ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ • № 125 • 2010

ФЭБ

Энергоэффективного Вам Нового Года!

Руководителю

(лично в руки)

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ • № 125 • 2010

ФЭБ

Содержание номера:

ИНФОРМБЮРО 1

Правительство и банки договорились дружить

Достаточно ли денег предпринимателям?

Знак качества для оренбургских товаров

ПРОЕКТ 4

За развитие области ответит корпорация

ИЗ ПЕРВЫХ УСТ 8

Юрий Самойлов: «Для оптимистичных прогнозов есть все основания»

БИЗНЕС-ЛИДЕР 12

Алексей Губанов: «Предварительные итоги 2010 года внушают уверенность»

ИТ-ТЕХНОЛОГИИ 14

Торг уместен!

Электронный обмен документами

ОБЗОР ОТРАСЛИ 16

Энергетика Оренбуржья: разделили, но не разлучили

7 февраля 1899 года (или 25 января по старому стилю) в Оренбурге была введена в эксплуатацию первая городская электрическая станция, которая обеспечивала электричеством 19 абонентов...

ПРАВИЛА УСПЕХА 20

Будущее за энергоэффективными технологиями

65 ЛЕТ ВЕЛИКОЙ ПОБЕДЕ 22

Есть что вспомнить ветеранам «Оренбургэнерго»

ИТ-ТЕХНОЛОГИИ 24

Олег Вальтер: «Главное наше преимущество – репутация, которая зарабатывается годами»

ЮБИЛЕЙ 28

Идея, попавшая в цель!

БИЗНЕС-ЛИДЕР 30

Рекордные 20 млн тонн нефти в год уже не за горами

Новый год наступит в срок!

С НОВЫМ ГОДОМ! 32

Умение дарить подарки - это искусство. Умение дарить подарки бизнес-партнерам – искусство вдвойне!

Каждый руководитель, а особенно его помощники, знают, что подготовка к новому году – это, прежде всего, выбор подарка для всех достойных его персон. Из года в год...

Уверенный рост по всем показателям

Инвестициям – попутный ветер!

ИНФОРМБЮРО 42

Инвестируйте в маркетинговое образование

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 Ирина Федотова
Издатель ООО “Компания “Регион-Контакт”.

Адрес редакции:
460000, Оренбург, пр. Парковый, 6
Тел./факс: (3532) 770228, 783804
e-mail: minakov4623@mail.ru
Полная версия журнала
в Интернет: www.orinfo.ru

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

Материалы со значком ФЭБ размещены на коммерческой основе.

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

Издание зарегистрировано в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.
Регистрационный номер
ПИ № 7-2693 от 09 марта 2004 года.
Типография:
ООО “Типография ДСМ”, г. Самара, ул. Верхне-Карьерная, 3а.
Тираж: 2500 экз. № заказа ____.

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

Подписка:
агентство “Урал-пресс”,
тел. (3532) 37-21-45,
e-mail: orenburg@ural-press.ru
или по адресу редакции

Бюджет области на 2011 год принят. Масштабных боев не было

Важнейший финансовый документ области – бюджет на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов принят на очередном заседании Законодательного собрания области. Как уже сообщал ФЭБ, в первом чтении проект бюджета был принят 10 ноября. За это время в комитет по вопросам бюджетной, финансовой и налоговой политики Законодательного собрания Оренбургской области поступило 50 поправок, в том числе 12 - к статьям текстовой части, 38 поправок к приложениям к законопроекту.

При формировании и обсуждении параметров расходов бюджета кабинет министров области и депутатский корпус придерживались политики сдерживания государственных расходов в сочетании с кардинальными мерами по повышению их эффективности. По общему мнению участников процесса, в бюджете нет расходов, не подкрепленных ассигнованиями, что позволяет говорить о стабильности и реалистичности исполнения принятых расходных обязательств.

Как и прежде, бюджет области ориентирован на исполнение социальных обязательств. Эти расходы составляют более 63 процентов от общих расходов областного бюджета. В качестве одного из главных социальных достижений бюджета следующего года следует рассматривать запланированное повышение заработной платы работников бюджетной сферы области на 6,5 процентов не с 1 июня, как на федеральном уровне, а с 1 января 2011 года. В плановом периоде на 2011-2013 годы размеры большинства социальных выплат будут сохранены на текущем уровне.

Исполнение публичных нормативных обязательств социального характера и оказание мер соцподдержки тесно связано с выполнением государственных функций и оказанием бюджетных услуг, что требует оценки их стоимости и оптимального планирования.

Реформирование системы бюджетных учреждений производится в соответствии с Федеральным законом № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений». Согласно документу, начиная с 2011 года появятся три типа учреждений – казенное, бюджетное и автономное. Статус казенного учреждения приобретут федеральные бюджетные учреждения, они по-прежнему будут получать сметное финансирование расходов. Учреждениям в статусе бюджетного или автономного предстоит переход на субсидирование в соответствии с заданием учредителя и бюджетные инвестиции. Доходами от своей деятельности бюджетные и автономные учреждения будут распоряжаться самостоятельно. Закон расширяет имущественные права, позволяет самостоятельно вести финансово-хозяйственную деятельность. Все эти меры направлены на повышение качества и эффективности услуг, предоставляемых за счет бюджетных средств, снятие ограничений в работе сети бюджетных учреждений и переориентировании их на удовлетворение современных запросов и интересов граждан. Бюджетные учреждения будут получать четко регламентированные государственные задания.

В проекте бюджета области запланирована существенная финансовая помощь муниципальным образованиям для решения вопросов местного значения, заложен рост дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных образований в среднем на 10%.

Впервые предусмотрены целевые средства на развитие системы дошкольного образования (детских садов) в сумме 300 млн рублей.

Достигнуто согласованное решение и в отношении формирования эффективной инвестиционной политики области. Как заверяют чиновники, Законодательное собрание и правительство области работают над совершенствованием механизмов предоставления налоговых льгот, в частности, пониженной ставки налога на прибыль организаций, и субсидирования процентных ставок предприятиям легкой промышленности и машиностроения. Ведется совместная работа по упрощению механизма получения льгот по налогу на прибыль для предприятий, инвестирующих средства в развитие производства, что влечет увеличение налоговых поступлений.

На заседании инвестиционного совета области, состоявшегося в середине декабря, перечень предприятий, которым будет предоставлена льгота по налогу на прибыль, окончательно сформировался. Помимо предприятий нефтедобычи в него включены проекты технического перевооружения металлургического производства, модернизацию участка железнодорожного пути, строительство коллекторов и тепловыводов на Орской и Сакмарской ТЭЦ.

Правительство и банки договорились дружить

В торжественной церемонии подписания соглашение о взаимодействии приняли участие руководители крупнейших региональных банков и филиалов банков работающих на территории области.

Как отметила Наталья Левинсон, вице-губернатор по финансово-экономической политике области, банки являются очень мощным фактором развития экономики региона, они несут более высокую культуру и мышление. Сегодня Ассоциация коммерческих банков Оренбуржья выполняет значимую миссию по объединению и укреплению банковского сектора. За годы работы ассоциация зарекомендовала себя как авторитетный орган, выражающий интересы не только региональных банков, но и кредитных организаций других регионов, осуществляющих деятельность на территории нашей области.

По словам вице-губернатора, областная власть и банковское сообщество находятся в добрых партнерских отношениях. «Самый главный позитивный опыт последних двух лет заключается в том, что в острой фазе кризиса банковская система и власть региона смогли консолидировать усилия в разработке ряда мер, которые предотвратили негативные явления. Стоящие перед властью и банковским сообществом Оренбургской области задачи может быть амбициозны, но вполне реализуемы. Но только совместными усилиями всех задействованных в процессе конструктивных сил нам удастся добиться их выполнения. Подписание соглашения между Ассоциацией коммерческих банков Оренбуржья и правительством области – первый шаг к решению этих задач», - сказала заместитель председателя правительства по финансово-экономической политике.

Достаточно ли денег предпринимателям?

«Для Оренбургской области развитие малого и среднего бизнеса – один из основных приоритетов», - подчеркнул министр экономического развития, промышленной политики и торговли области Андрей Ефремов на брифинге, где были обсуждены меры государственной поддержки развития малого и среднего предпринимательства.

Министр сообщил, что этот сегмент экономики представляют около 15 тыс. малых предприятий, 259 средних предприятий, 6,6 тысяч крестьянских (фермерских) хозяйств, более 60 тысяч индивидуальных предпринимателей. Малый бизнес выполняет более 60% строительных работ, обеспечивает около 70 % оборота розничной торговли, оказывает более 30% всех платных услуг для населения и более 80% бытовых услуг. Всего в малом и среднем бизнесе области работают более 320 тыс. человек – это свыше 30 процентов от всего занятого населения области.

Андрей Ефремов отметил, что на поддержку малого бизнеса за последние 5 лет привлечено более 500 млн рублей федеральных средств, в текущем году - еще 65,9 млн рублей. В рамках областной целевой программы «О развитии малого и среднего предпринимательства в Оренбургской области на 2009–2011 годы» выдано 600 микрозаймов на общую сумму более 180 млн рублей, предоставлено 99 поручительств на общую сумму 237,5 млн рублей и одобрено более 220 заявок начинающих предпринимателей на получение грантов на создание и развитие собственного бизнеса на общую сумму около 39 млн рублей. Кроме того, предоставлены субсидии на уплату процентов по кредитам 27-ми субъектов малого и среднего предпринимательства в размере около 11 млн рублей, и 5-ти сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов в размере 3,0 млн рублей.

Такое внимание к предпринимательству обусловлено еще и тем, что именно малый бизнес рассматривается в качестве главного спасителя моногородов, чье состояние во многом зависит от деятельности градообразующих предприятий. Напомним, что в нашей области это Кувандык (ОАО «Южно–Уральский криолитовый завод»), Новотроицк (ОАО «Уральская Сталь»), Соль-Илецк (ОАО «Илецксоль»), Медногорск (ООО «Медногорский медно-серный комбинат»), Ясный (ОАО Киембаевский ГОК «Оренбургские минералы»), Гай (ОАО «Гайский ГОК») и п. Светлый (ООО «Буруктальский никелевый завод»).

Знак качества для оренбургских товаров

Многие оренбуржцы еще помнят заветный пятиугольник Знака качества, который, безусловно, свидетельствовал об особых, преимущественных потребительских свойствах целого ряда товаров отечественного производства. Было это еще в эпоху СССР…

Времена меняются, но тот положительный опыт взят сегодня на вооружение. Чтобы товары местных производителей стали более узнаваемы на прилавках наших магазинов, привлекая внимание покупателей, в Оренбуржье вводится знак «Оренбургское качество». Напомним, что он был разработан совместно специалистами Торгово-промышленной палаты Оренбургской области и министерства экономического развития, промышленной политики и торговли области при активном участии рекламистов, дизайнеров, маркетологов и патентоведов, а также студентов, представителей общественности и покупателей. Акция, организованная при поддержке правительства области, стартовала в сентябре 2010 года. Во многих торговых сетях региона появились красочные плакаты, в средствах массовой информации стартовала реклама с логотипом и слоганом акции «Оренбургское качество - традиции качества». К участию в акции уже подключилось более 80 магазинов областного центра. По словам заместителя министра экономического развития, промышленной политики и торговли Веры Башировой, целью проекта «Оренбургское качество» является формирование позитивного имиджа местных товаропроизводителей, а также повышение внутреннего спроса на продукцию регионального производства и ее конкурентоспособности среди аналогичных товаров. Необходимо обратить внимание оренбуржцев на продукцию местного производства, обладающую высокой конкурентоспособностью по сравнению с аналогичными товарами из других регионов, отменным качеством и свойствами, и при этом отмеченную специальным знаком «Оренбургское качество». Предлагая жителям Оренбуржья в первую очередь обратить внимание на товары местных производителей, акция поможет оценить качественные и ценовые преимущества оренбургских продуктов.

Держателем знака и оператором проекта по его присвоению является Торгово-промышленная палата Оренбургской области согласно Положению о знаке «Оренбургское качество», утвержденному Министерством экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области.

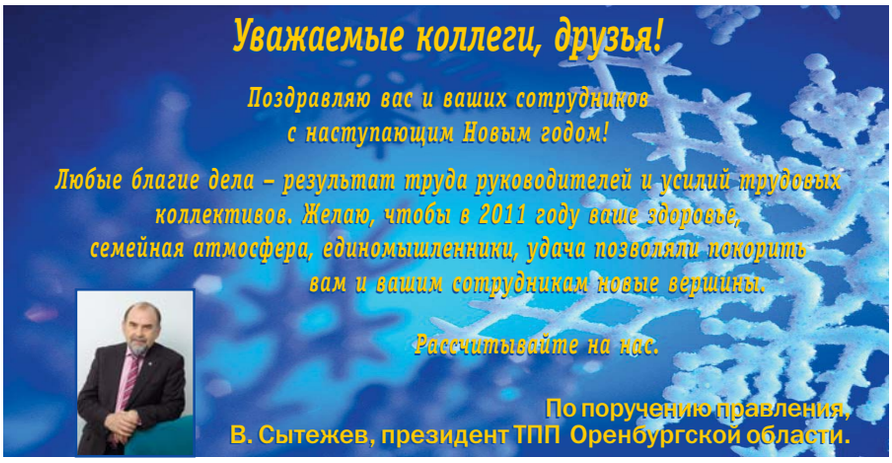
Сегодня ряд производителей, подавших заявки на участие, получили право использовать новую эмблему на упаковках некоторых своих товаров. Перед этим изготовители представили конкретные товары на суд комиссии, в составе которой были специалисты министерства экономразвития, Торгово-промышленной палаты, контрольных и надзорных органов. Знаки были присуждены по итогам лабораторных исследований, добровольную проверку на «оренбургское качество» проводили специалисты лаборатории ВНИИМС Россельхозакадемии. Существенно, что имеются два основных направления проверки - показатели качества и безопасности продукции.

Вера Баширова подчеркнула, что подтверждать статус продукта нужно один раз в год. Если будут замечания к качеству со стороны Роспотребнадзора и потребителей, то право на знак отзывается.

Поздравляем товаропроизводителей, получивших знак «Оренбургское качество» в числе первых:

ООО «Полипак» (пленка полиэтиленовая марки Н (молочная)), ООО «Деметра» (торт «Мономах»), ЗАО «Оренбургский бройлер» (тушка цыпленка бройлера «Наш золотой цыпленок»), Орское мясоперерабатывающее предприятие «Гурман Урала» (колбаса варено-копченая «Сервелат «Карельский»), ООО «Компания Нисон» (колбаса вареная «Столичная»), ООО «Национальная водная компания» (безалкогольный напиток «MIRABELLE Дюшес»), ЗАО «Птицефабрика Оренбургская» (яйцо «Купеческое», рулет копчено-вареный «Птичий базар»), ЗАО «Орский мясокомбинат» (колбасы «Брауншвейгская» и «Докторская»), ИП Туйгунов Ринат Якупович (пирог «Губадья»), ООО «Бузулукский ликероводочный завод» (водка «Степь»), ООО «Оренбургская перерабатывающая компания «Ника» (соленые овощи), ООО «Лидер» (колбаса «Сервелат «Зернистый»), ООО «Сордес» (семечки «Деревенские» (элитные), СПК «Птицефабрика Гайская» (яйцо «Деревенское»), ЗАО «Ассоль-А» (мука пшеничная в/с), ЗАО «Орский хлеб» (вафли «Лакомка»), ИП Васина Эльвира Гумаровна («Вареники с картофелем и шпиком»), ОПСС СПК «Рассвет» (масло сливочное «Крестьянское»), ОАО «Новосергиевский маслозавод» (кисломолочный биопродукт «Бифилайф фруктово-ягодный»), ООО «Медногорский комбинат молочных продуктов» (ряженка, сметана жирностью 15 %), ООО «Молоко» (сырок творожный), ООО «Бузулукское молоко» (мороженое пломбир «Морозко» шоколадное), ИП Демидов Алексей Николаевич (колбасы «Сервелат», «Русская»), ООО «Новотроицкий мясокомбинат» (колбасы «Деликатесная салями», «Охотничьи колбаски»), ООО Мясокомбинат «Сорочинский» (колбаса «Брауншвейгская»), ООО «Импульс-Агро» (рулет из мяса птицы «Необыкновенное чудо»), ИП Полухин Вячеслав Сергеевич (рыба горячего копчения), Группа компаний «Горторг» (хлеб из муки 2/с, сдоба «Выборгская»).

Торгово-промышленная палата Оренбургской области, министерство экономического развития и торговли продолжают работу по предоставлению знака «Оренбургское качество». По всем вопросам получения знака обращаться в ТПП Оренбургской области, тел. 77-75-13, 78-38-04, Татьяна Сермягина.



За развитие области ответит корпорация

Экономическим блоком правительства области на суд общественности был представлен проект, который может обеспечить инвесторам вольготную жизнь. Новая компания, получившая название «Корпорация развития Оренбургской области», призвана создать для желающих открыть бизнес на территории нашего региона режим наибольшего благоприятствования, в том числе через развитие инфраструктурных проектов.

Проект уже прошел презентацию для министров областного правительства. Настала очередь общественности, представителей крупного инфраструктурного бизнеса и депутатского корпуса. И если представители первых двух категорий на презентацию пришли, то депутаты областного Законодательного собрания, за исключением председателя профильного комитета Владимира Киданова, встречу напрочь проигнорировали.

ФЭБ уже писал о первых публичных слушаниях, устроенных для областных чиновников. Напомним, что в конце ноября министр экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области Андрей Ефремов посвятил министров правительства во все тонкости идеологии и функционирования рожденного в недрах его министерства детища. Со стороны крупных чиновников замечаний и возражений по планируемой работе корпорации не последовало. А вот представители власти и общественности были более критичны к проекту. Ряд замечаний и предложений, по словам вице-губернатора Натальи Левинсон, будет в кратчайшие сроки учтен при регистрации компании и разработке конкретных бизнес-схем.

В чем суть предлагаемого проекта?

Согласно утвержденной стратегии до 2030 года в области должно быть вложено суммарно более 2,6 трлн рублей инвестиций в основной капитал. Стратегия предусматривает необходимость существенных изменений в структуре экономики и темпов ее обновления. Ключевым негативным явлением роста производительности труда на предприятиях в традиционных отраслях экономики может стать значительное высвобождение экономически активного населения до 150 тысяч человек. Для предупреждения и решения этой проблемы нужно создавать новые рабочие места за счет развития малого бизнеса и размещения новых производительных сил на территории Оренбургской области.

Опыт работы с инвесторами показывает, что типовыми требованиями инвесторов к инвестиционным площадкам для размещения новых производительных сил являются следующие:

· расположение в границах развитых промышленных территорий;

· государственная или муниципальная собственность на земельный участок (либо собственность государственной организации);

· наличие инженерных коммуникаций и свободных мощностей на границе площадки;

· развитая транспортная инфраструктура;

· правовой статус земельного участка, разрешающий его застройку, включая земельные и градостроительные вопросы;

· «юридическая чистота» прав на земельный участок;

· наличие результатов инженерных изысканий на земельном участке;

· «совместимость» соседствующих производств и учет их интегрального воздействия на окружающую среду.

В области имеется острая потребность в земельных участках, макси-

мально удовлетворяющих указанным критериям. Такие земельные участки не могут сформироваться стихийно, а возможности развития инвестиционных площадок и промышленных зон, сформировавшихся еще в 70-80-е годы 20 века, исчерпаны. Следовательно, необходима целенаправленная и системная деятельность по созданию новых возможностей для размещения на территории Оренбургской области инвестиционных площадок и индустриальных парков.

