к этому выбору индивидуально. Отечественные модели сделаны, что называется, «на совесть», они практичные и недорогие. Наши ружья не боятся ни мороза, ни грязи, ни царапин, с ним не страшно и через болото пройти, и по лесу побегать. Иностранные модели более изящные и легкие и, естественно, намного дороже в цене, поэтому обладатели берегут их, как дорогой автомобиль. Но всему есть разумный компромисс: иностранное оружие среднего ценового сегмента сочетает в себе и качество, и внешний вид, и оптимальную стоимость. К примеру, турецкие ружья во многом не отличаются от итальянских (многие итальянские оружейники открыли свое производство в Турции), как следствие – оружие высокого качества по приемлемой цене.

Выбор ружья – абсолютно индивидуальный процесс, каждый охотник выбирает его строго по своим предпочтениям. Но первым всегда бывает гладкоствольное (что собственно диктует закон «Об оружии»), чаще всего двустволка. Тип замков, калибр, вес, длина и расположение стволов, дульные устройства и т.д. зависят от вкусов и дичи, на которую предполагается охота, а также от физических и материальных возможностей. «Горизонталка» считается классикой охотничьего оружия. Такие ружья выпускаются уже не одно столетие, они изящны и в то же время не слишком дороги. Ими проще научиться целиться, «положив» дичь на соединительную планку между стволами. «Вертикалки» считаются несколько удобнее для точной стрельбы, их берут хорошие охотники-спортсмены.

Прежде всего, выбор охотничьего ружья зависит от объекта охоты. В настоящее время объектом охоты для охотников-любителей, как правило, является пернатая дичь, а также мелкие и средние дикие животные. Стрелять на охоте приходится в основном по движущейся некрупной цели. Поэтому преимущество здесь у гладкоствольных дробовых ружей.

На охотах по крупному зверю, когда стрелять приходится на значительном расстоянии, требуется нарезное оружие большого калибра, иногда оснащенное оптическим прицелом. Малокалиберные нарезные ружья под патрон кольцевого воспламенения предназначены для стрельбы по крупным лесным птицам и пушным зверькам, которые в этот момент сидят неподвижно. Поэтому малокалиберными карабинами и комбинированными ружьями, где один ствол гладкий, а другой нарезной, пользуются преимущественно охотники-промысловики.

Популярностью у современных охотников пользуются полуавтоматические многозарядные ружья, позволяющие стрелку быстро сделать несколько выстрелов подряд. Перед пятью зарядами не устоит ни одно животное, но практика бывалых охотников показывает, что большее число выстрелов не гарантирует больше добычи. Двух выстрелов хорошему стрелку вполне достаточно, чтобы сбить птицу в полете, а то и двух из выводка или стаи.

Для охоты большое значение имеет калибр охотничьего ружья. Понятно, что из ружья крупного калибра легче поразить цель, поскольку его дробовой снаряд покрывает большую площадь, чем у ружей среднего и малого калибров. Вместе с тем, ружья крупного калибра и весят больше, и пороха с дробью для снаряжения боеприпасов требуют тоже больше.

Для охоты по болотной дичи с подружейной собакой, когда ходить по неудобным местам охотнику приходится много, а стрелять зачастую надо на небольшом расстоянии, предпочтительно иметь ружье 20-го или 16-го калибра весом не более 3 кг. На осенних охотах, когда в сентябре и октябре заматеревшие и вылинявшие утки начинают свои перелеты, ходить охотнику приходится мало, а стрелять часто на предельных расстояниях по быстро летящей цели. Здесь больше подойдет ружье 12-го калибра, с патронами, снаряженными полными зарядами, и бьющее дробью с равномерной осыпью. Уменьшенные заряды можно использовать на коротких дистанциях по медленно летящей и слабой на рану птице. Ружье 12-го калибра подойдет лучше всего и для охоты на кабана и медведя.

После всего, что я узнала про охоту, я решила последовать совету одного моего собеседника: «Чтобы понять охоту, нужно пойти и попробовать». Поэтому в следующие свои выходные мирному лежанию на диване возле телевизора я точно предпочту охоту! Возьмете?

Гульдар Хасанова.

В рамках подготовки данного материала мы обратились к руководителям нескольких охотничьих магазинов с целью получить дополнительную информацию об охотничьем снаряжении и оружии. Мы благодарим всех специалистов этих учреждений, выступивших нашими экспертами. К сожалению, вынуждены признать, что не всегда директор - значит специалист. Например, в ходе довольно продолжительной беседы с директором магазина, расположенного на улице Пушкинской, мы так и не услышали ничего того, что было бы достойно упоминания в этом обзоре. Так что, уважаемые читатели, будьте внимательны: опытный продавец без статуса в вопросах охоты может оказаться гораздо полезнее высокопоставленного босса.

Вновь в Оренбурге «МАРКЕТИНГ УСПЕХА»

VI региональная конференция «МАРКЕТИНГ УСПЕХА» прошла в Оренбурге в помещении Оренбургского государственного института менеджмента 5-6 ноября 2009 г. Ведущими конференции выступили ее организаторы и идейные вдохновители, руководители сообщества маркетологов «СОМАР» Вадим Ширяев и Максим Гирин.

«Инновации, или Как сделать компанию по продвижению лучше всех!», «Нейромаркетинг как антикризисный инструмент», «Рыночные стратегии, или Откуда берутся продажи!», «Жизнь после "П", или РЕИНКАРНАЦИЯ маркетинга в условиях 2009 года» - вот далеко не полный перечень тем, обсуждавшихся участниками конференции. На форуме раскрывались разные темы из области инновационного маркетинга. Участники бизнес-форума узнали методы повышения эффективности маркетинга, маркетинговую системотехнику, разработали практические примеры инновационных и успешно реализованных стратегий. Во второй день участники бизнес-форума на практике разобрали практические кейсы посредством индивидуальных мастер-классов и мозгового штурма. В итоге все получили огромный запас практических бизнес-идей для продвижения своего бизнеса.