Разработчики, по сути дела, определяют единственную и главную цель работы корпорации - привлечение инвестиционных ресурсов для обеспечения развития инфраструктуры области и реализации приоритетных проектов с использованием механизмов государственно-частного партнерства согласно стратегии развития области. А вот задач уже две:

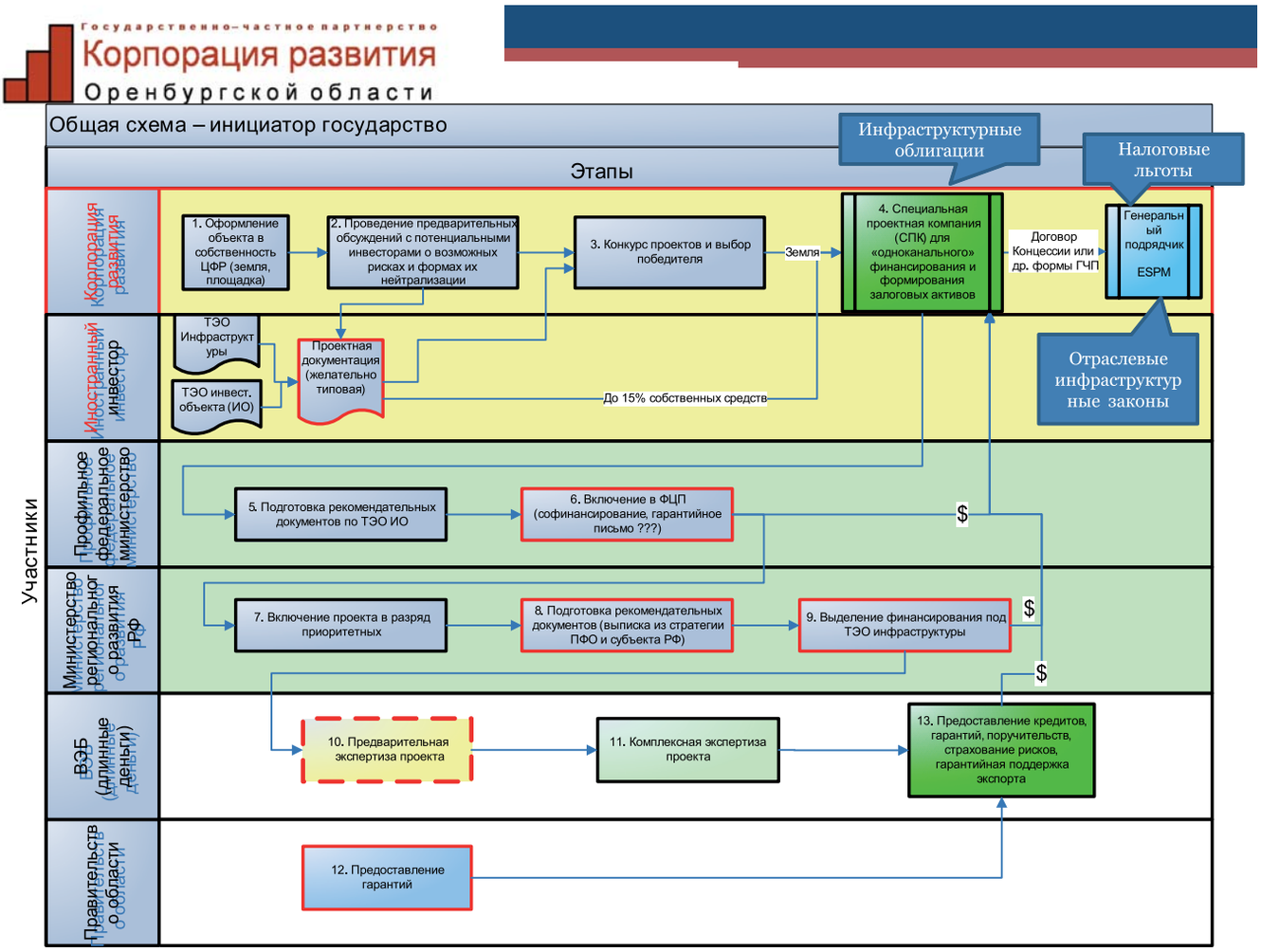
- развитие инфраструктуры инвестиционных площадок и индустриальных парков, технопарков на территории Оренбургской области;

- организация финансирования инфраструктурных проектов.

Такая масштабная деятельность требует серьезных источников финансирования. Понятно, что в условиях бюджетного дефицита областная казна не может обеспечить необходимого уровня инвестиций. Как утверждают разработчики, этого и не требуется: корпорация способна за счет собственных ресурсов обеспечивать себя. В первую очередь они формируются из выручки от реализации прав на земельные участки инвесторам на территориях инвестиционных площадок и индустриальных парков. В общем случае цены на земельные участки должны покрывать затраты корпорации на развитие инфраструктуры индустриальных парков. Вторым источником финансирования определены заемные средства (включая кредиты банков). Обеспечением возвратности могут служить государственные гарантии Оренбургской области (все-таки без бюджета не удается обойтись), муниципальные гарантии, залог активов корпорации (включая права на земельные участки). Делается ставка и на средства частных инвесторов за счет долевого участия в проектах развития инвестиционных площадок и индустриальных парков, а также на средства федеральных институтов развития, например, Инвестиционного фонда Российской Федерации и государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (“Внешэкономбанк-ВЭБ”)».

Обратите внимание, один из ключевых моментов в источниках финансирования - активы корпорации (включая права на земельные участки). То есть это будет не собрание интеллектуалов, главная ценность которых – идеи и мозги, а юридическое лицо с серьезными материальными активами. Во-первых, на первом этапе 100-процентным учредителем будет выступать Правительство Оренбургской области. Оплата 100% уставного капитала будет произведена Правительством Оренбургской области за счет находящихся в государственной собственности Оренбургской области долей участия в уставных капиталах предприятий и организаций. Если и появятся другие инвесторы, то их участие в капитале предполагается в условиях, обеспечивающих достаточное влияние Правительства Оренбургской области на деятельность корпорации.

Портфель возможных инфра-



структурных проектов корпорации развития Оренбургской области:

1. Многофункциональный транзитно-логистический парк «Шелковый путь».
2. Развитие прилегающих территорий транспортного коридора «Европа - Западный Китай».
3. Индустриальный парк по углубленной переработке серы, г. Оренбург.
4. Универсальный индустриальный парк, г. Орск.
6. Привлечение финансирования под строительство очистных сооружений в Оренбурге, Бузулуке, Орске.
7. Создание инфраструктуры оздоровительного комплекса в Соль-Илецке (моногород).
8. Строительство мусороперерабатывающих заводов.
9. Подготовка инвестиционных площадок под малоэтажную жилищную застройку.
10. Строительство Технопарка Оренбургской области.
11. Подготовка инвестиционной площадки (инженерные коммуникации) для комплекса заводов транспортного машиностроения в г. Орске.

Кстати, разработчики проекта утверждают, что устав и все учредительные документы будут выставлены на сайте Министерства экономического развития для всеобщего обсуждения.

Вот как оценили перспективы работы Корпорации развития Оренбургской области участники презентации.

Владимир Киданов, депутат Законодательного собрания Оренбургской области:

- Мне кажется, сегодня мы присутствуем при презентации очередного серьезного шага, направленного на развитие нашего региона. Пример Оренбургской ипотечной жилищной корпорации свидетельствует, что такой подход к решению проблемы привлечения инвестиций абсолютно своевременен и логичен.

Все вы знаете, что для решения любой задачи совместно с муниципальной или региональной властью нужны серьезные силы. Кто-то из предпринимателей ими обладает, у кого-то ресурсов недостаточно. И для преодоления одних и тех же типичных проблем (сети, коммуникации, земля и т. д.) тратится гигантское количество времени. Мне кажется, корпорация может эти проблемы снять. Да, нужно дорабатывать концепцию, но факт есть – правительство стремится изменить ситуацию, предложить механизм, и мы ему в этом готовы помочь. Без развитой экономики, без привлечения инвестиций у области нет будущего.

Я уверен, что в корпорации должен быть и частный бизнес, вложившийся своими деньгами. От этого эффективность ее работы только повысится. Думаю, что на втором - третьем этапе нужно предусмотреть дополнительную эмиссию акций для привлечения частного капитала.

Виктор Сытежев, президент ТПП Оренбургской области:

- Я - за корпорацию: это наше светлое будущее. Но сколько проектов не было реализовано, поскольку у светлых идей не было механизмов реализации?

На чем надо сосредоточиться? Инфраструктурные проекты – это длинные и затратные проекты, к этому надо быть готовыми. Вероятность бурного привлечения, как в Калуге, есть, но процентов 50. Во-первых, Калуга готовилась к этому лет пять, во-вторых, она в 150 км от Москвы. Поэтому отдачи от проектов может не быть длительное время. Мне кажется, что главная проблема – не в отсутствии подготовленных площадок, главное – в неумении работать с инвесторами, грамотно себя спозиционировать.

Если оценивать все цели и задачи корпорации, то ее штат должен быть не менее 25 высококлассных, дорогих специалистов. То есть затраты на первом этапе будут велики. Считаю, что в этом случае целесообразно было бы предусмотреть создание агентства около корпорации, которое взяло бы на себя каждодневную работу по консультированию, поиску инвесторов, а сам штат корпорации ограничить 5-7 специалистами. Агентство должно быть самоокупаемым, и обязательно создано с привлечением бизнеса. Без участия местного бизнеса проект будет слабым. Кроме того, надо использовать те наработки, которые уже есть в области. Мы подготовили соответствующие предложения разработчикам.

Виктор Франц, глава города Орска:

- Для муниципалитетов создание корпорации представляет интерес, поскольку сами мы эту работу не потянем. Пока инвестиции в муниципалитеты идут спонтанно, а корпорация – это система. Я соглашусь с Виктором Андреевичем, что нельзя сосредотачивать все ресурсы в одних руках. Губернатор пусть осуществляет общее стратегическое руководство корпорацией, но должен быть исполнительный орган, который и будет вести основную работу. Тогда будет с кого спрашивать.

Кстати, обратил внимание, что в этой схеме нет банков, которые могут занять в ней видное место. Между тем ресурсы, которые у них есть, могут помочь в реализации задач корпорации.

Олег Авдеев, председатель совета директоров ОАО «УралЭкспо»:

- В презентации все выглядит так, что инвестор к нам уже пришел. А кто будет привлекать инвестора к нам, кто будет осуществлять представительские функции, в том числе и за рубежом?

Андрей Ефремов, министр экономического развития и торговли:

- Создание корпорации займет

минимум 6 месяцев. Одновременно с регистрацией ОАО мы будет наполнять уставный капитал (УК) как денежными активами, так и имущественными, а также земельными участками, которые в Оренбургской области сильно недооценены. Первый год будет тяжелым, на второй можно выйти на самоокупаемость.

На втором этапе будем смотреть, какую инфраструктуру и на каких участках стоит создавать. Это будет делаться корпорацией как самостоятельно, так и под конкретных инвесторов. И этими площадками корпорация будет входить в новые предприятия в качестве взноса в уставный капитал. После реализации инвестпроекта возможны или получение прибыли от него, или продажа доли партнеру или новым инвесторам.

Один из реальных инвестпроектов – создание развлекательно-оздоровительного комплекса вокруг озер в Соль-Илецке с санаториями, больницами, отелями, торговыми и развлекательными комплексами. Стоимость проекта – около 2 млрд руб, инвестор готов вложить около миллиарда. Область готова выделить землю, подготовить площадку, модернизировать инфраструктуру. Кроме того, возможно привлечь «длинные» деньги государства по программе «Развитие моногородов». Все это позволит полностью закрыть потребности в финансировании.

И, конечно, должна быть структура, которая будет заниматься поиском инвесторов и позиционированием региона.

Вячеслав Лагуновский, исполнительный директор ОСПП:

- 2 года назад я был в Турции в городе Эскишехир, где нам презентовали промышленную зону, управляемую государством. Там безо всяких конкурсов можно приобрести землю по цене 10 долларов за квадратный метр и открыть производство. Вся земля обеспечена необходимой инфраструктурой. Мне кажется, что именно благодаря такой политике Турция пережила бурный промышленный рост.

Что касается предлагаемого проекта, то есть ощущение, что мы обсуждаем некую финансово-инжиниринговую компанию, которая будет брать проект, увязывать ресурсы и доводить его до ума. Но эта цель несколько отличается от создания инфраструктуры по турецкому примеру. Хотелось бы, чтобы данные цели были взаимоувязаны. А работа с иностранными инвесторами – это третье, совершенно отдельное направление.

Мне кажется, что каждое отдельное направление может быть окупаемым. А задачи корпорации на первом этапе – это создание законодательной базы, формирование механизмов и т. д. Это как раз задача государства.

Вячеслав Кузьменко, руководитель Центра стратегического развития Оренбургской области:

- Хотелось бы понять, какой предполагается объем капитализации? Хотелось бы, чтобы была предусмотрена возможность привлечения ресурсов через облигационный займ, с соответствующим его обеспечением. Сегодня на рынке это хорошие, длинные недорогие деньги, такой возможностью надо пользоваться. Да, в памяти сидит не слишком удачный выпуск областных бумаг в конце девяностых, но функцию свою он так или иначе выполнил.

Виктор Кажаев, директор филиала «Оренбургэнерго»:

- Я вижу эту корпорацию немного по-другому. Реально мы выходим на конкурентный рынок с территориями, где есть инфраструктура, свои олигархи. А чем мы лучше? Кроме того, корпорация со 100% собственностью государства может отпугнуть многих инвесторов. Бизнес предпочитает держаться рядом с государством, а не работать с ним.

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

- Поймите, корпорация – это механизм, который позволит создать для приходящего инвестора нужные ему условия. И если он решит открыть здесь бизнес, то корпорация может войти в УК этого бизнеса своими активами. А то после поездки в Белгород мы, восторженные, начали разговаривать с бизнесом, инвестирующим в АПК. Они нам говорят: «Дайте землю, мы начнем у вас работать». А как ее дать? Законодательство не позволяет. Вы приходите к нам на аукцион, на нем покупайте землю и тогда... Корпорация же позволит этот актив (землю) к приходу инвестора подготовить как юридически, так и инфраструктурно. И если у нас площадки и механизмы будут готовы, то для инвестора при выборе территории для размещения бизнеса это будет важным плюсом.

Юрий Самойлов, председатель правления ОАО «БАНК ОРЕНБУРГ»:

«Для оптимистичных прогнозов есть все основания»

Подходит к концу первый посткризисный год. К сожалению, далеко не для всех субъектов экономики он оказался благополучным. Многие до сих пор не могут войти в привычный рабочий ритм, восстановить былые объёмы и обороты. Но есть и такие, кому удалось не только сохранить, но и упрочить свои рыночные позиции. Среди них заметное место занимает ОАО «БАНК ОРЕНБУРГ», заслуженно ставшее одним из победителей X областного конкурса «Лидер экономики». О том, как банк завершает 2010 год, мы беседовали с председателем правления Юрием Самойловым.

- Юрий Владимирович, каким был этот год для вашей кредитной организации?

- По большому счёту, таким же, как и все предыдущие, – годом интенсивного, напряжённого труда. Отличие, пожалуй, заключается лишь в том, что мы больше чем обычно уделяли внимание аналитической деятельности, и это принесло свои плоды.

- Сейчас ещё рано подводить окончательные итоги работы банка в 2010 году. Тем не менее, по предварительным оценкам, каких результатов Вы ожидаете?

- Однозначно, положительных. Большинство ключевых показателей состояния бизнеса банка демонстрирует позитивную динамику. Уже за 11 месяцев текущего года многие из них превысили аналогичные значения, достигнутые за весь 2009 г. Например, выданные кредиты составили 140% к уровню прошлого года. Средства физических лиц выросли за 11 месяцев на 26,5%, доходные активы – на 23,8%, совокупные активы – на 15,2%. Как видите, для оптимистичных прогнозов есть все основания.

- А что, по Вашему мнению, явилось наибольшим достижением?

- Наибольших успехов мы смогли добиться в обслуживании населения области. Розничный кредитный портфель вырос на 45,2%, в то время как средний аналогичный показатель среди банков РФ составляет 10,2%. Разница более чем в 4 раза! Развитие корпоративного бизнеса в настоящее время сдерживается слабой экономической конъюнктурой и жёстким ценовым давлением кредитных организаций федерального уровня. Но даже в этом сегменте наши результаты выше среднероссийских – 12,1% против 9,2%. Уже по итогам 11 месяцев 2010 года темп прироста совокупного кредитного портфеля Банка «ОРЕНБУРГ» достиг 25,4%. Кстати, согласно прогнозам Центробанка, по всему отечественному банковскому сектору за весь 2010 год этот показатель должен составить 10-15%.

- Как Вы считаете, что обеспечивает вашему банку конкурентные преимущества на рынке кредитования?

- Прежде всего, наличие конкурентоспособных продуктов и технологий, широкий региональный охват (20 дополнительных офисов на территории Оренбуржья), ориентированность на индивидуальный подход к каждому клиенту, оперативность и компетентность менеджеров банка с точки зрения принятия решений по вопросам кредитования при сохранении качества управления рисками. Также большое значение имеют наличие надежной клиентской базы, знание и понимание «своего клиента» и особенностей российского бизнеса.

- Вопрос из разряда «всегда актуальных»: планируете снижение кредитных ставок?

- В этом году мы уже снизили процентные ставки на потребительские кредиты в среднем на 2-3%, а также на 1-1,5% по всем кредитным программам для малого бизнеса. Сейчас наши аналитики просчитывают возможность дальнейшего снижения ставок. Резкого уменьшения не обещаем, поскольку у нас ещё достаточно велика доля депозитов населения, которые мы принимали под высокие ставки в 2008-2009 годах.

- Анализируя «жизнь» вашего кредитного учреждения в уходящем году, о чём особенно приятно вспомнить?

- Прежде всего, нам удалось сохранить коллектив, мы не сократили ни одного человека. Для нас это – важный момент. Ведь кризис ударил не только по экономике, но и по людям, а за каждым из сотрудников стоят семьи.

Отрадно и то, что банк не свернул благотворительную деятельность. Особенно приятно, что мы смогли помочь людям, очень многое сделавшим для нашей страны, для всех нас (в канун майских праздников банк выделил один миллион рублей на ремонт жилья ветеранов Великой Отечественной войны).

Разумеется, тёплые воспоминания остались о праздновании 15-летия Банка «ОРЕНБУРГ». Для нас это, действительно, торжественная дата. Мы вполне успешно отработали на региональном финансовом рынке три полных пятилетки. Учитывая молодость новой российской банковской системы и условия, в которых она формировалась, 15 лет для региональной кредитной организации – это немалый возраст.

- Благодарю за беседу и искренне желаю вашему коллективу многих лет, новых свершений и процветания! *ФЭБ*

БАНК ОРЕНБУРГ

Коллектив Банка «ОРЕНБУРГ» поздравляет читателей журнала «ФЭБ», своих клиентов, партнёров и друзей с наступающим Новым годом и желает всем доброго здоровья, благополучия, счастья, радости, вдохновения, новых блестящих идей, удачно реализованных проектов, мудрых решений, неограниченных возможностей и больших побед!

Механизмы деятельности Корпорации развития Оренбургской области

Корпорация создает и развивает инвестиционные площадки и индустриальные парки на территории Оренбургской области, а именно:

· осуществляет предварительный отбор перспективных с точки привлечения инвестиций земельных участков;

· разрабатывает инвестиционные концепции площадок для привлечения целевой аудитории потенциальных инвесторов;

· заключает соглашения с органами местного самоуправления области о сотрудничестве в сфере реализации проектов развития территорий;

· приобретает права на земельные участки. Приобретение прав на земельные участки и управление проектами развития индустриальных парков может осуществляться через дочерние общества корпорации;

· анализирует наилучшие варианты использования земельных участков и разрабатывает маркетинговую стратегию будущего индустриального парка, ориентированную на определенный круг целевых инвесторов;

· обеспечивает подготовку необходимых обоснований для принятия решений об установлении правового режима земельного участка, разрешающего его промышленную застройку;

· разрабатывает схемы генеральных планов инвестиционных площадок и индустриальных парков;

· заключает договоры о развитии инфраструктуры инвестиционных площадок и индустриальных парков (договоры о технологическом присоединении, инвестиционные контракты). Под инфраструктурой понимаются инженерные объекты газоснабжения, электроснабжения, водоснабжения и канализации, телекоммуникаций, обеспечения пожарной безопасности, утилизации бытовых и промышленных отходов, подъездные автомобильные дороги и железнодорожные пути;

· корпорация может от своего имени заключать и финансировать договоры о развитии инженерной инфраструктуры исходя из прогноза потребляемых мощностей будущими инвесторами. После заключения инвестиционного соглашения с инвестором Корпорация может передать права на часть присоединяемой мощности инвестору, заключив дополнительное соглашение о передаче прав и обязанностей по договору о развитии инфраструктуры;

· осуществляет передачу прав на земельные участки в границах инвестиционных площадок и индустриальных парков инвесторам в соответствии с инвестиционными соглашениями, заключаемыми между Правительством Оренбургской области, инвесторами и Корпорацией;

· обеспечивает подведение инженерной и транспортной инфраструктуры до границ земельного участка, предоставляемого инвестору;

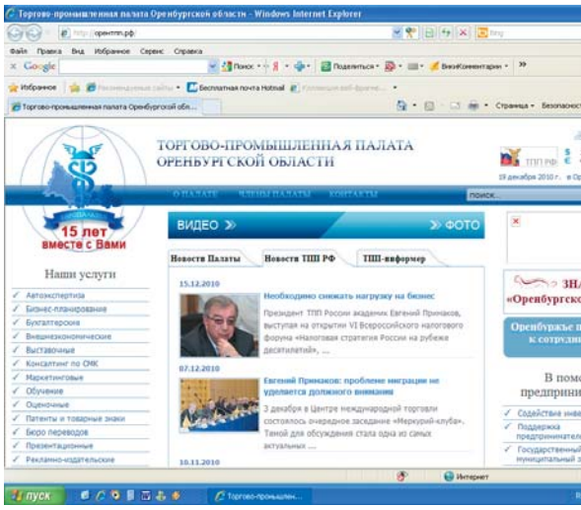
· осуществляет управление и эксплуатацию общеузловыми объектами инвестиционных площадок и индустриальных парков в случае необходимости;

· оказывает иные услуги инвесторам на территориях инвестиционных площадок и индустриальных парков.

Сайт ТПП Оренбургской области – теперь и в кириллице!

С декабря 2010 года получить доступ к информационному ресурсу ТПП Оренбургской области станет гораздо легче. Главная причина этого – написание названия домена теперь можно будет осуществлять кириллицей.

Необходимо напомнить, что Россия стала первой страной, получившей в 2009 году домен на национальном алфавите. Тогда же началось приоритетное резервирование доменов в зоне .рф для органов государственной власти и компаний - обладателей зарегистрированных товарных знаков. Теперь и ТПП Оренбургской области пополнила собой ряды структур с доменом, для набора которого используется национальный алфавит: орентпп.рф.



ОАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879 от 29.11.2002 г.

РАСЧЕТЫ 24 ЧАСА / 7 ДНЕЙ В НЕДЕЛЮ

**Банк «АВАНГАРД» обеспечивает круглосуточные взаиморасчеты между предприятиями по всей территории России.
Прием/выдача наличных, переводы, зачисление заработной платы – круглосуточно без выходных и праздничных дней.
Зачисление и списание средств – мгновенно.**

С Банком «АВАНГАРД» в выходные и праздничные дни Вы можете:

- получить наличные и сдать выручку в любом офисе или банкомате/cash-in Банка в любом регионе
- выплатить зарплату – в установленное руководством время
- отправить переводы – деньги будут мгновенно зачислены на счет партнера и пройдут по выписке

АВАНГАРД ИНТЕРНЕТ-БАНК

для корпоративных клиентов

ЗАРПЛАТНЫЙ ПРОЕКТ

on-line обработка ведомостей
эмиссия карт, зачисление зарплат – БЕСПЛАТНО
кредит на зарплату – 7 % годовых

ОВЕРДРАФТ

до 50 млн руб.
на срок до 65 дней
ставка от 7% годовых*

- Подключение к Системе – бесплатно, абонентская плата – не взимается
- Система обеспечивает полную безопасность (SSL-протокол, THAWTE)
- Вход – с любого компьютера, программное обеспечение – не требуется

ИНТРАДЕЙ

платежи за счет средств, поступивших из других банков текущим днем
комиссия – от 0,05%

CASH-CARD

внесение и получение наличных
в любом офисе
или банкомате/cash-in Банка

- Полная совместимость (импорт/экспорт данных) с программой «1 С»
- On-line мониторинг еще не зачисленных средств из других банков
- Консолидированное управление счетами, визирование, бюджетирование

*В зависимости от срока кредитования.
Cash-Card – карта для проведения наличных операций для юридических лиц/индивидуальных предпринимателей; on-line – оперативный режим; cash-in – банкомат с функцией приема денег (перевод с английского).
Подробности на сайте www.avangard.ru.

БАНК АВАНГАРД

Более 200 офисов в 35 регионах

8 800 555 99 93
(звонок по России бесплатный)
(3532) 77 71 77
www.avangard.ru

Юбилейный вкладчик Оренбургского негосударственного пенсионного фонда «Доверие»!

Негосударственный пенсионный фонд «Доверие» в декабре отмечает свое 17-летие. В преддверии этого важного события произошло еще одно не менее заметное. Сотрудники фонда с подарками встретили 10-тысячного участника одной из программ негосударственного пенсионного обеспечения.

Алексею Федоскину всего тридцать лет, но о достойной жизни в зрелом возрасте он уже позаботился. И не только перевел накопительную часть трудовой пенсии в ОНПФ "Доверие", но и заключил договор на формирование второй негосударственной пенсии. Алексей - ведущий инженер-программист ГУП «Оренбургкоммунэлектросеть», предприятия, с которым фонд «Доверие» работает уже на протяжении многих лет.

"Во-первых, наше предприятие является соучредителем этого фонда, поэтому о надежности и результатах работы фонда мы знаем не понаслышке. Я уже сейчас задумываюсь о своем будущем и для формирования второй пенсии выбрал фонд «Доверие». Надеюсь накопить хорошую сумму к пенсии", - сказал Алексей.

Его пример - другим наука. Ведь фонд "Доверие" входит в ТОП-10 негосударственных пенсионных фондов по доходности за 2010 год, инвестиционная доходность по обязательному пенсионному страхованию составила 27,93 процента, инвестиционная доходность по негосударственному пенсионному обеспечению - 20,2 процента. Сегодня каждый гражданин РФ вне зависимости от трудового стажа, возраста и места жительства может заключить договор с ОНПФ "Доверие" на формирование второй негосударственной пенсии.

«Мы рады, что к долгосрочному сотрудничеству с фондом приходит все больше и больше молодых людей, осознающих, что будущее надо планировать заранее и создавать его с надежными партнерами! За этот год мы заключили более трех с половиной тысяч договоров на формирование второй негосударственной пенсии, и 23% из них составляет молодежь в возрасте до 30 лет», - сказала Татьяна Демченко, исполнительный директор фонда.

Мы с оптимизмом смотрим в будущее и готовы к новым достижениям и успехам! Мы благодарны нашим участникам, вкладчикам и застрахованным лицам за плодотворное сотрудничество, доверие и лояльность!

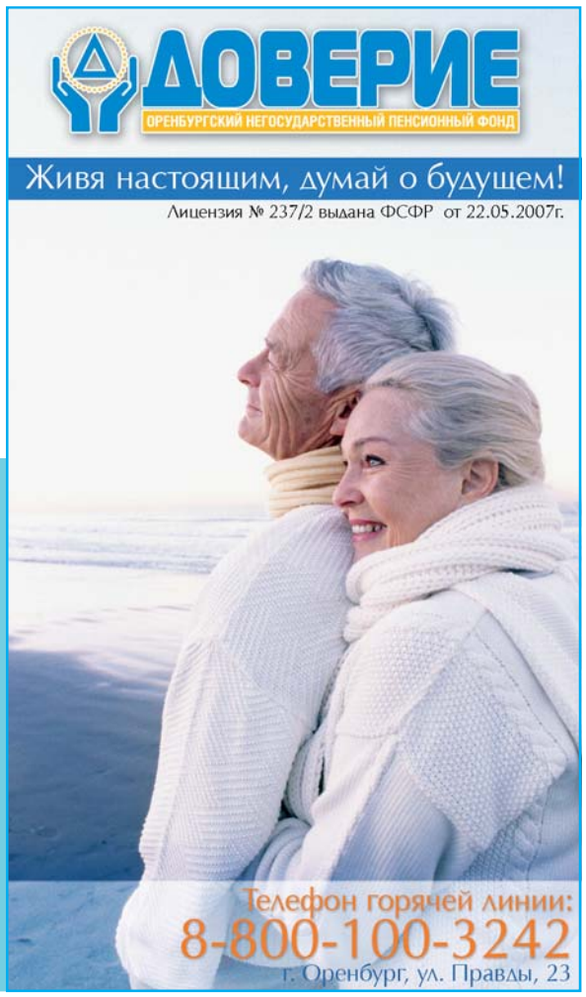
Исполнительный директор ОНПФ «Доверие» Т. П. Демченко.

Уважаемые участники, вкладчики, застрахованные лица фонда «Доверие»!

Новый год – это то время, которое мы с нетерпением ждем и с надеждой встречаем. Пусть ваша жизнь в 2011 году будет такой же, как этот праздник, – удивительной, легкой, волшебной, полной чудес и приятных сюрпризов!

Желаем, чтобы все ваши прорывы и достижения, все ваши успехи и триумфы вызывали у окружающих лишь искреннее уважение и восхищение!
С Новым годом!

Всегда ваш,
Оренбургский негосударственный пенсионный фонд «Доверие»



Алексей Губанов, Председатель Правления ОИКБ «Русь» (ООО):

«Предварительные итоги 2010 года внушают уверенность»

Банковское сообщество официальные итоги финансового года подводит в апреле - мае следующего года. Но уже в конце декабря можно сделать предварительные выводы об успешности тех или иных проектов, об общих тенденциях, сложившихся в минувшем году и, соответственно, о перспективах развития.

Предварительные итоги деятельности одного из ведущих банков области - ОИКБ «Русь» (ООО), подведенные Председателем Правления банка Алексеем Губановым в беседе с редактором нашего журнала, показывают, что этому финансово-кредитному учреждению практически полностью удалось снивелировать последствия экономического кризиса и выйти на прогнозные показатели. В 2010 году банк реализовал ряд проектов, направленных в первую очередь не на количественный рост показателей (хотя он, несомненно, присутствует), а на качественный. Почему предпочтен интенсивный путь развития экстенсивному? С этого мы и начали разговор с Председателем Правления банка.

- Алексей Анатольевич, 2010 год для многих банков стал годом надежды: появились шансы на восстановление прежних объемов, на восстановление спроса на банковские услуги. Обратите внимание, произошло не самовосстановление, а появились предпосылки к этому. И поведение банка в этих условиях может свидетельствовать о его готовности к грядущему росту рынка. По сути дела, системе был дан шанс привести себя в порядок путем изменения качества бизнеса. Банк «Русь» воспользовался этим шансом или..?

- Вы правильно отметили, что уходящий год не стал каким-то прорывным после кризиса с точки зрения объемных показателей. Да и руководство банка никогда и не ставило подобной задачи. Наоборот, может быть даже в ущерб росту, мы занимались повышением качества всего нашего бизнеса: предлагаемых услуг, расчетов, обработки информации, скорости принятия решений, удобства совершения операций и т. д. Рост объемов бизнеса, конечно же, происходил, но он был плавным. Можно сказать, что мы пошли вглубь, а не вширь.

Не забывайте, что 2010 год – это юбилейный год, год 20-летия банка, поэтому много усилий и средств было направлено на организацию праздничных мероприятий для наших клиентов, чтобы они почувствовали свою причастность к нашим успехам и свою значимость для банка.

- А если говорить по конкретным направлениям деятельности, то как они себя чувствовали?

- Как вы помните, кризис начался с дефолта на ипотечном рынке, который затронул практически все банки. В конце 2009 года мы поставили вопрос перед Советом директоров о фиксировании объемов по ипотеке и временном сокращении операций на этом рынке. На что получили категорический отказ. Тем самым собственники подтвердили глобальную стратегию банка на развитие именно этого направления как приоритетного. Ипотека – это наш социальный проект, который банк будет реализовывать всегда. В результате в этом году по выдаче ипотечных кредитов мы превысили отметку в миллиард рублей.

Продолжил банк в полном объеме работу и по другим услугам для населения: вклады, получение пенсионных и социальных выплат, прием различных платежей и сборов, осуществление срочных переводов посредством платежных систем, пластиковые проекты. В результате в начале декабря по вкладам населения мы превысили отметку в 3,5 миллиарда рублей.

В 2009 году был запущен, а в 2010 году получил полноценное развитие проект под названием «Транспортная карта». Сегодня с помощью электронного проездного можно осуществлять поездки в Оренбурге, Орске и Новотроицке. При этом проект распространяется не только на льготную категорию населения (как это было в самом начале), стать участником проекта может любой житель этих городов. Мало того, пользоваться «Транспортной картой» просто выгодно – тариф на перевозку ниже на 1 рубль. Такое решение принято муниципальными властями городов - участников проекта. В результате в этом году было распространено более 17 000 транспортных карт, которыми можно оплачивать поездки и на муниципальном, и на коммерческом транспорте.

Ещё по одному глобальному проекту нашего банка - системе

«Город» достигнута новая планка: объем принятых за год платежей в денежном выражении превысил цифру в 5 миллиардов рублей. Львиная доля коммунальных услуг, оказываемых в Оренбурге, сегодня оплачивается в рамках данного проекта. Кстати, в этом году проект стартовал в Бузулуке и Орске. В нем задействовано по области более 400 поставщиков услуг, количество точек приема платежей более 410, в том числе 272 устройства самообслуживания - банкоматы и терминалы по приему платежей.

Хочу отметить, что проект имеет и важную социальную функцию: он приучает население к новой системе расчетов - безналичной. И что самое главное – меняется ментальность поставщиков услуг, привыкших иметь дело с «наличкой».

- Есть ли какие-то изменения в качестве работы самого банка, его подразделений, системе взаимоотношений между ними?

- Кадровая политика, которая реализовывалась в банке «Русь», наиболее ярко проявилась в 2010 году. Руководством банка было принято решение: клиенты не должны испытывать неудобства в обслуживании - не должно быть закрытых касс, очередей, задержек в оформлении документов. Поэтому банк обеспечил должное количество сотрудников, обслуживающих клиентов.

Кроме того, банк всегда придерживался консервативной стратегии с точки зрения назначения на руководящие должности молодых специалистов. Мы твердо уверены, что полноценным руководителем, несмотря на блестящий ум и деловую хватку, нельзя стать без опыта работы на низших уровнях, без жизненной школы. Наличие таких людей в руководстве позволило нам выбрать верную стратегию в этот сложный период.

В 2010 году произошли большие изменения в руководстве банка. У нашего стратегического партнера – Правительства Оренбургской области – произошла смена управляющей команды, что повлекло за собой изменения и в составе Совета директоров банка. Со стороны правительства в него вошли Наталья Левинсон, Татьяна Мошкова и Андрей Ефремов. Возглавил Совет директоров Владимир Киданов, а вашего покорного слугу избрали Председателем Правления банка.

В начале декабря состоялось первое заседание Совета директоров в новом составе. Искреннее участие новых членов Совета в делах банка, их профессиональный подход к решению проблем дает уверенность, что эффективность этого руководящего органа банка будет высока.

- Тем более, что банк серьезно участвует в областных и федеральных программах в экономической сфере...

- Да, мы, например, самые крупные участники областного проекта по Гарантийному фонду. Следовательно, у нас серьезный кредитный портфель по малому бизнесу. Мы самые крупные участники областных программ по субсидиям: жилищным и по детским садам. Мы продолжаем работать с Российским банком развития по кредитованию малого бизнеса. Буквально неделю назад была достигнута договоренность о совместной работе в 2011 году. А это значит, что в область придут дополнительные деньги.

- А все эти проекты находят спрос со стороны бизнеса? Ведь раньше предприятия просто не могли позволить себе, например, кредитоваться по завышенным ставкам. Сегодня ситуация изменилась?

- Спрос со стороны бизнеса активно формируется, потому что проекты и разрабатываются под нужды бизнеса. В этом отношении банк «Русь» как местный банк имеет несомненное преимущество – мы гибки, мы самостоятельны в принятии решений, мы подстраиваемся под нужды клиентов, при этом не нарушая требований регулятора. Хочу отметить, что и государство пытается реализовать ряд программ, которые помогают банкам сохранить требуемую надежность, и в то же время довести деньги до экономики.

- Насколько позитивны ожидания 2011 года?

- Недавнее обращение Президента РФ к Федеральному собранию показало, что у малого бизнеса в следующем году есть неплохие перспективы. Теперь мы ждем целевые программы, направленные на поддержку конкретных секторов экономики. Мы готовы в них участвовать и претворять в жизнь на территории области.

Если говорить о глобальной стратегии, то и в 2011 году мы будем работать над качеством услуг. У нас еще много резервов в этом направлении: надо модернизировать серверную базу и ПО, обеспечить постоянную бесперебойную работу банка по всем направлениям, ликвидировать малейшие очереди. И самое главное: собственники планируют увеличить уставной капитал на 200 млн рублей, а собственные средства довести до миллиарда рублей. Мы не останавливаемся на достигнутом, самые высокие достижения в бизнесе у нас впереди.

БАНК РУСЬ

Уважаемые Оренбуржцы!

От всей души поздравляю Вас с наступающим
Новым 2011 годом и Рождеством!
Желаю Вам исполнения желаний
и пусть Новый год принесет Вам радость,
душевный покой и счастье!

Председатель Правления
А.А.Губанов

Торг уместен!

С 1 января 2011 года федеральные, муниципальные и региональные госучреждения будут искать поставщиков товаров и услуг только через электронные торги. Что нужно делать организациям, желающим получить свою долю от заманчивого бюджета госзаказа, рассказывает Никита Баранов, заместитель директора СКБ Контур по направлению «Услуги Удостоверяющего центра».

– Начнем с начала: что такое электронные торги?

– Электронные торги – это аукционы, которые проходят на специализированных интернет-площадках. В случаях с торгами на получение госзаказа таких площадок всего пять: четыре московских («Сбербанк-АСТ», «ЕЭТП», «РТС-тендер» и ЭТП ММВБ «Госзакупки») и одна региональная – в Татарстане («АГЗРТ» или zakazrf.ru). Согласно Федеральному закону о госзакупках от 21.07.2005 № 94-ФЗ, 1 июля 2010 года на них перешли все федеральные заказчики, а с 1 января 2011 года к ним присоединятся региональные и муниципальные.

– Для чего государство переводит все торги в электронный вид?

– С помощью электронных торгов правительство хочет избавиться от коррупции в госзаказе. За счет чего это делается? Во-первых, пять отобранных электронных торговых площадок смогут сконцентрировать максимум продавцов и покупателей, что поможет избавиться от сговора поставщиков с заказчиками. Во-вторых, торги на данных площадках устроены таким образом, что заказчик не знает, какие именно компании принимают участие, так как они полностью обезличены. Только после окончания аукциона заказчик узнает название победившей организации. В-третьих, данные площадки абсолютно независимы, что является гарантией честности торгов.

– Электронный вид торгов несет в себе какие-то преимущества для тех, кто в них участвует?

– Безусловно. Прежде всего, участникам электронных торгов открывается доступ к огромному рынку для продажи своей продукции. И у каждого есть шанс получить свою часть от огромного бюджета госзаказа, который, к примеру, в 2009 году составил 4 триллиона рублей.

Заключение контрактов через Интернет проходит в режиме реального времени, и не требуется никуда ездить лично. А значит, вы ускоряете свои бизнес-процессы и быстрее увеличиваете прибыль. Кроме того, снижаются затраты на оформление сделок за счет осуществления электронного документооборота, ведь пересылать по почте всю документацию больше не требуется.

Электронные торги – это абсолютно открытый для всех рынок. Есть примеры, когда фермер выиграл тендер на поставку мяса в одну из соседних колоний. После этого он написал благодарственное письмо, т. к. ранее он просто не знал, как можно предложить свой товар этому учреждению.

– Как принять участие в электронных торгах?

– Для участия в торгах на получение госзаказа необходимо аккредитоваться на интересующей площадке и получить сертификат электронной цифровой подписи (ЭЦП).

– Получается, что для пяти площадок мне нужно пять разных сертификатов?

– Вовсе нет. Если вы обратитесь с этим вопросом в Удостоверяющий центр СКБ Контур, то вам выдадут один сертификат, который специально предназначен для торгов госзаказа и действует сразу на всех пяти федеральных торговых площадках. Он называется «Усиленный 94».

– А что делать, если у меня уже есть сертификат для участия в торгах госзаказа и срок его действия истекает в одном из месяцев 2011 года?

– Данный сертификат будет официально работать до указанного срока. Однако с 1 января 2011 года площадки для проведения торгов на получение госзаказа перестанут его принимать. Для владельцев таких сертификатов мы проводим акцию Trade-IN. Согласно ей можно поменять сертификаты, полученные в нашем или любом другом удостоверяющем центре, на актуальный сертификат «Усиленный 94» по очень выгодной цене. Стоимость нового сертификата при обмене начинается от 650 рублей, в эту сумму также входит лицензия на право использования средства криптографической защиты информации (СКЗИ) и токен (носитель ключевой информации).

– Как происходит процесс получения сертификата ЭЦП?

– Мы максимально упростили процедуру выдачи сертификата ЭЦП для наших клиентов. С 1 декабря заявку на получение сертификата можно подать прямо на нашем сайте http://ca.skbkontur.ru. В течение дня с вами свяжется специалист сервисного центра и подтвердит заказ. Счет вы получите на электронную почту. После его оплаты сотрудник сервисного центра позвонит и скажет, когда необходимо подойти за сертификатом и какие документы принести.

– Если у меня не получается аккредитоваться на площадке или выбрать нужный сертификат?

– Консультанты нашего Удостоверяющего центра всегда помогут вам решить любые вопросы. Звоните на наш бесплатный общефедеральный номер 8-800-333-60-03.

Удостоверяющий центр СКБ Контур (http://ca.skbkontur.ru) на сегодняшний день является крупнейшим коммерческим центром в стране. Был создан в 2003 г. для изготовления сертификатов ключей электронной цифровой подписи в системе «Контур-Экстерн». Сейчас активно работает с крупнейшими электронными торговыми площадками РФ («Сбербанк-АСТ», ЭТП ММВБ «Госзакупки», «Газпромнефть» и т. д.).

Официальный представитель:
ООО «Альфа-Софт»
г. Оренбург,
ул. Пушкинская, 47.
Телефон: (3532) 78-05-25.

Удостоверяющий центр
СКБ КОНТУР

Электронный обмен документами

При отправке договоров, актов и накладных нет необходимости обращаться к услугам почты или курьера. Поправки, внесенные в первую часть Налогового кодекса Федеральным законом от 27.07.10 №229-ФЗ, позволяют компаниям полностью перейти на электронный обмен документами с контрагентами и налоговой инспекцией. Совсем скоро, в начале следующего года, можно будет обмениваться и электронными счетами-фактурами. Коммерческие предприятия и государственные структуры начинают подбирать программу для электронного обмена документами.

Отправить через Диадок

Представляем разработку федеральной IT-компании СКБ Контур – Диадок.

Диадок – это электронный обмен первичными документами. За несколько секунд через Диадок можно отправить документы контрагенту или в любой из филиалов компании независимо от их местоположения.

Какие возможности есть у пользователей Диадока?

- Обмен бухгалтерскими документами (актами выполненных работ, накладными и другими первичными документами, в перспективе – счетами-фактурами).
- Обмен любыми другими документами между компанией и ее контрагентами.
- Обмен внутренними документами между подразделениями компании.
- Организация электронного архива документов.

Почему отправка документов через Диадок действительно эффективна, поясняет менеджер проекта Диадок Антон Сизов (компания СКБ Контур):

«Во-первых, это снижение издержек. Уйдут в прошлое затраты на бумагу, место для архива, услуги почты и курьеров. Во-вторых, это повышение эффективности бухгалтера. Различные операции, такие как поиск нужного документа, заведение данных из бумажного документа в бухгалтерскую программу и другие, будут происходить автоматически. В-третьих, электронные документы позволяют увеличить скорость бизнеса, ведь они попадают к адресату моментально. В результате покупатели быстрее получают заказ, а поставщики – деньги. В-четвертых, благодаря электронным документам можно избежать претензий налоговых органов.