Насыщенная программа и возможность обсуждения острых вопросов за «круглым столом» на конференции позволили участникам получить много новой и полезной информации для успешного ведения и развития бизнеса. Востребованные темы, успешные решения для регионов – «Думай глобально, действуй локально!» Вот основной девиз Маркетинга Успеха. По отзывам участников можно уверенно заявить, что Маркетинг Успеха — УСПЕШНЫЙ проект. Среди комментариев особенно часто отмечались: профессионализм докладов и практическая направленность кейсов. Организаторы заверили аудиторию, что все их пожелания будут учтены в следующем году и Маркетинг Успеха-2010 будет еще продуктивнее и насыщенней. Ведь, цитируя одного из докладчиков, «ВСЕГДА МОЖНО СДЕЛАТЬ ЛУЧШЕ»!

Но не будем голословны, обратимся к словам самих спикеров, организаторов и участников бизнес-форума.

- Что в этой конференции для Вас является самым ярким впечатлением?

Максим Гирин: «Своеобразный переворот! Изначально директора компаний говорили о том, что все, что мы слышали, – это, конечно, хорошо, но нам это не подходит. Сегодня, когда они сами, своими руками попробовали это сделать, увидели, что все это реализуемо для конкретно их компании, поняли, оказывается, не все так в жизни плохо, как до этого казалось. Что все достаточно реализуемо!»

- Каковы особенности бизнеса города Оренбурга?

Вадим Ширяев: «Такое ощущение, что здесь долго запрягают, но ясно делают. Сложно принимают решения ввиду того, что было много накоплено негативного опыта в бизнесе, много было допущено ошибок. Ваши бизнесмены не склонны кидаться в омут, в отличие от самарских или ростовских. Те более эмоциональны: «скорей – скорей!» Вы – более расчетливы, и это здорово! Вы – более взвешены, что говорит о том, что эффективность данной конференции будет высокой! Ребята разберутся, подумают, все взвесят и начнут что–то делать – это позитивно! Вот она, особенность вашего региона!»

- Чем отличается конференция прошлого года от сегодняшней?

Вадим Ширяев: «Разница налицо! В прошлый раз итоги конференции можно было спрогнозировать, была совершенно другая вовлеченность. На прошлую конференцию люди приходили с совершенно другой мотивацией. Сегодня же здесь присутствовали те, кто пришел за конкретными знаниями. Значимая часть пришла во второй раз, видимо, они повлияли на решение своих бизнеспартнеров. Люди пришли на конференцию с ручками, блокнотами, со своими сотрудниками за решениями, настроенные на результат. После чего пойдут зарабатывать деньги. Два дня подряд мы работали почти до десяти вечера. И никто не хотел уходить! Высокая вовлеченность, высокая ориентированность на достижение своей цели. Знания, которые были получены, технологии, которые были представлены, решения поставленных задач - все это уйдет в компании, в область, в регионы».

- Зачем Вы организуете данную конференцию?

Олег Таранец (коммерческий директор ООО «Экспресс Промоушн», организатор бизнес-форума «Маркетинг Успеха»): «Прежде всего, для повышения общего уровня знаний нашей предпринимательской среды в области маркетинга. А также для формирования имиджа агентства «Экспресс Промоушн» в предпринимательской среде как профессионального агентства, занимающегося маркетинговыми коммуникациями».

- Что нового для себя Вы узнали из этой конференции?

Олег Таранец: «Каждая конференция буквально переворачивает мои знания по маркетингу, добавляет новые. Хочу сказать, что конференция с каждым разом становится все более прикладной, и эти механизмы я могу в дальнейшем использовать как для своих клиентов, так и для своей организации в целом».

- Как Вы считаете, необходимо ли в дальнейшем организовывать такие конференции в нашем городе?

Николай Михайленко (генеральный директор ООО «Оренбург – Иволга»): «Необходимо. Но, с моей точки зрения, необходимо делать больший акцент на практику, и соответственно, приглашать тех людей, которые имеют определенный багаж вопросов, ситуаций, которые на сегодняшний день имеет смысл рассматривать, и тогда через практическую призму добиться большего эффекта».

ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ОБЛАСТНОЙ
ТЕАТР КУКОЛ
- дипломант Международных и Всероссийских театральных фестивалей
В репертуаре театра более 30 спектаклей для детей разных возрастов и взрослых
В 2010 году - нам 75 лет!
ПОЗДРАВЛЯЕМ ВСЕХ ОРЕНБУРЖЦЕВ И ЧИТАТЕЛЕЙ ЖУРНАЛА С НАСТУПАЮЩИМ НОВЫМ 2010 ГОДОМ И РОЖДЕСТВОМ! МЫ ИСКРЕННЕ РАДЫ НАШЕМУ ЗНАКОМСТВУ И НАДЕЕМСЯ НА ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО С НАШИМ ТЕАТРОМ! ЖЕЛАЕМ СТАБИЛЬНОСТИ И БЛАГОПОЛУЧИЯ В НОВОМ ГОДУ!
Наш адрес: 460000 ул. Советская, 23
тел. (3532) 770126, 778143
E-mail: Buratino-2006@yandex.ru,
www.teatr-kukol.ru
Принимаются заявки на посещение спектаклей.
Касса работает с 10 до 19 часов,
без перерыва и выходных дней.