Приведу лишь один пример. Нередко налоговые органы отказываются принимать НДС к вычету на основании того, что счет-фактура подписана лицом, не имевшим на это прав. Но проверять подписи на всех входящих счетах-фактурах абсолютно нереально! В случае же с электронными документами этот процесс может быть легко автоматизирован: ЭЦП позволяет быть уверенным в том, что документ подписал именно И. И. Иванов и что на И. И. Иванова в системе зарегистрирована доверенность, позволяющая подписывать счета-фактуры за данную компанию».

Документооборот за 2 секунды

Реальный опыт

Управление здравоохранения администрации города Екатеринбурга уже несколько месяцев обменивается электронными юридически значимыми документами. Эксперимент начался в августе 2010 года: именно тогда 25 подведомственных лечебных учреждений стали отправлять в управление бюджетную бухгалтерскую отчетность в электронном виде через специальный сервис, разработанный компанией СКБ Контур, – Диадок.

– Оказалось все довольно просто: открываешь письмо и сохраняешь вложение в нужную папку на сетевом диске компьютера, – рассказывает Людмила Черных, сотрудница управления здравоохранения. – Никакого дополнительного оборудования на компьютеры нам не устанавливали. Для доступа в Диадок достаточно наличия уже существующей электронной цифровой подписи (ЭЦП) руководителя в системе «Контур-Экстерн» (используется для отправки интернет-отчетности. – Прим. ред.), абонентами которой являются почти все наши больницы. Правда, в первый месяц некоторые бухгалтеры забывали присылать отчеты через Диадок. Но потом процедура «отправить через Диадок» у многих из нас стала совершаться на автомате.

В итоге за август в бухгалтерию управления здравоохранения было отправлено 26 отчетов, за сентябрь – около 300. В годовую отчетность число документов превысит 500.

Управление здравоохранения Екатеринбурга – одна из первых государственных организаций, уже запустивших процесс электронного обмена документами. Среди крупных коммерческих предприятий, протестировавших Диадок, – пищевые ретейлеры Metro Cash & Carry и Craft Foods.

Представители малого и среднего бизнеса также с интересом изучают Диадок, тем более что до конца 2010 года по условиям специальной акции обмениваться юридически значимыми документами в Диадоке можно совершенно бесплатно.

ООО «Альфа-Софт»
г. Оренбург,
ул. Пушкинская, 47.
Телефон: (3532) 78-05-25.

Диадок

Энергетика Оренбуржья: разделили, но не разлучили

7 февраля 1899 года (или 25 января по старому стилю) в Оренбурге была введена в эксплуатацию первая городская электрическая станция, которая обеспечивала электричеством 19 абонентов: здания Общественного собрания, губернской канцелярии, типографии, больницы, а также квартиры губернатора, архиерея и наиболее именитых купцов. Эта дата считается началом оренбургской энергетики. Последний населенный пункт области был подключен к централизованному источнику электроснабжения в 1978 году. За прошедшие годы отрасль пережила серьезные рыночные преобразования, были созданы самостоятельные генерирующие, транспортные и сбытовые энергетические компании, введено свободное ценообразование на все виды энергии.

В этот день они собираются, чтобы поздравить друг друга, вспомнить важные события в развитии энергосистемы Оренбуржья, отметить заслуги своих коллег. Наверно, это один из немногих дней, когда работники отрасли объединяются под одним термином - «энергетики», тогда как по реформе энергетики всей страны с 2005 года в Оренбургской области действуют три важнейших подотрасли: генерация, передача и сбыт тепловой и электрической энергии.

Генерация энергии

В результате реформирования производители тепловой и электрической энергии были разделены на межрегиональные компании двух видов: генерирующие компании оптового рынка (ОГК) и территориальные генерирующие компании (ТГК). ОГК объединяют электростанции, специализирующиеся на производстве электрической энергии, а в ТГК входят главным образом теплоэлектроцентрали (ТЭЦ), которые производят как электрическую, так и тепловую энергию. На территории нашей области крупнейшими производителями являются ОАО «Оренбургская теплогенерирующая компания» (дочернее предприятие ЗАО «Комплексные энергетические системы») и Ириклинская ГРЭС (филиал ОАО «ОГК-1»), также действуют теплоэлектроцентрали ОАО «Гайский ГОК», ОАО «Уральская Сталь» и другие более мелкие игроки.

Оренбургская ТГК вырабатывает 52 % всей тепловой энергии области, обеспечивая энергоресурсами промышленных потребителей, бюджетные организации и население Оренбурга, Орска и Медногорска. В ее состав входят крупные теплоэлектроцентрали области: Сакмарская ТЭЦ, Орская ТЭЦ-1, Каргалинская ТЭЦ и Оренбургские тепловые сети. Установленная тепловая мощность объектов компании - 5000 Гкал*час, электрическая мощность - 1034 МВт. При этом средний коэффициент использования установленной электрической мощности компании превышает 50 %, что является хорошим показателем.

- К сожалению, по тепловой энергии этот показатель несколько ниже, - говорит Борис Архипов, главный инженер ОАО «Оренбургская теплогенерирующая компания». - Прежде всего, это связано с небольшим количеством крупных промышленных потребителей как в Оренбурге, так и в других районах нашего присутствия. Немалое влияние оказывает и продолжающееся старение оборудования как электрических станций, так и тепловых сетей. Поэтому ежегодно мы вкладываем существенные средства в их модернизацию и развитие, так как

наша главная задача – обеспечение бесперебойного тепло- и электроснабжения потребителей области, прежде всего, населения.

Старение оборудования - важнейшая проблема энергосистемы региона. Генерирующие мощности большинства объектов вводились в эксплуатацию еще в 70-е годы XX века и во многом исчерпали свой запас прочности. К примеру, первый энергоблок крупнейшей гидроэлектростанции области Ириклинской ГРЭС был введен в эксплуатацию еще в 1970 году, остальные семь – до 1979 года. Поэтому первостепенной задачей производителей энергии является модернизация объектов. В рамках проекта «Яшма» Оренбургской ТГК уже проведена реконструкция турбины №1 на Сакмарской ТЭЦ. В планах компании – строительство новой котельной на ул. Бр. Знаменских в Оренбурге, которая станет еще одним источником тепловой энергии для города.

Энергетики говорят: для того чтобы инвестиционные проекты реализовывались в более крупных масштабах, нужны дополнительные источники финансирования. Пока же основным источником являются доходы от продажи энергии. Но здесь работает конфликт интересов. Потребители всех категорий ежегодно ощущают рост тарифов, которые для некоторых из них существенно влияют на финансовое состояние. При этом энергетики знают, что даже с учетом сегодняшнего роста, тарифы не оправдывают расходы на производство энергии. Следствие - эффективность энергетики крайне низка по сравнению с другими странами мира. И эта тенденция характерна для России в целом.

Выход из положения видится не только в повышении тарифов, а, прежде всего, в повышении эффективности использования энергии. Высокие тарифы на энергию постепенно приводят к необходимости ее экономить, именно поэтому на всех уровнях сегодня звучат два слова: «энергосбережение» и «энергоэффективность».

Производители, в свою очередь, стремятся к повышению эффективности производства:

- Для увеличения коэффициента использования установленной мощности как тепловой, так и электрической энергии, мы постоянно вкладываем средства в повышение эффективности нашего производства, - говорит Борис Архипов. - Используем новые технологии, модернизируем энергообъекты, совершенствуем свое вспомогательное оборудование с целью удешевления производства. Потребители же, в свою очередь, должны стремиться к экономии энергоресурсов. Только в такой связке возможно совершенствование всей энергетической системы.

Транспорт энергии

Бесперебойное энергоснабжение потребителей Оренбургской области обеспечивают электросетевые компании, наиболее крупными из которых являются ОАО «Оренбургэнерго», Оренбургское предприятие магистральных электрических сетей - филиал ОАО «ФСК ЕЭС», ГУП «Оренбургкоммунэлектросеть» и др. На балансе электросетевых компаний находится более 15 тысяч крупных и мелких подстанций и воздушных линий электропередачи разных уровней напряжения с общей протяженностью более 50 тыс. км.

В ведении ОАО «Оренбургэнерго», крупнейшего предприятия по передаче и распределению электрической энергии области, находится более 43 000 километров линий электропередачи, 11 000 подстанций разных напряжений. Среди потребителей «Оренбургэнерго» крупные промышленные предприятия (ОАО «Межрегионэнергосбыт», ОАО «Оренбургнефть», ОАО «Орскнефтеоргсинтез», ООО «Уральская Сталь» и др.), а также бюджетные и сельскохозяйственные потребители, объекты социальной сферы и население.

В рамках своей инвестиционной программы предприятие проводит мероприятия по строительству и модернизации энергообъектов. Так, в 2010 году построена и введена в эксплуатацию ЛЭП 110 кВ «Степная – Белоусовка» на территории Сакмарского и Александровского районов, в Оренбурге предприятие приступило к реконструкции электросетей центральной части города. Впервые в городе будет построена кабельная линия 110 кВ, соединяющая подстанции «Береговую» и «Кардонную», что позволит повысить надежность снабжения энергодефицитной части города. Кроме того, для решения проблемы дефицита сетевых мощностей на востоке Оренбурга, где сейчас ведется активная застройка жилых микрорайонов, в первом квартале 2010 года введена в строй ПС 110/10 кВ «Ростоши». В общей сложности на все инвестиционные мероприятия в 2010 году ОАО «Оренбургэнерго» потратило более 1 293 млн рублей.

Еще одна крупная энергосетевая компания области ГУП «Оренбургкоммунэлектросеть» обеспечивает энергоснабжение более 194 100 абонентов, среди них организации жилищно-коммунального комплекса, малый и средний бизнес, объекты социальной сферы и население региона. В ее собственности находится около 6000 километров электросетей, в том числе Абдулинские, Бугурусланские, Бузулукские, Орские и Сорочинские коммунальные электрические сети. Предприятие также проводит мероприятия по модернизации своих объектов: в 2008 году освоено 245 млн рублей капитальных вложений, построено и произведена реконструкция 274,6 км ЛЭП, установлено 89 подстанций. В 2009 году на сэкономленные 27,7 млн кВт*ч электроэнергии на сумму 32,7 млн руб. была проведена реконструкция государственных электросетей и электроснабжения жилья, строящегося по областным жилищным программам. Также за счет собственных средств приобретены 92 передвижные электростанции мощностью от десятка до 500 кВт. Они работают во всех городах, райцентрах и даже в некоторых селах области.

Сбыт энергии

На 1 сентября 2010 года участниками оптового рынка электроэнергии на территории Оренбургской области являются 8 независимых энергосбытовых компаний. Из них статус гарантирующего поставщика имеют три: ОАО «Оренбургэнергосбыт», ЗАО «Оренбургсельэнергосбыт» и ОАО «Русэнергосбыт». Осуществляя куплю-продажу электрической энергии, компании обслуживают промышленные предприятия, бюджетные организации и население области. Например, на расчетах ОАО «Оренбургэнергосбыт» находится около 15 тысяч юридических лиц и 732 тысячи бытовых абонентов, присоединенных к сетям ОАО «Оренбургэнерго», ГУП «Оренбургкоммунэлектросеть», МПП ЖКХ города Гая и часть по-

требителей, запитанных от сетей ООО «Газпромэнерго». Другие сбытовые компании обслуживают, в основном, отдельные промышленные предприятия (ОАО «Гайский горно-обогатительный комбинат», ОАО «Медногорский медно-серный комбинат», ОАО «Южно-Уральский никелевый комбинат» и др.). В 2010 году объем проданной электроэнергии потребителям «Оренбургэнергосбыта» составил 9,1 млн кВт*ч.

- 2010 год мы проживали посткризисную ситуацию, - рассказал на недавней пресс-конференции управляющий директор компании Сергей Решетило. - Постепенно идет восстановление предприятий, объем покупки в кВт*ч стал выше объема 2009 года на 1% (в 2009 году объем проданной электроэнергии составил 9,027 млрд кВт*ч). Год также характеризовался ростом тарифов на электроэнергию (минимум на 19 %), при этом по некоторым группам потребителей рост был еще более значительным. Вследствие этого увеличилась задолженность потребителей перед компанией: если на 1 января 2010 года она составляла 510 млн руб., то на 1 декабря - уже 903 млн руб.

Рост уровня задолженности, по мнению Сергея Решетило, является наиболее сложной проблемой отрасли, которая уже стала системной и вряд ли будет решаться и в следующем году. Ее основная причина заключается в том, что предприятия, прежде всего, бюджетной сферы и жилищно-коммунального хозяйства, не учли рост цен на электроэнергию в своих тарифах. Так, долги предприятий ЖКХ перед сбытовой компанией на 1 декабря текущего года составляют 105 млн руб., тогда как ожидаемый уровень задолженности 41 млн руб. Однако в целом уровень задолженности в компании не оценивают как критический, так как отчасти она объясняется действующим законодательством: промышленные потребители оплачивают только 70 % потребленной электроэнергии в течение месяца, остальная часть оплачивается по факту до 18 числа следующего месяца.

В 2011 году потребители электроэнергии также должны быть готовы к росту тарифов. По прогнозам, расходы на электроэнергию для населения вырастут в среднем на 10%, для остальных потребителей - минимум на 14-16 %. В целом, динамика роста будет не ниже прошлого года.

Одним их факторов, который повлияет на тарифы в 2011 году, станет полная либерализация рынка электрической энергии. Согласно госплану либерализации, с 1 января 2011 года вся электроэнергия и мощность на оптовом рынке будут поставляться по свободным ценам (за исключением поставок потребителям-гражданам и приравненным к ним категориям потребителей), что приведет к полной конкуренции между генерирующими компаниями. Как таковая схема закупки электроэнергии на оптовом рынке не поменяется, цены же будут формироваться в результате спроса и предложения.

По оценке Бориса Архипова, главного инженера Оренбургской ТГК, либерализация не должна серьезно отразиться на генерирующих компаниях:

- Уже сегодня мы отпускаем всю электроэнергию на оптовый рынок. Если в прошлом году объем энергии, отпускаемой по нерегулируемым тарифам, был равен 80 %, то с нового года он достигнет 100%. Произойдет замещение части договоров, но оно будет несущественным. Некоторые вопросы возникнут по рынку мощности, так как отбор генерирующих компаний будет проходить, прежде всего, по фактору низкой цены. Теоретически, если нас не выберут, серьезно снизятся наши доходы. На практике, надеемся, что этого не произойдет, а на уровне государства и региональной власти будут приняты соответствующие решения.

Для того, чтобы рост тарифов не бил по карманам потребителей, энергетики активно продвигают идеи энергосбережения и энергоэффективности.

- Наша заинтересованность в энергосбережении понятна, - поясняет Виктор Никульчак, заместитель управляющего директора ОАО «Оренбургэнергосбыт» по оптовому рынку электроэнергии. – Видя динамику роста цен на все виды энергоресурсов, любой здравомыслящий руководитель не сегодня, так завтра начнет их экономить. Мы можем быть ему в этом полезными, оказывая соответствующие услуги.

Первым шагом к энергосбережению как у промышленных, так и частных потребителей, является соблюдение простейшего правила - выключать лишний свет и закрывать окна во избежание теплопотерь. На втором этапе нужно задуматься о приобретении энергоэффективного оборудования: ламп, автоматических выключателей и пр. Если же подходить к энергосбережению более серьезно, то необходим точный энергоаудит предприятия, на основании которого будут выработаны конкретные мероприятия по повышению эффективности использования энергоресурсов. Для активного продвижения идеи энергосбережения не так давно «Оренбургэнергосбыт» разработал новую форму работы с потребителями – оптимизационные контракты.

- Если предприятие по каким-либо причинам не может или не хочет инвестировать деньги в приобретение энергосберегающего оборудования, то мы предоставляем его за свой счет на один год, по итогам которого эффект, полученный от экономии энергоресурсов, делится между предприятием и нами в определенной пропорции. Таким образом, клиенты, не инвестируя на первоначальном этапе ни копейки, получают необходимый эффект, - пояснил Виктор Никульчак.

Станет ли эта услуга востребована оренбургскими потребителями, пока не известно. Но очевидный факт, подтверждаемый всеми энергетиками, - по-настоящему энергоэффективные предприятия в нашей области можно пересчитать по пальцам. Поэтому пока потенциал для сбережения энергии не будет исчерпан, то и призывы к экономии всех видов энергоресурсов будут звучать со всех сторон.

Напоследок отметим: возвращаясь каждый день в свои квартиры и дома, мы ощущаем тепло и свет. Если в лихие 90-е нас не удивляли перебои в энергоснабжении, то сегодня это скорее форс-мажор, который, к счастью, происходит крайне редко. Это означает лишь одно: энергетики работают хорошо. Но ведь нам этого мало! Мы хотим, чтобы наши батареи и лампы не просто грели и горели, но делали это энергоэффективно. Поэтому в Новом 2011 году желаем вам реализации всех ваших энергоэффективных планов. С праздником, уважаемые энергетики!

БАНК
Форштадт
Всегда на твоей стороне!

ОФОРМИЛИ КРЕДИТ? ПОЛУЧИТЕ 18 ПЛАТЁЖ В ПОДАРОК!

Подробности:
www.forshtadt.ru
8-800-100-2208
В офисах банка

Акция "Платёж в подарок" приурочена к 18-летию АКБ "Форштадт" (ЗАО) (Ген. лицензия ЦБ РФ №2208). Действует с 01.12.2010 по 28.02.2011 года включительно. Клиент, оформивший в указанный период любой потребительский кредит (кроме кредита в форме овердрафт) на любой срок от 36 до 60 месяцев на сумму не более 500 000 рублей, получает 18 - ый платёж по графику кредитного договора в подарок. Банк самостоятельно оплатит основной долг и проценты при соблюдении заёмщиком следующих уловий: отсутствие фактов нарушения сроков платежей по кредиту (с возникновением просроченной задолженности); отсутствие факта отсрочки/рассрочки платежей по кредиту; отсутствие факта полного досрочного погашения кредита раньше 18 месяцев; отсутствие факта досрочного погашения кредита по требованию Банка.

Будущее за энергоэффективными технологиями

С развитием энергетики, традиционно являющейся одной из важнейших отраслей российской экономики, развиваются и ее направления, растет число предприятий, работающих в самых разных областях энергетики. Одни предприятия генерируют энергию, другие передают, третьи – продают потребителям и т. д. Не менее важную роль играют организации, занимающиеся строительством энергетических объектов. О том, чем живет строительная энергетика или энергетическое строительство в Оренбургской области, мы беседуем с генеральным директором ООО «СПЕКТР-ГРУПП» Алексеем Комаровских.

- Алексей Витальевич, прежде всего, расскажите, когда появилось Ваше предприятие и почему Вы решили заниматься строительством именно энергетических объектов, а не жилья или торговой недвижимости, например?

- Наша компания была основана в 2006 году. Тогда на рынке Оренбуржья только начали появляться узкоспециализированные компании, в отдельных сегментах рынка стала развиваться конкуренция. Так сложилось, что в это же время вокруг меня сформировалась группа специалистов в области энергетики, вместе способных выполнять весь спектр работ в области строительства сетей электроснабжения. Мы решили объединиться и работать как одна команда. Так и появилось «СПЕКТР-ГРУПП».

Сегодня у «СПЕКТР-ГРУПП» насчитывается уже более 100 успешно реализованных проектов в области модернизации и строительства сетей электроснабжения.

Сегодня у «СПЕКТР-ГРУПП» насчитывается уже более 100 успешно реализованных проектов в области модернизации и строительства сетей электроснабжения.

- В конце года принято подводить итоги. Каким стал для Вашей компании уходящий год?

- Думаю, что смело могу назвать 2010 год успешным и в чем-то даже переломным.

Самым главным считаю переход нашей компании на новый уровень развития. Мы расширили географию деятельности, укрепили свои позиции и по праву считаемся крупной компанией на рынке строительства сетей электроснабжения Оренбургской области. Сейчас у нас ведется несколько достаточно крупных проектов по модернизации сетей электроснабжения в районах области, появились проекты и в соседних регионах.

Во-вторых, в этом году «СПЕКТР-ГРУПП» добавило к основным направлениям деятельнос-

В этом году «СПЕКТР-ГРУПП» добавило к основным направлениям деятельности еще одно - услуги высококвалифицированных специалистов по проектированию объектов энергетического назначения любого уровня сложности.

Монтаж нового оборудования на ОРУ-110 кВ, подстанция «Береговая».

ти еще одно - услуги высококвалифицированных специалистов по проектированию объектов энергетического назначения любого уровня сложности. Значительно выросло и количество сотрудников компании, сейчас у нас на постоянной основе работает 346 человек, а это, согласитесь, немало.

И, наконец, третьим важным достижением в этом году считаю начало реализации «СПЕКТР-ГРУПП» в рамках инвестиционной программы ОАО «МРСК Волги» очень значимого для Оренбурга проекта по реконструкции электроснабжения центра города.

- Расскажите о нем подробнее. Какие работы планируется провести в его рамках?

Строительство сетей электроснабжения и ТП в новых микрорайонах г. Оренбурга.

- Главная цель проекта обеспечить надежность и устойчивость энергоснабжения города.

В его рамках «СПЕКТР-ГРУПП» осуществляет целый комплекс работ. Ведется реконструкция подстанции «Береговая», технически устаревшее оборудование меняется на современное, более энергоэффективное и надежное. Подстанция 35/6кВ «Кардонная» переводится на напряжение 110кВ, что значительно увеличит ее мощность и позволит обеспечить возросшие потребности потребителей в электроэнергии. Также мы прокладываем новую кабельную линию 110кВ «Береговая-Кардонная» и кабельную линию 35кВ.

Главные преимущества «СПЕКТР-ГРУПП» - возможность оказания заказчикам полного спектра услуг, использование современного оборудования и материалов, применение в работе передовых технологий.

Я особенно горжусь тем, что именно наша компания впервые в Оренбуржье использует самые перспективные технологии – кабель с изоляцией на основе сшитого полиэтилена. Преимущества использования такого кабеля очевидны! Это большая мощность - до 110 кВ, высокая надежность, уменьшение потерь при транспортировке и, как следствие, возможность снизить стоимость передачи электроэнергии. К тому же использование подземных кабельных линий позволяет демонтировать воздушные линии электропередачи, которые небезопасны с точки зрения экологии, занимают достаточно большие территории, да и выглядят неэстетично. Думаю, для оренбуржцев это тоже имеет значение.

- Сегодня довольно популярными стали темы по энергосбережению и энергоэффективности, они обсуждаются в самых разных кругах. Что Вы думаете по этому поводу?

- Проблема рационального потребления электроэнергии и повышения энергетической эффективности действительно очень важна, особенно сейчас, когда цены на энергоносители постоянно растут. Идет поиск способов решения этой проблемы, разрабатываются и внедряются новые технологии, меняется отношение к альтернативным источникам энергии. И это не только российская, но и мировая тенденция.

И я рад, что уже сейчас многие руководители предприятий Оренбуржья, высшие должностные лица областных и муниципальных органов власти не просто понимают важность этой проблемы, но и предпринимают конкретные действия по снижению энергозатрат и оптимизации энергопотребления.

Наша компания готова активно участвовать в реализации программ и проектов в области энергетики. Главные преимущества «СПЕКТР-ГРУПП» -возможность оказания заказчикам полного спектра услуг, использование современного оборудования и материалов, применение в работе передовых технологий. Большой опыт по реализации самых разнообразных проектов, наличие собственной производственной базы и парка специализированной техники позволяют гарантировать нашим клиентам качественное выполнение работ по оптимальной стоимости.

Основные направления деятельности «СПЕКТР-ГРУПП»:

- строительство и монтаж сетей электроснабжения, инженерных сетей и коммуникаций;
- строительство и реконструкция подстанций и ТП;
- проектирование объектов энергетического назначения;
- техническое обслуживание объектов;
- работы по реконструкции и строительству зданий и сооружений промышленного назначения;
- поставка высококачественного оборудования и материалов от ведущих отечественных и зарубежных производителей.

- Что бы Вы хотели пожелать своим коллегам-энергетикам в преддверии профессионального праздника?

- Прежде всего хочу поздравить наших коллег, партнеров и всех энергетиков с этим праздником.

Желаю безаварийной работы, новых побед и свершений, успехов в реализации планов, процветания и развития. А также крепкого здоровья, бодрости духа и неисчерпаемой энергии!

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ СПЕКТР-ГРУПП

ООО «СПЕКТР-ГРУПП»,
460021, г. Оренбург,
пр-д Майский, д. 15.
Телефон: (3532) 33-55-22,
факс: (3532) 33-03-05,
e-mail: spgrupp56@esoo.ru,
www.spgrupp56.ru

Есть что вспомнить ветеранам «Оренбургэнерго»…

В годы Великой Отечественной войны Оренбургская область стала кузницей оружия и боеприпасов для фронта, приняв десятки эвакуированных предприятий. В год 65-летия Великой Победы ФЭБ посвятил предприятиям области, внесшим огромный вклад в Победу, большой цикл материалов. Мы рассказывали о военных буднях трудовых коллективов заводов «Стрела», «Оренбургский радиатор», «Металлист», комбината «Южуралникель» и др. В этом номере мы решили немного отойти от традиции и рассказать о людях, которые приближали победу на боевых позициях, а вернувшись с фронта, долгие годы работали во благо Оренбуржья. Наши герои – ветераны, участники боевых действий и энергетики оренбургских предприятий «Оренбургэнерго».

Александр Константинович Вершинин – участник боевых действий, ветеран труда Восточных электрических сетей, кавалер ордена «Великой Отечественной войны 2-й степени», медалей «За отвагу», «За победу над Германией» и др. 24 июля 1941 года молодой Александр одним из первых был отправлен на фронт в качестве стрелка 227-го стрелкового полка. Навыки бойца он получил под Москвой. Родившийся в деревне, он и не знал городской жизни, а тут волей судьбы попал в столицу. Но не пришлось молодому солдату довольствоваться городской жизнью: в Москве выли сирены, толпы беженцев сновали на дорогах, шумели моторы. Боевое крещение Александр Константинович получил под Ригой, куда его отправили сразу после учений в Москве. Затем было ранение, плен. 4 года Вершинин провел за колючей проволокой. Освободился после окончания войны. Но службу Александр Константинович не бросил: служил водителем в 223-м автобатальоне Украинского фронта. И лишь в мае 1946 года демобилизовался, после чего вернулся в родной поселок.

Александр Афанасьевич Ярмонов был призван в ряды Советской Армии в далеком 1943 году. Он до сих пор отчетливо помнит, как ходил в тыл врага на разведку:

- Ночью, пройдя первую оборонительную линию и углубившись в тыл врага на 6 км, группа за сутки провела тщательную разведку второй оборонительной линии противника. Мы оборудовали два наблюдательных пункта, засекли и нанесли на карту точное расположение 4 дотов противника, трех тяжелых самоходных орудий, спрятанных под землей, а также места большого скопления техники противника. Благодаря этим данным, укрепленный вражеский фронт был прорван.

За участие в этом прорыве Александр Афанасьевич был награжден орденом Славы третей степени, а после войны – медалью «За победу над Германией». В 1947 году Ярмонов демобилизовался и начал новый этап своей биографии. Сначала работал на ТЭЦ города Медногорска, потом трудился в Орских электрических сетях. С января 1960 года и до ухода на пенсию возглавлял Медногорский район электросетей, который в 1967 году был переведен в состав Восточного предприятия электросетей.

Александр Иванович Курцев – заслуженный ветеран Западных электрических сетей. В солдатский строй встал в августе 1942 года, весной 1943 года уже был в действующей армии. Курцева определили во взвод связи, вручили радиостанцию и блок питания весом 12 кг. С этим снаряжением и прошагал он по дорогам войны, обеспечивая связь командира полка со штабом дивизии и соседями на флангах.

Одной из задач военных связистов было сопровождение разведчиков во время рейдов в тыл врага. Во время одного из них бойцы команды, в которую входил Курцев, обнаружили и уничтожили диверсионную группу фашистов. Александр Иванович хорошо помнит это задание:

- Это было в Смоленской области, - вспоминает он. - Небольшой группе, состоящей из четырех разведчиков, двух сапёров и радиста с радиостанцией, то есть меня, было поручено разведать место закрепления противника. Рано утром наша группа вышла в заданном направлении. Через некоторое время мы услышали шум автомобиля. С нами поравнялась немецкая легковая автомашина. Разведчики её обстреляли, шофёр был убит, трое немцев сдались. Оказалось, вооружённые немцы ехали взрывать недалеко расположенный мост.

За этот рейд Александр Иванович получил свою первую награду - медаль «За отвагу». О том, как дальше скла-

дывалась его военная судьба, красноречиво говорят и другие государственные награды - три ордена Красной Звезды. С боями он прошёл Белоруссию, Польшу. Май 45-го встретил в Германии.

Михаил Алексеевич Салманидин призвался в армию в 1942 году 17-летним мальчишкой. После распределения на сборном пункте в Оренбурге он попал во второе пехотное училище города Актюбинска, где до февраля 1943 года постигал навыки минометчика. Молодым солдатам не дали доучиться: неожиданно погрузили в поезд и, ничего не объяснив, повезли в неизвестном направлении. Оказались в Туле, где Михаил Алексеевич был определен в 967-й стрелковый полк адъютантом командира роты. В полковую разведку он попросился сам: его задачей было ночью засекать огневые точки противника.

Под Брянском на станции Почеп Михаил тяжело заболел, перестал ходить. С полевой кухни сослуживцы приносили ему еду. Но самой большой радостью были письма-«треугольники». Однажды ему написал отец, и, судя по адресу, он находился недалеко. Радости не было предела! Но он был еще слаб, добраться до отца никак не мог. Пришлось набраться терпения и ждать полного выздоровления. Но встретиться с отцом так и не удалось: приехав по назначенному адресу в Брянск, сын не застал отца (его войска уже ушли на Днепр).

В ноябре 1943 года дивизия, где воевал Салманидин, отправилась в том же направлении, что и его отец. В один из дней они проходили мимо опушки леса мимо роты связистов. Неподалеку сидели два солдата и о чем-то беседовали. В этот момент кто-то окликнул Михаила по фамилии, сидящие солдаты подняли головы, и один из них сказал, что в их полку тоже есть Салманидин. Они проводили Михаила к «их» Салманидину. Подойдя ближе, Михаил понял, что это его отец. Он сидел на коленях и кропотливо делил сухари между солдатами. Младший Салманидин не стал мешать, окликнул, лишь когда отец закончил. Сколько же радости было у обоих! Их оставили одних, налили по 100 грамм фронтовых и дали целых 40 минут на разговор. Но время вышло быстро, дивизия двинулась дальше. По дороге им встретилась машина с командиром отцовской роты. Он остановился, ему рассказали о встрече отца и сына. Командир немного подумал, а потом достал из кармана блокнот и карандаш и попросил написать Михаила все свои данные. Согласно приказу Сталина, родственников, воевавших на разных фронтах, соединяли. Уже в декабре в штаб Михаила пришла бумага о том, что его переводят в роту связистов. Михаил оформился, собрал необходимые бумаги и отправился к отцу. Так они начали защищать свою Родину вместе, плечом к плечу.

Много пришлось воевать Михаилу Салманидину. Он как сейчас помнит страшные бои в Белоруссии, Польше, Германии. Домой вернулся в 1947-м, после чего долгие годы проработал в Северных электрических сетях. Сегодня у ветерана много наград: «За взятие Берлина», «За отвагу», «За Варшаву», «За победу над Германией» и много юбилейных медалей.

Для **Ивана Матвеевича Головко,** ветерана Центральных электрических сетей «Оренбургэнерго», война началась в 1942 году.

- Сразу после окончания школы нас, мальчишек, вызвали в райком комсомола, где мы написали заявления добровольно идти в армию, - вспоминает Иван Матвеевич. - После медицинской комиссии отправили в Чкаловское пулемётное училище. Там жили по строгому распорядку: в 6 часов подъём, зарядка на берегу Урала с обязательным купанием в реке до самого октября. Были и свои небольшие радости. Некоторые девушки из нашего класса учились в городе, а мы проделали лазейку в заборе и выбегали на Беловку, чтобы встретиться с ними, поговорить, подурачиться. На фронтах было тяжелое положение и нам сделали досрочный выпуск. К 7 ноября мы сдали зачеты, а 9 ноября уже отправились в действующую армию.

Иван Матвеевич Головко был направлен в 147-й стрелковый полк формировавшейся под Москвой стрелковой дивизии. По прибытии в полк он был назначен на должность командира пулемётного взвода. После окончания формирования дивизия была направлена под Сталинград для участия в операции «Уран» - операции по окружению 6-й полевой армии вермахта, которой командовал генерал-фельдмаршал Паулюс.

- По дороге к Сталинграду эшелоны с нашей дивизией бомбили пять раз, но к месту назначения - станции Качалино - прибыли вовремя, - рассказывает Иван Матвеевич. - Ночью разгрузились и с ходу вышли на исходные позиции. К утру отрыли окопы на такую глубину, что буквально «зарылись в землю». На прорыв окружения Паулюс бросил все войска и технику. Наш 147-й стрелковый полк оказался в центре направлении прорыва. Пулеметчиков поставили на флангах, их главная задача была отсечь пехоту от танков. Бои были страшные, выдержали пять психических атак фашистов. Небо было темное от взрывов. Пулемётам не хватало воды, охлаждали их, закидывая стволы снегом. Но с честью выстояли, прорвать окружение фашистам не дали. А вот в самом Сталинграде повоевать не удалось. Сразу после завершения окружения войск Паулюса нашу дивизию направили под Ростов. За бои под Сталинградом меня наградили медалью «За отвагу».

Иван Матвеевич воевал до 1944 года: из-за серьезного ранения в правую ногу, грудь и плечо его отправили на 6 месяцев в госпиталь. За годы Великой Отечественной войны он награждён орденом «Отечественной войны» II степени, медалями: «За отвагу», «За оборону Сталинграда», «За победу над Германией», «За доблестный труд в Великой Отечественной войне». Среди его наград - юбилейные медали Вооружённых Сил СССР, грамота «За плодотворный труд на благо Тюльганского района», грамота «За достигнутые успехи в использовании электрической энергии в сельскохозяйственном производстве». Долгие годы он работал мастером Тюльганского РЭС Центральных электрических сетей «Оренбургэнерго».

В коллективе «Оренбургэнерго» трудилось еще много ветеранов Великой Отечественной войны. В благодарность за их подвиги и заслуги – внимание и поддержка молодых поколений энергетиков. Каждый год в День Победы компания чествует ветеранов, проводит праздничные встречи, дарит подарки, словом, делает все возможное, чем может отблагодарить нынешнее поколение людей, которые подарили нам свободу и счастье. Редакция ФЭБа, в свою очередь, присоединяется ко всем словам благодарности и от всей души желает счастья, здоровья и благополучия на долгие годы!

Олег Вальтер, исполнительный директор компании «Алекс-Сервис»:

«Главное наше преимущество – репутация, которая зарабатывается годами»

В Оренбургской области работает не так уж и много компаний, которые могут похвалиться безупречной, с точки зрения имиджа, историей. Но именно их можно назвать цветом российского бизнеса. Они ставят перед собой задачу сохранить имя выше возможности сохранить деньги путем законных и незаконных махинаций. Ведь бизнес-репутация - вещь, формируемая годами: заработать ее тяжело, а потерять - совсем просто.

Компания «Алекс-Сервис» образована в 1990 году. Но несмотря на трудные времена 90-х, фирма не только выстояла, но и сумела завоевать прочные позиции на ИТ-рынке Оренбуржья. На сегодняшний день компания «Алекс-Сервис» входит в пятерку крупнейших ИТ-компаний области. И на наш взгляд, все выше сказанное в полной мере можно отнести к деятельности и этой фирмы. О становлении, развитии и сегодняшнем дне компании «Алекс-Сервис» мы беседуем с двумя топ-менеджерами: генеральным директором Александром Вальтером и исполнительным директором Олегом Вальтером.

Начало

- 20 лет - очень серьезный срок для любого российского бизнеса. Получается, фирма образовалась еще во времена Советского Союза, когда о бизнесе мало кто задумывался - государство поило и кормило. Что стало побудительным мотивом для организации компании?

- «Алекс-Сервис» образовался на базе отдела математического обеспечения вычислительной техники НИПИ «Прикаспийскнефтегазстрой», - начал разговор **генеральный директор Александр Вальтер**, стоявший у истоков бизнеса. – Мы обслуживали серьезный сегмент советской экономики – строительные, геолого-разведочные, промысловые, транспортные нефтяные и газовые компании от Астрахани до Уральских гор. Отдел должен был осуществлять программирование и решение задач на больших ЕС ЭВМ. Но в конце 80-х стало понятно, что персональные компьютеры станут серьезной альтернативой громоздким машинам, и мы постепенно стали переориентироваться на них. Понятно, что в этом случае задачи по покупке и техобслуживанию «персоналок» также легли на наши плечи.

Сокращение финансирования работ со стороны государства, повсеместное внедрение хозрасчета не обошли и наш институт. Каждому подразделению было предложено искать хозподрядные работы для «поддержки штанов». Причем, не возбранялось создание обособленных кооперативов и фирм. Вот и мы всем отделом решили, что: а) мы умеем писать программное обеспечение; б) знаем, как работают ПЭВМ (персональные ЭВМ. – Прим. ред.). Следовательно, можем в этом помочь другим. Кроме того, мы уже в то время видели, что наша деятельность может приносить хорошие деньги. И не только институту, но и нам. В 1992 году фирма отправилась в автономное свободное плавание.

- Своего первого большого заказчика помните?

- Конечно, это компания «Трансгаз»: мы для них сделали полное программное обеспечение для бухгалтерии, а также создали программу автоматической диспетчеризации транспортных систем газопроводов. Первый год для нас был вообще очень продуктивным – конкуренции особо не было, заказов – много. В следующем году уже начали закупать технику по просьбам клиентов, поскольку наше программное обеспечение элементарно некуда было ставить. В это время впервые пришлось столкнуться с непорядочностью конкурентов, привозящих клиентам абсолютно не приспособленную для работы технику. Мы же понимали, что клиенту нужно, поэтому наши поставки быстро завоевали авторитет в городе. Естественно, поставляемую технику нужно обслуживать – так появилось сервисное направление. В общем, ради продвижения нашего основного бизнеса – разработка программного обеспечения, мы начали развивать остальные.

Кризис

- Время было неспокойное, обман процветал…

- Да, примерно в то время мы впервые столкнулись с «кидаловом». Хотели приобрести большую партию компьютеров по очень привлекательной цене, но ни денег, ни компьютеров больше не увидели. Деньги были кредитные, в результате вплоть до 1998 года мы работали на то, чтобы этот кредит вернуть.

- А зачем, ведь можно было по примеру многих просто бросить фирму, зарегистрировать новую – и спокойно вести бизнес?

- Знаете, я иногда шучу, что меня «неправильно» воспитали для сегодняшнего времени. Мне банкиры поверили, дали в непростое для фирмы время кредит, и обмануть их я не мог, не мог подставить людей. Да, пострадал бизнес, мы не накопили «жирок», но приобрели нечто большее – репутацию честного партнера и заемщика. Считаю, что стратегически это было верное решение. С тех пор девиз – честь превыше всего – остается нашим кредо, мы всех менеджеров настраиваем именно на такую работу.

Кстати, кризис 98-го года для нас стал уже «семечками» после того, что прошла фирма за 5 лет.

Второй старт

- В какой форме был ваш бизнес, когда пришлось брать второй старт фирмы после вып-

латы кредита?

- Мы стали партнерами нескольких крупнейших мировых производителей техники, особенно помог нам в развитии договор с компанией Xerox. Мы могли позволить себе решать сложные задачи, не ограничиваясь лишь поставками техники. В то же время начался рост коллектива, сегодня около 80 человек работает в нашем бизнесе.

- А специализацию не меняли?

- Процветание бартера заставило нас делать многое: продавать муку, менять древесину на сахар и т. д. И мы поняли, что лучше быть классным специалистом в своей области, развивать и совершенствовать ее, чем заниматься всем подряд.

- Тем не менее новые направления деятельности в «Алекс-Сервис» появлялись. Какие факторы должны сложиться, чтобы это произошло?

- Проекты появляются постоянно, например, один из последних – веб-студия «WEB IQ». При принятии решения об открытии нового направления составляется бизнес-план, согласно которому проект должен выйти на окупаемость в расчетное время. По контрольным точкам определяем – стоит продолжать проект или нет. Обычно на реализацию проекта отводим полгода.

- Но ведь начало 2000-х показало, что уникальное программное обеспечение значительно уступает продуктам крупных корпораций. Следовательно, программисты должны переквалифицироваться в продавцов?

- Это не так. Могу ответственно заявить, что в то время мы на равных конкурировали с разработчиками из Москвы. Мы были ближе к заказчику, лучше учитывали специфику их предприятий. Наши продукты до сих пор работают у ряда клиентов, мы осуществляем его техподдержку, люди довольны. Но объективно видели, что сил на весь рынок у нас не хватит. Следовательно, надо было опереться на чью-то базовую платформу, чтобы затем на ее основе вести собственное программирование. Такой платформой стали продукты компании «1С». Сегодня наша задача – оказание комплексных услуг на рынке ИТ, причем в любой области. Но об этом лучше расскажет Олег.

Реалии

- Сегодня наиболее перспективным направлением нашей деятельности, - вступает в разговор **Олег Вальтер**, - является аутсорсинг ИТ-услуг. Любая фирма может позволить себе без ущерба для деятельности отказаться от услуг штатных программистов, веб-разработчиков, системных администраторов, при этом оперативно получая профессиональные услуги.

- Олег, Вы по специальности программист, откуда управленческие навыки? Учились на своих ошибках или пришлось получать дополнительное образование?

- На самом деле «Бауманка», которую я окончил, готовит больше руководителей в соответствующей сфере. Но знаний действительно не хватало, поэтому пришлось заниматься самообразованием: финансы, маркетинг, менеджмент. И параллельно с этим начали проводить определенные изменения в работе компании, оргструктуре и т. д.

- Какие конкурентные преимущества своей фирмы Вы бы выделили?

- Комплексность услуг и клиентоориентированность. Если заказчик ставит определенную задачу, даже не обговоренную заранее, то наши менеджеры знают – как бы ты ни был занят, ее необходимо выполнить. Даже если фирма может недополучить прибыль. Например, ряд проектов по клиенту может быть убыточным, но ради перспектив сотрудничества мы готовы их реализовывать.

- Ваши сотрудники – это высококвалифицированные специалисты?

- Несомненно. У нас, при всей нехватке площадей, выделено специальное помещение для обучения сотрудников на семинарах, тренингах, курсах. Мы это делаем и своими силами, и силами привлеченных специалистов. Вложения в образование – это вложения в наш бизнес. Ведь есть оборудование, которое даже невозможно продать, не обладая соответствующим сертификатом. Приходится учиться и самому – получаю образование по программе MBA.

- Какие управленческие принципы реализуются в компании сегодня?

- Раньше стиль управления был несколько авторитарным, сегодня все больше и больше дается самостоятельности сотрудникам, больше доверия. Мы всегда подталкиваем сотрудников к проявлению инициативы, ждем от них новых идей, предложений по реализации тех или иных проектов. К сожалению, отдача пока еще не столь заметна, но определенные результаты есть. Нужно время, чтобы люди привыкли к возросшей степени самостоятельности. В 2011 году внедряем бюджетирование, планирование, на полную мощность заработает маркетинговая служба, все это позволит повысить эффективность компании.

Кстати, заканчивающийся год принес нам определенное удовлетворение – он получился лучше, чем мы предполагали. Мы форсируем усилия по восстановлению докризисных объемов по продажам, продолжается рост по ПО, ремонту, технологическому обслуживанию, комплексным услугам. Хочу отметить наш салон оперативной полиграфии «Онлайн», который демонстрирует прекрасные результаты.

СПРАВКА ФЭБ

Клиенты компании «Алекс-Сервис»: «Оренбургэнерго», «ВолгаТелеком», «Газпромбанк», «Сбербанк», УВД Оренбургской области, ОГУ и многие другие предприятия Оренбурга и Оренбургской области.

Направления деятельности

- Сервисное обслуживание серверного и сетевого оборудования, всего спектра офисной техники, компьютеров и ноутбуков.
- Поставка компьютеров любой конфигурации, ноутбуков, печатающей техники, полиграфического оборудования, банковского оборудования, серверов и систем хранения, серверного оборудование(шкафы); комплектующих и расходных материалов.
- Продажа программного обеспечения Microsoft, Касперский, Oracle , ABBYY , Acronis , Corel, консультации по техническим вопросам и вопросам лицензирования.
- Разработка и внедрение проектов по автоматизации бизнеса; сопровождение программных продуктов фирмы 1С.
- Проектирование, монтаж и обслуживание кабельных систем.
- Создание и обслуживание сайтов.
- Комплексное обслуживание (абонентское техническое обслуживание нашими специалистами серверного и сетевого оборудования, персональных компьютеров, оргтехники и локальной вычислительной сети).

xerox
kraftway® ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ЛЮДЕЙ

Клиенты и конкуренты

- Есть ли в истории фирмы клиент, которого можно назвать знаковым?

- Да, это предприятие «Оренбургэнерго». Все эти 20 лет мы продолжаем сотрудничество, несмотря на то, что сегодня предприятие разделилось и принадлежит разным собственникам, несмотря на сложные условия конкурсов и аукционов. Мы много клиентов потеряли после того, как там менялись собственники, требующие работать только со «своими» поставщиками. С энергетиками мы дружим до сих пор.

Конечно, логика в поведении новых собственников есть, но когда закупки проводятся по ценам, значительно превышающим рыночные, это выше нашего понимания. На наш взгляд, мы обладаем рядом конкурентных преимуществ: у нас ниже цены, одного с москвичами уровня специалисы, нашу рабочую силу не нужно вести из другого города. Но биться с «ветряными» мельницами мы не собираемся, а настроены на серьезное сотрудничество с любым заказчиком, в том числе и по договорам субподряда.

- Порядочность – это принцип. А приходилось ли вам отказывать клиенту, когда получали предложение, скажем так, не совсем корректного свойства?

- Бывали такие случаи, но мы всегда находили способ отказать подобным соблазнителям. Сегодня таких предложений нет, может быть, в том числе и из-за нашей репутации.

Бывало, что мы видели, когда клиент физически не мог расплатиться с нами. Мы все равно вели его проекты и, как правило, свои деньги все равно получали. Добро оно всегда возвращается добром.

- То есть взяток не брали и не давали?

- Не было ни одного случая, чтобы мы так поступили. Фирма может нести серьезные убытки (у нас был проект, который тянул на два месячных оборота и который мы готовили 2 года, но в последний момент сорвался именно из-за нежелания дать откат), но это не заставит нас отступить от принципов.

- Корпоративный сегмент, в котором вы специализируетесь, чреват одной проблемой – уход крупного заказчика может серьезно сказаться на оборотах фирмы. Как вы диверсифицируете риски?

- Сегодня ни один корпоративный клиент не обслуживается только в одной фирме. Поэтому на одного, пусть и крупного клиента, делать ставку сегодня неразумно. Очень перспективен ИТ-рынок малого и среднего бизнеса, где мы еще, на наш взгляд, не дорабатываем.

- Конкурировать приходится даже в рамках одного клиента. Находите общий язык с конкурентами или ведете войну?

- Я никогда нигде не говорил плохих слов о других компаниях, работающих на рынке. В худшем случае просто промолчу и оставлю без комментариев. А вот если есть, за что похвалить конкурента, то это делаю. Этот же принцип мы прививаем своим менеджерам, кажется, у нас получается.

Мы открыты для сотрудничества с нашими конкурентами, хотя получается это достаточно редко. Считаем, что на больших проектах мы от такого сотрудничества только выиграем.

Наши ведущие партнеры: HP, Xerox, 1С, Kraftway.

О предоставляемых услугах и условиях сотрудничества подробно можно узнать на сайте компании «Алекс-Сервис» http://www.alex-service.ru/ и по телефону: 70-59-69 (многоканальный).

Министерство экономического развития и торговли Оренбургской области

АФМ

ООО "АФМ"
г. Оренбург, ул. Чкалова, д.43А
тел. (3532) 37-23-03, 37-23-04
www.afmg.ru e-mail: inbox@afmg.ru

Правила Фонда зарегестрированы ФСФР России 02.10.2009г. за № 1580-94197629.

Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в инвестиционные фонды. Прежде чем приобрести инвестиционные паи, следует внимательно ознакомиться с правилами доверительного управления паевым инвестиционным фондом. Взимание надбавок/скидок уменьшает доходность инвестиций.
Лицензия на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами № 21-000-1-00083,

"РЕГИОНАЛЬНЫЙ ФОНД ИНВЕСТИЦИЙ В СУБЪЕКТЫ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ"

Финансирование субъектов малого и среднего предпринимательства (СМСП).

УСЛОВИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИЗ ФОНДА:

Форма собственности СМСП:
1. ОАО
2. ЗАО

Вид деятельности СМСП:
1. промышленное производство
2. сельское хозяйство (кроме торговли)
3. научно-техническая сфера

Мето регистрации СМСП - Оренбургская бласть

Срок инвестирования - до 6 лет

Размер финансирования - от 4 до 60 млн. руб.

тел. (3532) 37-23-03
www.afmg.ru

В новый 2011 год за новыми успехами!

Дорогие друзья!

Позвольте мне от себя и от всего коллектива Оренбургского центра услуг связи ЗАО «КОМСТАР–Регионы» поздравить вас с наступающим Новым 2011 годом и Рождеством!

По традиции принято подводить итоги уходящего года, говорить об успехах, анализировать возможности, говорить о планах на будущее.

Миссия компании «КОМСТАР» - создание современной, универсальной и комфортной коммуникационной среды для Человека и Бизнеса.

К завершению 2010 года Оренбургский центр услуг связи «КОМСТАР-Регионы» подошел полностью подготовленным к тому, чтобы предоставить нашим клиентам комплекс универсальных, качественных и современных услуг связи. Продуктовый портфель компании включает местную, внутризоновую, междугородную и международную телефонную связь, высокоскоростной доступ в Интернет, передачу данных, центры обработки вызовов и виртуальные частные сети (VPN), аренду каналов связи и другие услуги.

В 2010 году Оренбургский ЦУС «КОМСТАР-Регионы» разработал и вывел на рынок пакетные предложения услуг связи, что позволило не только сделать процедуру вашего взаимодействия с оператором более удобной, но и оптимизировать ваши затраты, а значит, увеличить чистую прибыль вашего бизнеса.

В 2010 году мы приобрели новых друзей, которые оценили нас как современного поставщика телеком-услуг и укрепили дружеские отношения с действующими клиентами.

Мы рады, что весь 2010 год вы работали с нами. Мы дорожим нашими достижениями, но не намерены останавливаться на достигнутом и стремимся к большему.

У нас серьезные планы на развитие. Они связаны с тем, что «КОМСТАР» совсем недавно стал членом сильной команды, мы вошли в Группу компаний МТС! Надеемся, в 2011 году, мы сможем предложить вам гораздо больший ассортимент услуг и европейский уровень сервиса.

Основная наша задача на будущий год - это внедрение новых и современных решений, которые позволят сделать наши услуги еще более качественными, удобными в использовании, доступными для всех категорий клиентов. Мы стремимся к взаимовыгодному сотрудничеству и хотим, чтобы наша связь принесла вам пользу, позволила вашему бизнесу эффективно развиваться, быть сильными и богатыми!

От всей души желаю всем в наступающем году мира и достатка, здоровья и процветания! С наступающим вас Новым годом и Рождеством Христовым!

С уважением,
директор Оренбургского центра услуг связи КОМСТАР-Регионы
Александр Юдичев.

Идея, попавшая в цель!

За пять лет развитая деловая инфраструктура и высокий уровень сервиса сделали «Южные Ворота» одним из самых удобных бизнес-центров Оренбурга.

16 декабря администрация бизнес-центра пригласила своих партнеров отметить пятилетие этого, пожалуй, самого успешного в сегменте офисного девелопмента Оренбурга проекте. Надо ли говорить, что праздник прошел в любимом для многих оренбуржцев ресторане с одноименным названием.

ФЭБ попытался разобраться, в чем секрет успеха данного проекта и почему арендаторы даже не помышляют о смене офисной площадки.

Работать, совмещая труд и отдых, – нетривиальная, но очень популярная в бизнес-среде идея. Не случайно практически в каждом полноценном офисе пытаются отвести место под корпоративное кафе, маленький тренажерный зал. Вот только дефицит площадей часто оказывается серьезным препятствием для воплощения мечты.

Именно поэтому в красивейшем месте в центре города на берегу реки Урал был дан старт уникальному для Оренбурга проекту – бизнес-центру «Южные Ворота». Комплекс общей площадью в 10 000 кв. м расположен на пересечении улиц Кобозева и М. Горького. В конце 2005 года был сдан в эксплуатацию первый корпус, а уже в начале 2009 года весь центр был полностью сдан в эксплуатацию. Он стал ярким примером того, как создать предложение, способное удовлетворить самые высокие запросы клиентов, арендаторов и гостей бизнес-центра.

Развитая инфраструктура – главное преимущество бизнес-центра: на территории центра расположены бизнес-отель, современный конференц-зал, ресторан быстрого обслуживания, фитнес-центр «Extreme», лингвистический центр, лизинговая компания, пенсионный фонд, проектные организации, банки, аудиторские, оценочные и юридические фирмы.

Человек, приехавший на работу или по делам, ощущает все удобство размещения в бизнес-центре:

– удобное месторасположение;

– престижный облик;

– современные телекоммуникации;

– круглосуточную охраняемую парковку на территории бизнес-центра;

– надежную пропускную систему, возможность круглосуточного доступа в здания;

– наличие банкоматов VISA - ВТБ24 и АГРОПРОМКРЕДИТ;

– прямые договоры аренды на любые площади;

– возможность перепланировки офисных помещений по желанию клиента (расходы берет на себя арендодатель).

С организацией рабочих офисов разобрались, постараемся понять что с отдыхом...

На его территории расположен новый комфортабельный бизнес-отель. 23 уютных номера – от одно- и двухместных до категории VIP – готовы принять гостей города, приехавших в командировку или на деловую встречу. В номерах есть все необходимое деловому человеку: телефон, Wi-fi, сейф, кондиционер, мини-бар, телевизор, удобная мебель.

В бизнес-отеле «Южные Ворота» расположен конференц-зал, оснащенный удобной мебелью, трибуной, кондиционером, мультимедийным проектором, экраном, микрофонами, маркерной доской с флип-чартом. По необходимости вам предоставят ноутбук, обеспечат доступ в Интернет, а также расставят столы по вашему желанию.

Ресторан «Южные Ворота», в котором прошел праздник, известен далеко за пределами бизнес-центра. Не только благодаря доступным бизнес-ланчам в течение рабочего дня и пышным банкетам с развлекательной программой, но и из-за организации на неизменно высоком уровне кофе-брейков или фуршетов, круглых столов или презентаций, корпоративных мероприятий, и детских праздников и тематических вечеров.

И внутреннее убранство ресторана, и разнообразные европейские блюда, приготовленные профессиональными поварами, и высокий уровень обслуживания подчинены одной цели – достижению условий абсолютного комфорта – полностью соответствуют высокому статусу бизнес-центра.

Большой, мощный фитнес-центр позволяет не просто удовлетворять желания клиентов, но и в чем-то даже предвосхищать их. Одновременно в новом спорткомплексе могут находиться до 350 человек, что совсем немало, если учитывать разностороннюю направленность деятельности фитнес-центра. В штате «Extreme» уже давно работает высококвалифицированная команда инструкторов, помогающих клиентам в лучшей степени освоить то или иное предложение фитнес-центра. Например, клиенты могут посетить аквазону (сауну и бассейн), побывать в зоне отдыха. Новый клуб включает в себя отличный тренажёрный зал размером 600 квадратных метров. Имеются два великолепных аэробных зала по 100 квадратных метров каждый, которые оснащены новейшим спортивным оборудованием лучших фирм. Для любителей бронзового загара есть солярий, а для экстремалов – уже известный на всю область скалодром.

И самое важное: главным акцентом в работе всех служб бизнес-центра является безопасность – ничто не должно отвлекать клиентов от работы и развития бизнеса.

Роман Кучукбаев, директор ООО «Ритм» (фитнес-центр «EXTREME»).

Евгения Лебедева, управляющий дополнительным офисом «Первый» ОАО «НИКО-БАНК».

Бизнес-центр «Южные Ворота», 460000, Оренбург, ул. Кобозева, д. 1. Тел./факс (3532) 34-18-00.

Петр Аськов, директор бизнес-центра «Южные Ворота»:

– Площадка будущего бизнес-центра «Южные Ворота» начала осваиваться в 2005 году. Его структура рождалась в процессе, ее диктовала жизнь и наши арендаторы. Исходя из их пожеланий и потребностей, появился ресторан быстрого обслуживания, фитнес-центр, бизнес-отель и др. Сегодня мне очень приятно видеть результат нашего совместного труда.

Отмечу, что мы не допустили ошибок при выборе концепции. Наш девиз – гармония работы и отдыха, и мы создали для своих арендаторов все условия для этого. Сегодня все площади центра застроены, поэтому в дальнейших планах – совершенствование работы с имеющимися арендаторами, создание для них еще более комфортных условий. Мы стремимся к тому, чтобы сотрудники всех организаций, которые работают в нашем центре, стали одной большой семьей. У нас разный бизнес, но цели и задачи одни, поэтому каждый из нас может быть полезен друг другу.

Камиль Абуталыпов, директор ООО «Аудиторская фирма «СОВА»:

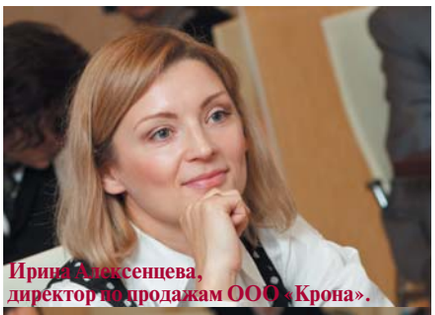
- В бизнес-центре «Южные Ворота» мы занимаем большое помещение – около 500 кв. м, в котором работают свыше 80 человек. Сегодня трудно представить другое арендное предложение, которое нам могли бы сделать, чтобы мы отсюда переехали. Наши офисы удобно расположены в центре города, здесь развита инфраструктура, многие наши клиенты рядом. Мы получаем большой комплекс услуг: обедаем в ресторане, посещаем фитнес-центр, а наши гости из других городов с удовольствием размещаются в бизнес-отеле. Также, что немаловажно, здесь сильная управляющая команда, с которой всегда можно найти общий язык. При этом арендная плата оптимальна с учетом тех услуг, которые мы получаем. В день рождения центра хочется пожелать руководству процветания и дальнейшего развития.

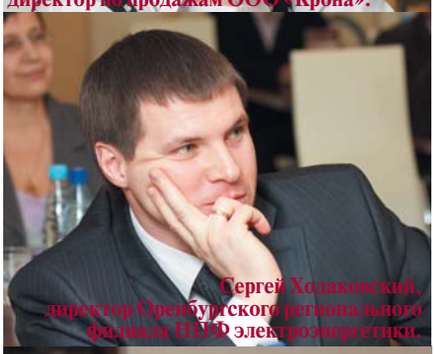
Дмитрий Дмитриев, заместитель директора представительства в Оренбурге БНП ПАРИБА Банк:

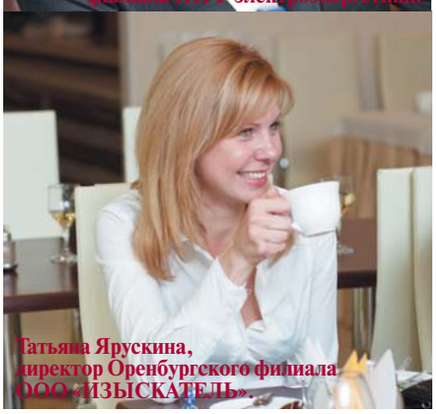
– Договор аренды с бизнес-центром «Южные Ворота» мы подписали в марте этого года и обязательно будем продлевать на будущий год. Условия аренды и цена нас вполне устраивают, а все возникающие вопросы мы легко и оперативно решаем. Мне очень нравится открытость директора центра Петра Андрияновича Аськова и его сотрудников: в любой момент я могу прийти к нему с любой своей проблемой и решить ее. Мы международный банк, поэтому к нам часто приезжает вышестоящее руководство и коллеги из других регионов. Бизнес-отель предоставляет им номера, гости всегда остаются довольны. А на обед я хожу в ресторан «Южные Ворота»: кухня не хуже домашней, и цены вполне демократичные.

Основные арендаторы бизнес-центра:

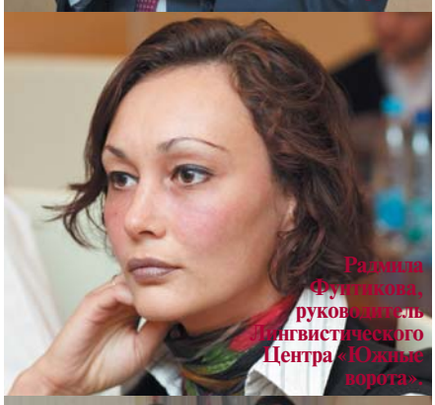
- банки: «Хоум Кредит энд Финанс Банк», Представительство ЗАО «ЮниКредитБанк», Представительство «БНП ПАРИБА Банк» (ЗАО), Национальный банк «Траст» ОАО;
- нефтегазовые компании: ООО «Архангеловское», ЗАО «Газпром нефть Оренбург»;
- проектные организации: Проектный институт «Оренбургграждaнпроект», ООО «СТД», Оренбургский филиал ООО «ИЗЫСКАТЕЛЬ»;
- аудиторские, оценочные, юридические фирмы: ООО «Аудиторская фирма «СОВА», ООО «Базис», ЗАО «ЭРА»;
- научно-производственные компании: ООО «Научно-производственная фирма «Экобиос», ООО «Битумная Евразийская Компания»;
- охранные предприятия: ООО «Цезарь Системс Приволжье», ООО ЧОО «Вихрь»;
- компьютерная фирма ООО «Майкрософт Рус»;
- лингвистический центр South Gate;
- ООО «Компания Стимул», ООО «Стимул-Ретейл»;
- журнал «Планета 56»;
- и другие.


Ирина Алексенцева, директор по продажам ООО «Крона».


Сергей Холаковский, директор Оренбургского регионального филиала НПФ электроэнергетики.


Татьяна Ярускина, директор Оренбургского филиала ООО «ИЗЫСКАТЕЛЬ».

Петр Аськов, директор бизнес-центра «Южные Ворота».


Радмила Фунтикова, руководитель Лингвистического Центра «Южные ворота».

Камиль Абуталыпов, директор ООО «Аудиторская фирма «СОВА».

Игорь Скуратов, генеральный директор открытого акционерного общества Проектный институт «Оренбургграждaнпроект»:

– Мы принимали участие в проектировании этого бизнес-центра и уже тогда знали, что часть его проектируем для себя. Сегодня мы занимаем практически четыре этажа или около 3000 кв. метров. Поэтому не нравится здесь нам не может! Охраняемая парковка, питание, гостиница, конференц-зал, коммуникации и все, что нужно для нормальной работы. Нам здесь работать комфортно.

Рекордные 20 млн тонн нефти в год уже не за горами

2010 год для работников оренбургских предприятий компании ТНК-ВР отмечен своеобразным юбилеем: уже десять лет нефтедобывающие предприятия Оренбуржья работают в составе компании. Кроме того, в этом году нефтяники в очередной раз побили рекорд нефтедобычи – свыше 19,8 млн тонн. Об этих и других итогах уходящего года 17 декабря рассказал директор филиала «ТНК-ВР Оренбург» Александр Грабовский.

- Этот год был во многом непростым, но заканчивается он довольно успешными результатами, - отметил Александр Владимирович. - За более чем 70-летнюю историю оренбургской нефтяной отрасли впервые добыто свыше 19,8 млн тонн нефти и 1 млрд 972 млн кубометров газа. Совсем немного осталось до долгожданных 20 млн тонн нефти в год. В 2010 году мы также продолжали геологоразведку, получили лицензии на разработку девяти новых месторождений и лицензионных участков, реализовывали программу «Газ» по утилизации попутного нефтяного газа и выполняли все свои социальные обязательства.

В 2011 году компания продолжит все свои инвестиционные проекты. Так, в Первомайском районе планируется строительство второй очереди Зайкинского нефтеперерабатывающего завода, продолжатся работы по увеличению собственной генерации электроэнергии. В связи с вводом новых мощностей в ближайшие два-три года компания планирует увеличение численности сотрудников (в среднем, на 300-500 человек). Приоритет в трудоустройстве компания отдает жителям районов нефтедобычи.

- Я абсолютно убежден в том, что на предприятиях, находящихся в районах нефтедобычи, должны работать люди, проживающие в этих районах, - пояснил Александр Грабовский. - Это мнение базируется из двух составляющих. Во-первых, экономической: выгоднее привлекать персонал там, где идет производство, чем возить его из других регионов. А во-вторых, человек, который работает там, где он живет, по-другому относится к своему рабочему месту, материально-техническим ценностям, природе и т. д. Он не позволит себе сделать то, что мог бы совершить на чужой земле.

Приоритет муниципалитетам ТНК-ВР отдает уже давно: компания не только своевременно платит налоги, выделяет средства на ремонт дорог, финансирует различные социальные мероприятия, спортивные соревнования и др., но и оказывает оперативную хозяйственную помощь (очистка снега, бурение скважин под воду и др.). Ежегодно в рамках соглашения с Правительством Оренбургской области компания помогает социальным учреждениям: школам, больницам, интернатам, детским дошкольным учреждениям, физкультурно-оздоровительным комплексам и др., а также выделяет средства на строительство крупных объектов областного масштаба (например, СКК «Оренбуржье» и областная библиотека им. Н. К. Крупской в Оренбурге). Кроме того, компания ежегодно заключает соглашения о взаимном сотрудничестве с администрациями нефтедобывающих районов области. В текущем году на различные социальные проекты муниципалитетов было направлено 36 млн рублей.

В ближайшее время компания планирует подписать новое соглашение с Правительством Оренбургской области на 2011 год, после чего будет утвержден план мероприятий в нефтедобывающих районах.

Некоторые его секреты раскрыл Александр Грабовский:

- В 2011 году в соглашение также заложена серьезная работа с муниципальными образованиями. Ведь мы прекрасно понимаем, что любое производство доставляет дискомфорт жителям районов, где оно ведется, поэтому мы обязаны помогать им. Так, около 300 млн рублей будет выделено на ремонт дорог. По-прежнему отдаем приоритет спорту: будем и дальше финансировать «Сорочинский теннисный клуб», бузулукский клуб «Триумф», продолжим помогать школам со спортинвентарем.

В целом, в 2011 году спорт останется неизменным приоритетом компании, ведь, как выразился Александр Владимирович, только здоровые люди могут выдерживать большие нагрузки и неважно где – на месторождении или в кабинете. Подтверждением этому стала победа сборной команды Оренбургского региона в 5-й корпоративной Спартакиаде компании ТНК-ВР. Второй раз подряд кубок за победу в общекомандном первенстве прибыл из олимпийского города Сочи в Бузулук.

В 2010 году ТНК-ВР снова подтвердила свой статус крупнейшего налогоплательщика Оренбургской области. За 11 месяцев 2010 года в консолидированный бюджет области от оренбургских предприятий ТНК-ВР поступило 7,5 млрд рублей или почти 25 % всех доходов областного бюджета.

Компания выполняет свои обязательства и перед своими сотрудниками. В 2010 году заработная плата нефтяников была проиндексирована на 7 %, в 2011 году повышение планируется с 1 апреля (в среднем, на 5-7%).

В целом, на будущий год филиал ТНК-ВР в Оренбурге вновь ставит перед собой большие планы. Прежде всего, речь идет о выходе на очередной рекорд нефтедобычи. Амбициозные задачи стоят и по программе «Газ», увеличению генерации электроэнергии, социальным программам. Не менее сложные задачи ставит перед собой и директор филиала ТНК-ВР в Оренбурге Александр Грабовский. В марте будущего года он намерен выдвинуть свою кандидатуру в депутаты Законодательного собрания Оренбургской области.

Новый год наступит в срок!

У офиса ОАО “Оренбургнефть” в Бузулуке всё дышит ожиданием скорого праздника: разноцветные огоньки гирлянд, яркие фигуры сказочных персонажей, нарядная ёлка. Невольно приходит мысль, что нефтяники, согласно давней традиции, Новый год по трудовому календарю собираются встретить досрочно.

- Традиция хорошая, но в корне неправильная, - опровергает такое предположение генеральный директор ОАО “Оренбургнефть” Валерий Батрашкин. - Если план года выполнен намного раньше, значит, планирование было неправильным. У нас всё так чётко и строго просчитано и расписано, что даже за два дня до наступления нового года завершить всё, что намечено бизнес-планом, уже подвиг.

Впрочем, нефтяники Оренбуржья и без подвигов заканчивают 2010 календарный, десятый юбилейный год работы нефтедобывающих предприятий в составе компании ТНК-ВР, весьма достойно. Об итогах года уходящего, перспективах наступающего и шла речь на пресс-конференции Валерия Батрашкина.

- Уже установлен новый рекорд нефтедобычи за более чем 70-летнюю историю оренбургской нефтяной отрасли, - поделился хорошей новостью с представителями СМИ Валерий Петрович. - Такой рост достигнут за счёт ввода новых месторождений и залежей нефти в пределах разрабатываемых площадей, применения новых технологий воздействия на продуктивные пласты в сочетании с оптимизацией управления нефтяным производством.

Приращивать запасы нефти не менее чем её добывают - один из основных принципов работы компании. За 2010 год было выполнено 1255 геолого-технических мероприятий, направленных на прирост добычи, а затраты предприятий компании на геологоразведку в Оренбуржье превысили 2 млрд 800 миллионов рублей. Только за счёт успешной работы разведчиков недр ожидаемый прирост запасов углеводородного сырья составит 11,5 млн. тонн. Большая работа предстоит по реализации инвестиционного проекта “Газ”, который выходит на финишную прямую. В результате реализации программы «Газ» уровень утилизации попутного газа в Оренбуржье уже превысил 80 %, при этом на 37 из 89 месторождений компании на 1 октября 2010 года уровень утилизации уже составляет 95 %. В 2011-2012 годах нам предстоит освоить более 15 млрд рублей и выйти на общий уровень утилизации газа 95 процентов.

Компания очень ответственно относится к своим социальным обязательствам. Не регионы присутствия, а регионы развития, так будет правильнее назвать территории, на которых добывается нефть. Когда мы говорим о новых стройках, речь идёт и о дополнительных вложениях в регионы, новых рабочих местах. А новые комплексы - это ещё и дополнительные налоги на имущество.

Выполняем мы и социальные обязательства, прописанные в соглашениях с регионами. По итогам текущего года по соглашениям с 17 муниципальными образованиями они были даже перевыполнены: при запланированном объёме в 25 млн руб. фактически на реализацию социальных проектов в нефтедобывающих территориях было направлено 36 млн руб. Независимо от результатов прошедших выборов, смены глав мы будем продолжать наше сотрудничество.

Ответил Валерий Батрашкин и на вопросы представителей СМИ. Правильным назвал он решение о выводе сервисных предприятий за рамки компании. На сегодняшний день все эти предприятия уверенно стоят на ногах, а с добычей нефти у них складываются вполне конструктивные взаимоотношения. В новом году этот процесс продолжится. Но это не говорит о том, что

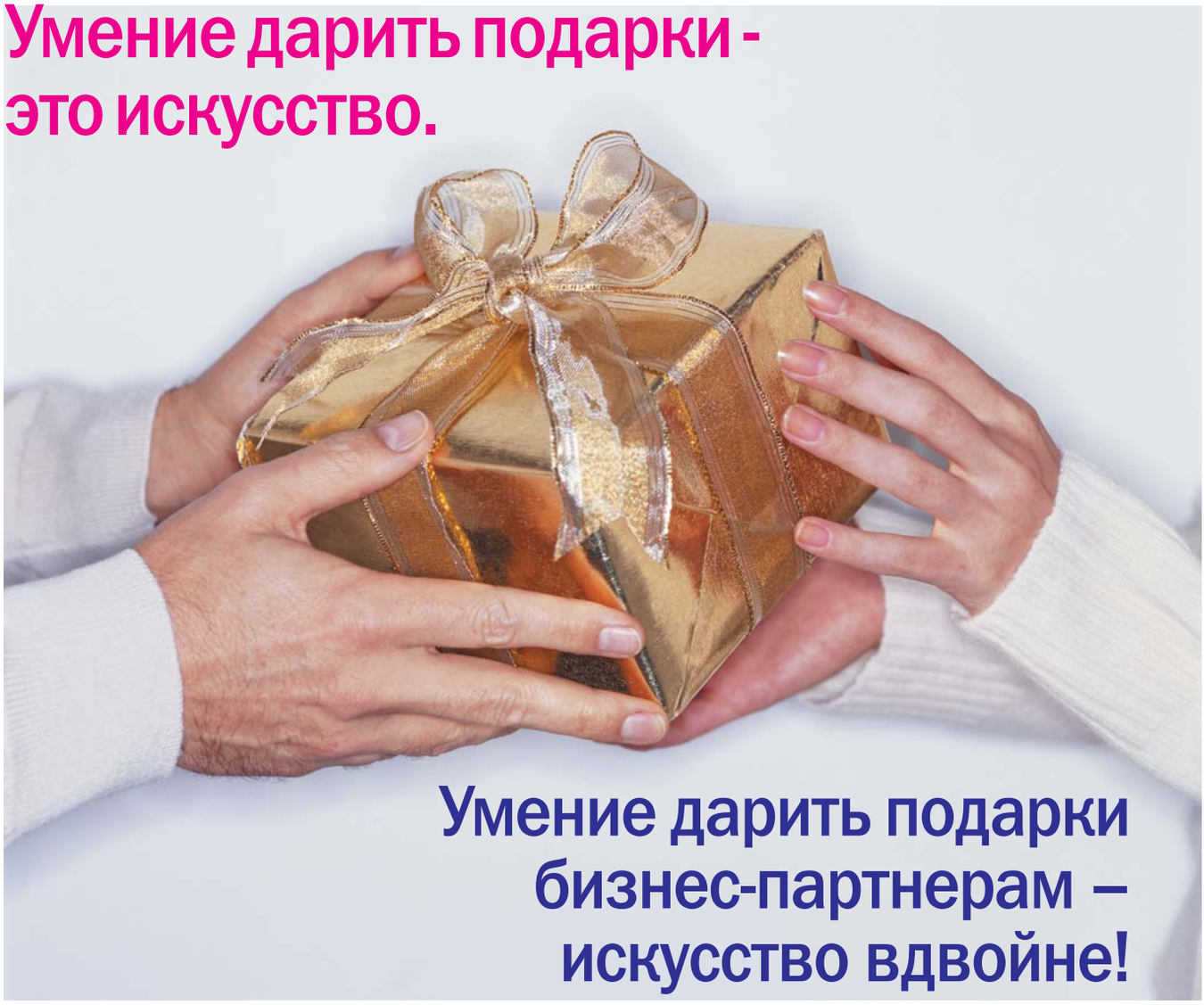
кто-то останется без работы. Нефтедобыча - направление растущее, что даёт дополнительные мощности и рабочие места. А сервисным предприятиям - возможность наращивать свои объёмы.

Перемены ждут газовые комплексы, им предстоит заняться исключительно переработкой и продажей газа, содержание газопроводов и ГКС нефтяники возьмут на себя. Не стоит волноваться за своё будущее персоналу предприятий нефтедобычи: оптимизация численности работающих в новом году не планируется, все, предусмотренные коллективным договором бонусы, по итогам года будут выплачены. А уже в марте-апреле нефтяников ожидает очередное повышение заработной платы. Так что новый год можно встречать со спокойной душой, уверенностью в завтрашнем дне и хорошими перспективами.

- Если вернуться к вопросу о досрочной встрече Нового года, - продолжил тему Батрашкин, - то у нас есть отдельные участки, которые справились с заданием года. Хорошо поработали Сорочинский и Бузулукский районы, отличные результаты по бурению. В целом же Новый год мы встретим, как и положено, в свой срок. С чем я готов от души всех работников ОАО “Оренбургнефть” поздравить!

Тамара Назина.
Фото Олега Матрёнина.

Умение дарить подарки - это искусство.



Умение дарить подарки бизнес-партнерам – искусство вдвойне!

Каждый руководитель, а особенно его помощники, знают, что подготовка к новому году – это, прежде всего, выбор подарка для всех достойных его персон. Из года в год разнообразие подарков в корпоративной среде (партнеров по бизнесу, любимых клиентов, коллег и пр.) расширяется. Прежде всего, за счет функциональности и технологичности. Если несколько лет назад удачным подарком считался кожаный ежедневник, то сегодня имеет значение его стиль и функциональность. О том, что можно преподнести в качестве подарка для бизнес-партнеров и какие новинки появились в преддверии 2011 года, рассказывает ФЭБ.

Успешность новогоднего подарка в корпоративной среде определяет несколько важных характеристик:

- во-первых, он должен быть практичным. Даже самый обыкновенный настольный сувенир (например, символ года зайчик или поросенок) должен нести свою функциональность (как минимум, быть визитницей). В противном случае он может быть забыт или даже отправлен в дальний ящик. Во-вторых, подарок должен содержать информацию о дарителе. При этом логотип фирмы или фирменное название не должны быть похожи на лишнюю бесплатную рекламу, а тактично напоминать об удачном сотрудничестве и возможности его продолжения. В-третьих, он не должен быть слишком дорогим. Предусмотренный Налоговым кодексом РФ не облагаемый НДФЛ минимум (4000 рублей) для корпоративного подарка является, пожалуй, максимумом. Новогодний презент – прежде всего, знак внимания, который не должен вызывать никаких обязательств, особенно в части ответного подарка. И, наконец, он все-таки должен быть оригинальным, чтобы не затеряться в изобилии подарков от других организаций.

VIP-персоне VIP-подарок

Во многих организациях списки одариваемых ранжируются по степени значимости и перспективности деловых отношений. Поэтому наибольшую сложность вызывает выбор презента для важных деловых партнеров, руководителей и других VIP-персон. Как правило, такие подарки руководитель преподносит руководителю, поэтому они должны отражать все оттенки их отношений. Здесь на помощь приходят всевозможные бизнес-сувениры: книги в кожаном переплете, шахматы и на-

рды, настольные наборы для письменных принадлежностей из камня или благородного дерева и пр.

Стоит помнить, что высокопоставленные особы порой не склонны сдерживать свои эмоции, как положительные, так и отрицательные. Поэтому по своей сути подарок должен быть нейтральным и таким же серьёзным, как его получатель.

Традиционным подарком в этом смысле является алкоголь. Бутылка хорошего коньяка или виски – достаточно элегантный подарок, который придется по вкусу даже самым консервативным руководителям. Очевидно, что идеален для подарка алкоголь только премиум-класса, и приобретать его нужно в специализированных магазинах. Если известны предпочтения получателя, то проблем с выбором обычно не возникает. Если же особых пристрастий нет или отсутствует возможность их выяснить, то можно поступить с практической точки зрения: женщине подарить французское вино или мартини, а мужчине - коньяк, ром, водку. Нередко алкогольный подарок дополняется конфетами и цветами.

Функционально и просто

Остальные категории получателей одариваются более скромными подарками. Отметим, что от этого они не становятся менее важными. При их выборе стоит придерживаться основных правил, которые были озвучены выше.

К приятным новогодним мелочам чаще относят: компьютерные принадлежности (флэшки, мышки, коврики для мышки, веб-камеры, USB-хабы и пр.), «бытовые» принадлежности (кружки, подставки под кружки, пепельницы, брелоки и пр.), полиграфия (календари, ежедневники, визитницы, записные книжки и т. д.) и многое-многое другое.

Технологичность – одно из важнейших свойств современных подарков. К примеру, простейший новогодний сувенир - елочка или снеговик с подсветкой - сегодня работают от usb-кабеля, елочные игрушки выполняют функции цифровой фоторамки, а авторучка давно стала флэш-картой и лазерной указкой. Мода на здоровый образ жизни привела к появлению всевозможных ионизаторов, дезодораторов и освежителей воздуха.

Выбор презента для любой категории получателей обычно ложится на плечи помощников руководителей и решается в долгих муках. Благо, что есть великолепный подсказчик – Интернет, в котором можно не только найти идею для подарка, но и заказать его в интернет-магазине. Правило, которое нужно выполнять строго, – начинать эту работу задолго до праздника. Ведь чтобы подарок был идентифицирован, он должен содержать информацию о дарителе, на изготовление которой уходит от одной недели до целого месяца.

Побродив не один час в дебрях разнообразных интернет-магазинов, мы решили составить собственный ТОП самых оригинальных подарков 2011 года для разных получателей.

Блокнот «Яблоко»

На первый взгляд кажется, что это свежий фрукт. Однако при длительном рассмотрении яблоко превращается в отрывной блокнот для записей на 150 страниц. Интересный офисный аксессуар продается в комплекте с декоративной сеточкой, в которую заворачивают фрукты в супермаркетах. Диаметр 11 см, высота - 10 см. Цена – около 150 руб.

Кружка-подсказка

Эта кружка-шпаргалка для чая или кофе с комбинациями «горячих» клавиш в любой момент подскажет пользователю компьютера программу действий. Емкость: 300 мл, размеры 8,2 х 9,5 см, материал: фаянс. Цена – около 120 руб.

Картина из янтаря «Кролик и кот»

Декоративное панно из балтийского янтаря с изображением символов 2011 года – кролика и кота – может стать хорошим подарком для любого случая. Материалы: янтарная крошка, багет – дерево, размер 21х30 см. Цена - 5 100 руб.

USB-ионизатор воздуха

Ионизатор воздуха с интерфейсом USB испускает отрицательно заряженные ионы, которые обладают бактерицидным действием, устраняют аллергены и очищают воздух от различных загрязнений. Ионизатор не требует установки программного обеспечения и работает абсолютно бесшумно. Плотность анионов - 1 млн/см^3, потребляемая мощность < 0.3 Вт, вес 22 г, размеры: 89.5х21.5х21.5 мм. Цена – 510 руб.

Набор «Элитный алкоголь + пресса»

Если вы хотите ненавязчиво продемонстрировать свое благородство и утонченный вкус, то остановите свой выбор на сочетании элитного алкоголя и символического для получателя выпуска прессы. К примеру, арманьяк - напиток, практически недоступный «простым смертным» в прежние советские времена. Символом этих лет, бесспорно, являются газеты «Правда» и «Известия». Этот набор может стать прекрасным подарком для мужчины, достигшего в - жизни признания и успеха, а молодому амбициозному человеку таким подарком можно пожелать успеха и долгой счастливой жизни.

Цена зависит от сорта выбранного алкоголя.

GPS-навигатор

Один из полезнейших предметов для автомобилистов нашего поколения и универсальный подарок.

Классический навигатор можно дополнить индивидуальным дизайном, сделать лазерную гравировку с тиснением, вмонтировать любой голос в качестве голоса путеводителя, поставить в качестве заставки логотип, сделать авторский 3D-курсор и т. д. В подарок деловой женщине отлично подойдет компактный многофункциональный навигатор с полным набором карт и указателем пробок, оптимальных объездов и наиболее важных объектов (магазинов, офисов компаний-партнеров, ресторанов и пр.). Цена – от 2500 руб.

Набор для игры в гольф

Увлекательная игра в мини-гольф - отличный способ снять стресс в офисе. Несколько квадратных метров, пара мячей и специальная клюшка - все, что понадобится для получения колоссального удовольствия. Цена – от 1000 руб.

Настольный прибор «Молоток»

Стильный офисный набор с «молотком» для совещаний украсит любой рабочий стол и поможет определить окончание совещания.

В центре деревянного постамента – полоска из серебристого металла, на которой закреплён золотистый металлический «молоток» с часами. Материал: металл, дерево, размеры: 190x120x75 мм. Цена – 1700 руб.

Настольная игра «Лабиринт»

Старинная игра, в которой необходимо загнать три шарика в центр поля путем наклонов лабиринта в разные стороны. Цена – 450 руб.

Букет из конфет

Яркая, веселая композиция из сладостей, цветов и необычных аксессуаров особенно придется по душе женщинам. Каждый букет делается вручную, а потому неповторим. При желании в букет может быть добавлена бутылка шампанского, мандарины и другие атрибуты новогоднего праздника. Стоимость зависит от содержания и сложности работы.

В заключение хочется пожелать каждому из нас, чтобы наши новогодние подарки пришлись по вкусу их получателям и вызвали только приятные эмоции. Счастья вам в Новом году!

Гульдар Хасанова.

Мы побеседовали с некоторыми бизнес-леди Оренбурга о том, как подходят к выбору новогодних подарков

Татьяна Демина, генеральный директор компании «Секретория»:

- Подарок на Новый год, на мой взгляд, не есть что-то особенное. Это, прежде всего, знак внимания, который важно оказать каждому клиенту. Мы не выделяем категории одариваемых, поэтому все наши клиенты получают от нас что-то памятное. В этом году мы решили преподнести небольшой сувенир – зайчика в честь наступающего года Кролика с нашей символикой. С последней отгрузкой товара в этом году каждый заказчик получит от нас подарок. Кроме того, уже традицией стало дарить настольные табель-календари.

Лариса Зуева, директор сети оптик «Дилор»:

- К каждому подарку для своих партнеров и покупателей мы подходим индивидуально. Наша новогодняя традиция – дарить букеты из конфет, которые мы делаем сами. Каждый подарок мы обязательно преподносим лично, поэтому эта работа начинается уже с середины декабря. А своим близким выбираю то, о чем они мечтают. Для того, что узнать их желания, есть целый год! Люблю дарить полезные подарки, поэтому никогда не дарю сувениры.

Очки как подарок сложно представить, потому что это абсолютно индивидуальный аксессуар. Поэтому многие приобретают подарочные сертификаты для своих близких. Тем не менее под новый год спрос на очки возрастает. Подбирая наряд к празднику, женщины и нередко мужчины подбирают себе и очки, чтобы новогодний образ был законченным и выглядеть неотразимо. Многие уезжают на новогодние каникулы в теплые страны, где солнцезащитные очки – предмет первой необходимости. Кроме того, в праздники пользуются популярностью необычные контактные линзы. В новый год мы хотим быть настолько неузнаваемыми, что меняем цвет глаз. Молодые люди предпочитают crazy-линзы: смайлики, волчьи, кошачьи глаза и др.

Оксана Палей, генеральный директор ООО «ТД «Диамант»:

- Конечно, в качестве подарка, в том числе и на Новый год, ювелирные украшения всегда вне конкуренции. Если в прошлом году было немножко грустно торговать, потому что в связи с кризисом покупатели ограничивались скромными подарками, то в этом покупатели вернулись к более элитным вариантам. Абсолютной новинкой этого сезона являются ювелирные изделия с цветными бриллиантами. Также пользуются популярностью элитный парфюм, иконы, инкрустированные полудрагоценными камнями, посуда из серебра с кристаллами Сваровски и др. С каждым годом подарки становятся практичнее.

В качестве подарка для партнеров и друзей часто выбираю красивые фужеры с фирменной символикой, сертификаты нашего торгового дома или дорогое шампанское. У близких заранее выясняю их потребности.

МДМ Банк

Дорогие друзья!
Поздравляем вас с Новым годом!

Мы работаем, чтобы вы добивались финансовых успехов!

г. Оренбург
ул. Туркестанская, 161, (3532) 37-55-99, 99-64-63
ул. Терешковой, 25, (3532) 99-64-61, 99-64-66
пр. Дзержинского, 9, (3532) 99-64-60

г.Орск
пр.Ленина/ул.Нефтяников, 57/1, (3537) 25-10-59, 22-69-16

Круглосуточная справочная служба **8 800 2003 700** (звонок по России бесплатный)
www.mdm.ru

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

Уверенный рост по всем показателям

Сегодня ОАО «НИКО-БАНК», являющееся одним из старейших финансовых учреждений нашего региона, можно по праву назвать надежным, динамично развивающимся и перспективным. За годы своей деятельности банк завоевал доверие и признание десятков тысяч клиентов, наглядно продемонстрировав свою заинтересованность в успехе каждого из них. Содержание работы банка постоянно совершенствуется, расширяется и преобразуется, и главный ее принцип, состоящий в соблюдении интересов клиентов и в высоком качестве предоставляемых услуг, остается неизменным.

2010 год стал юбилейным, двадцатым годом в деятельности ОАО «НИКО-БАНК». Стратегия, выбранная совместно с акционерами, оказалась оправданной, помогла действовать в этом году достаточно удачно. Как и прежде, банк стремился привлекать клиентов не только своей стабильностью, но и ростом важнейших экономических показателей. Так, по итогам отчетного года практически по всем направлениям его работы произошло существенное улучшение. Величина собственных средств банка по состоянию на 01.12.2010 года составляет 677 324 тысячи рублей, а совокупные активы насчитывают 4 317 365 тысяч рублей. Годовой прирост собственного капитала составил 22%, вклады физических лиц возросли на 47,7%, кредитный портфель физических лиц увеличился на 76,6%, совокупные активы – на 32,7%. Кроме того, ОАО «НИКО-БАНК» входит в число лидеров банковской сферы Оренбургской области по объемам проводимых переводов: за 11 месяцев 2010 года объем осуществленных переводов физических лиц составил около 1 784 млн рублей, что превышает аналогичный показатель других региональных банков.

Широкий выбор опций расчетно-кассового обслуживания ОАО «НИКО-БАНК» позволяет клиентам – юридическим лицам эффективно управлять своими финансами. Банк активно работает на благо около 40 тысяч клиентов – предприятий, организаций, частных лиц. В настоящий момент юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями открыто около 1886 расчетных счетов. К 2010 году ОАО «НИКО-БАНК» заключило более ста зарплатных договоров с ведущими организациями Оренбурга и области. На сегодняшний день на территории Оренбуржья действует более ста банкоматов, обслуживающих карты «Золотая корона».

Секреты эффективной работы банка просты: внимательное и честное отношение к клиентам, своевременное выполнение принятых на себя обязательств вне зависимости от внешних факторов, доступность услуг, компетентное доброжелательное обслуживание.

Два десятилетия существования ОАО «НИКО-БАНК» стали годами интенсивного развития, в ходе которого практика обслуживания клиентов непрерывно совершенствовалась. В наши дни банк является универсальным финансовым учреждением, занимающим заметное место не только в региональном, но и в российском бизнес-сообществе. Доказательством тому стало вручение Председателю Правления С. В. Сивелькиной диплома номинанта национальной банковской премии в номинации «За эффективное управление банком». Также ОАО «НИКО-БАНК» получило «Золотой диплом» IV Российского банковского фестиваля – награду, вручаемую за заслуги перед банковским сообществом и активное сотрудничество с Ассоциацией российских банков.

На территории Оренбургской области работают одиннадцать дополнительных офисов, пять из которых находятся в областном центре, остальные – в городах Бузулуке, Медногорске, Новотроицке, Орске, в селе Тоцком и поселке Саракташ. Все эти офисы представляют полный спектр банковских услуг как

Дорогие оренбуржцы!

Поздравляем вас с наступающим годом «Белого Кролика» - годом спокойствия и дружелюбия. Этот год располагает к легкому общению, успешным переговорам и выгодным сделкам. Надеемся, что Новый 2011 год станет для вас годом новых творческих замыслов, профессиональных достижений и финансовой стабильности.

От всей души желаем крепкого здоровья, благополучия и веселого новогоднего настроения!

Председатель Правления ОАО «НИКО-БАНК» С. В. Сивелькина.

юридическим, так и физическим лицам. На декабрь 2010 года в Бузулуке запланировано открытие еще одного, двенадцатого дополнительного офиса.

Сейчас банком проводится активная работа по модернизации дополнительных офисов с целью обеспечения еще более высокого качества обслуживания клиентов. В юбилейном 2010 году дополнительный офис в Новотроицке первым из всех офисов банка переехал в новое помещение, в полной мере отвечающее всем современным стандартам банковского обслуживания и делового стиля.

С момента своего создания и по настоящее время банк неуклонно следует принципам социально ответственного бизнеса. Поддерживая традиции меценатства и благотворительности, ОАО «НИКО-БАНК» оказывает вполне ощутимую финансовую помощь учреждениям образования, здравоохранения, культуры и спорта. В каждом из населенных пунктов, в которых банк осуществляет свою деятельность, дополнительные офисы шефствуют над детскими домами.

Позитивные результаты деятельности ОАО «НИКО-БАНК» в 2010 году не только дают надежду на стабилизацию высоких достижений, но и создают предпосылки для оптимистического прогноза перспектив его развития на следующий год.

Мы глубоко признательны нашим акционерам, партнерам по бизнесу, клиентам, а также коллективу ОАО «НИКО-БАНК» за участие в решении стратегических задач развития банка, за оказанное доверие, взаимовыгодное сотрудничество и профессионализм сотрудников, который создал основы для положительных результатов этого года.

Генеральная лицензия ЦБ РФ
№702 от 09.10.2003 г.
На правах рекламы.

Правление палаты определилось с планами на будущее

Заседание правления ТПП Оренбургской области прошло в Оренбурге 16 декабря, и открылось оно с приятного события – вручения патентов на изобретения и промышленный образец.

В ОАО «Завод бурового оборудования», которое возглавляет член правления Александр Медведев, много занимаются вопросами инноваций в производстве. На их счету изобретения по упрочнению буровых труб токами высокой частоты, патенты на полезные модели «Резьбовое соединение труб» и «Штанга для направленного бурения». На заседании правления А. К. Медведеву был вручен патент на изобретение «Насосная штанга», автор которого – профессор Лачинян, проживает в Москве, но пользуется услугами нашей палаты.

Для руководителя новотроицкого предприятия по производству кабелей члена правления Анатолия Седых вопрос патентования промышленных разработок давно решен, по крайней мере, с тех пор, как он стал участвовать в международных тендерах на поставку своей специфичной продукции. Действие своего очередного патента на полезную модель «Водоохлаждаемый кабель» Анатолий Васильевич собирается распространить на территории Украины, где есть потребность в этих изделиях.

Президент ТПП Оренбургской области Виктор Сытежев вручил также патент на эмблему донорства автору - главному врачу Оренбургской областной станции переливания крови к. м. н. Ринату Гильмутдинову Ринат Гаптрауфович, являющийся также автором изобретения «Мобильный пункт забора и переработки крови», давно сотрудничает с палатой, и начало было положено в 2007 году регистрацией авторских прав композитора Игоря Инютина на гимн-песню «Спасибо, донор!»

Состоялся традиционный прием в Торгово-промышленную палату. Новыми членами палаты стали организации бизнеса и предприниматели: Ассоциация операторов алкогольного рынка Оренбуржья (АОАР Оренбуржья), индивидуальные предприниматели Виктор Викторович Ващук и Дмитрий Иванович Пимин (г. Кувандык), оренбургские компании: «ЛистПромСтрой», «Елизавета», «Оренмеханикс», «ЭкоДизайнСтрой», «Информационно-Технический Центр «ЦСТ», «Компания «Континенталь», «ПолимерКомплект», «Производственная компания «Оренбургский Сельский Строительный Комбинат», «Оренбургская перерабатывающая компания «Ника», «Шильдинский ремонтный завод» (Адамовский р-н, пос. Шильда), ООО «Гигабайт» (г. Новотроицк), ООО «Кавказ» и ООО «Альтерна» (г. Соль-Илецк), а также предприниматели Людмила Андреевна Ольшевская, Николай Александрович Перепелкин и «Торговая компания «Купец» (г. Бузулук), орское предприятие ООО «Управляющая компания «Ленинская».

Согласно решению правления очередное отчетно-выборное собрание палаты пройдет в Оренбурге в марте 2011 года. Кроме этого, запланированы и другие важные мероприятия в жизни областной торгово-промышленной палаты, которые пройдут в первой половине будущего года, ознакомиться с ними можно на сайте орентпп.рф или www.orenburg-cci.ru.

НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

ГАРАНТИЙНЫЙ ФОНД

для субъектов малого и среднего предпринимательства Оренбургской области

ПОРУЧИТЕЛЬСТВА

До 10 млн. руб. сроком до 3 лет по кредитам банков-партнеров.

БАНКИ-ПАРТНЕРЫ ФОНДА: ОАО «БАНК ОРЕНБУРГ», ОИКБ «Русь» (ООО), АКБ «Форштадт» (ЗАО), КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК», ОАО «Промсвязьбанк», ОАО «БАНК УРАЛСИБ», Сбербанк России, Банк ВТБ 24 (ЗАО), ОАО «Русь-Банк», «ПВ-Банк» (ЗАО), ОАО «МДМ Банк», ОАО «АК БАРС» БАНК, Филиал ОАО «АКИБАНК» в г. Оренбург

МИКРОЗАЙМЫ

От 100 до 600 тыс. руб. сроком до 1 года.

За подробной информацией обращаться в Некоммерческую Организацию «Гарантийный Фонд для субъектов малого и среднего предпринимательства Оренбургской области» по адресу:

460018, г. Оренбург, ул. Терешковой, д. 10/2, помещение 7,
а также по телефону: (3532) 56 02 82.
Сайт: www.orenfond.com, Эл. почта: nogforb56@yandex.ru

Нагрузку на бизнес необходимо снижать

Президент ТПП России академик Евгений Примаков, выступая на открытии VI Всероссийского налогового форума «Налоговая стратегия России на рубеже десятилетий», подчеркнул, что сегодня необходимо стимулировать экономическую активность бизнеса, в том числе за счет снижения нагрузки – и налоговой, и административной, и коррупционной. Ведь по данным Минфина России, налоговая нагрузка на бизнес в 2010 г. составит около 2% ВВП. А с 1 января 2011 г. налоговая нагрузка увеличится за счет повышения страховых взносов в пенсионный и другие фонды. От этого особенно пострадают малый и средний бизнес.

По мнению Е. Примакова, налоговая политика в России в современных условиях приобретает особое значение. Сегодня наблюдается обострение противоречий в органах власти между теми, кто выступает за повышение налогов, и теми, кто отвергает эту идею. Первые стремятся путем повышения налоговой нагрузки сократить жесткий дефицит бюджета, вторые уверены, что подобные меры остановят экономический рост и помешают переходу экономики на инновационные рельсы.

Говоря о выходе из создавшейся ситуации, Евгений Примаков подчеркнул необходимость выработать налоговую политику, уделяя при этом особое внимание жесткому контролю использования бюджетных средств и дифференцированному подходу к повышению налогов для отдельных групп бизнеса. Он отметил, что правительство РФ «далеко небезучастно» к этому вопросу, но в предпринимаемых им действиях есть недостатки. Неверным глава ТПП РФ назвал стремление властей увеличить до 19,6% ставки налога на добавленную стоимость при отмене всех налоговых льгот.

Е. Примаков заявил о поддержке Торгово-промышленной палатой РФ президента России Дмитрия Медведева в установлении на 2011-2012 гг. для МП производственной и социальной сфер ставок страховых взносов в размере 26% от фонда отплаты труда. При этом, добавил он, следует иметь в виду, что предприятия, применяющие упрощенную систему налогообложения, сейчас платят страховые взносы по ставке 14%, и введение ставки даже в размере не более 26% будет для них весьма обременительным.

Ссылаясь на результаты проведенного ТПП РФ опроса предпринимателей, Е. Примаков сообщил, что бизнес-сообщество в целом позитивно оценивает правительственный проект по налоговому стимулированию инновационной деятельности.

Особенно они приветствуют право налогоплательщиков формировать в налоговом учете предстоящие расходы на НИОКР, освобождение от налогов на прибыль доходов от ценных бумаг, связанных с инновационным развитием. В то же время предприниматели считают, что следует расширить перечень расходов, уменьшающих доходы при определении объектов при упрощенной системе налогообложения.

Бизнес полагает, что нужно включить в этот перечень не только расходы на патентование, но и затраты на формирование и внедрение новых технологий и оборудование, заявил в заключение президент ТПП России.

Предпринимателей учили работать с претензиями потребителей

- Как заключать договор с потребителем: общие требования, обязательные условия, оформление, расторжение?
- Как правильно организовать продажу сложных товаров, выполнение работ, оказание услуг?
- Как донести информацию о товаре (услуге), какими должны быть ее содержание и способы предоставления?
- Возможные последствия непредставления или неполного предоставления информации потребителю.
- Правила замены товара: основания, сроки, возможность. Когда по закону замена не производится?
- Особенности применения законодательства о защите прав потребителей. Порядок принятия претензий. Сроки и юридическая корректность ответов на обращения и претензии потребителей.
- Работа с претензиями потребителей: практические действия.
- Применение экспертизы и оценка товара.
- Удовлетворение требований потребителей. Законные основания для отказа потребителю.
- Ответственность за нарушения законодательства о защите прав потребителей. Судебная практика.

Эти вопросы были рассмотрены в конце ноября в Учебно-деловом центре Торгово-промышленной палаты на семинаре «Закон РФ «О защите прав потребителей»: технологии работы с претензиями граждан», организованном для всех, кто сталкивается с претензиями потребителей. В работе семинара приняли участие специалисты министерства экономического развития, промышленной политики и торговли, Оренбургского областного суда, Роспотребнадзора, а также мировые судьи. Семинар провела специалист-практик, руководитель Московской специализированной коллегии адвокатов Любовь Мордвинцева.

Работа с долговыми обязательствами на высоком профессиональном уровне

Арбитражный управляющий член Некоммерческого Партнерства Межрегиональная Саморегулируемая Организация «Профессиональных Арбитражных Управляющих» г. Москва Захаров Евгений Викторович готов предоставить полный спектр услуг в сфере процедур несостоятельности (банкротства):

- профилактика банкротства;
- взыскание и возврат долгов;
- ведение процедур банкротства;
- представительство в деле о банкротстве.

Инвестициям – попутный ветер!

Следуя традиции подводить в конце года его итоги, не только предприятия, но и частные лица подсчитывают свои финансовые результаты: сколько и в какие проекты вложили, какие важные приобретения совершили, какую сумму заработали и пр. На основании этой информации можно планировать свои расходы и доходы на год предстоящий. Люди, имеющие свободные денежные средства, могут подумать и об инвестициях в различные финансовые инструменты, например, индивидуальное доверительное управление. С 2009 года эту услугу предлагает оренбургская управляющая компания ООО «АктивФинансМенеджмент».

Суть доверительного управления сводится к тому, что инвестор передает свои активы в управление профессиональному портфельному менеджеру с целью эффективного размещения свободных денежных средств на финансовых рынках. Сочетая в себе прозрачность инвестиционной стратегии и оперативное разрешение всех вопросов, оно позволяет инвестору получать потенциально более высокую доходность. Отметим, что такой вариант инвестирования оптимален для состоятельных людей, готовых на длительное время вложить свободные средства. Минимальный порог инвестирования в ООО «АФМ» составляет от 1 млн рублей, а рекомендуемый срок инвестирования - от 1 года. В то же время и потенциальный доход от вложений в индивидуальное доверительное управление солидный.

По оценкам специалистов ООО «АктивФинансМенеджмент», услуги индивидуального доверительного управления становятся все более интересными оренбургским инвесторам. Только за 11 месяцев 2010 года объем средств, находящихся в управлении специалистов компании, вырос более чем в 6 раз.

Правила индивидуального доверительного управления таковы, что инвестор получает весь доход, полученный в результате управления активами, за вычетом вознаграждения управляющего и необходимых расходов. При этом инвестор сохраняет право собственности на переданные в управление активы, а управляющий хранит их отдельно от собственного имущества. Еще одним преимуществом такого вида инвестирования является возможность формирования индивидуального инвестиционного портфеля с учетом предпочтений инвестора, его ожиданий и склонности к риску. Отчетность инвестор получает ежеквартально: в ней отражаются все совершаемые операции, издержки и финансовый результат по портфелю.

Так что если вы уже задумались о том, куда вложить свои сбережения в будущем 2011 году, то индивидуальное доверительное управление может стать довольно интересным инструментом. Поэтому рекомендуем вам в ближайшие рабочие дни нового года занести в свой ежедневник звонок специалистам управляющей компании для выяснения всех условий и возможностей индивидуального доверительного управления.

Счастливого Нового года!

ООО «НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ЦЕНТР «ПРОМБЕЗОПАСНОСТЬ-ОРЕНБУРГ»

ООО «А.Г. СТРАХОВОЙ БРОКЕР» (АЛЕКСЕЕВ И ГЕНДЕЛЬ. СТРАХОВЫЕ БРОКЕРЫ)

ООО «КЛИНИКА МУЖСКОГО ЗДОРОВЬЯ»

ООО «КЛИНИКА ЖЕНСКОГО ЗДОРОВЬЯ»

ООО «ПЕРЕРАБОТКА НЕФТЕШЛАМОВ»

НОУ «МЕЖОТРАСЛЕВОЙ УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР «ПРОМБЕЗОПАСНОСТЬ»

Инвестируйте в маркетинговое образование

18-19 ноября в Оренбургском государственном институте менеджмента прошел бизнес-форум «Маркетинг успеха». Открывая его уже в третий раз в Оренбурге, бессменный спикер, президент Союза маркетологов России, Вадим Ширяев поделился своим опытом: «Я инвестирую в свое образование ежемесячно 100 часов. Если кто-то делает это больше меня, я хочу дружить с этим человеком».

В этом году инвестиции в свое профессиональное развитие вложили более 60 участников форума. Среди них руководители, топ-менеджеры, маркетологи, менеджеры отделов продаж и другие специалисты оренбургских компаний малого и среднего бизнеса: банков, консалтинговых фирм, рекламных агентств, компаний услуг связи и др. Программа форума «Стратегии. Маркетинг. Продажи» не оставила участников равнодушными: участники внимательно слушали доклады российских и зарубежных гуру маркетинга, задавали вопросы и многое брали на карандаш.

Настроение, в котором живет бизнес в этом году, спикеры бизнес-форума определили как посткризис. Руководители научились оптимизировать свой бизнес, жестко ограничивать расходы, строго считать свою экономику, увольнять плохих сотрудников и т. п., а в маркетинговой политике – выбирать только целесообразные инструменты, тщательно изучать потребности своей целевой аудитории и формировать конкретное адресное предложение.

Уроки кризиса Ширяев определил тезисно:

- бизнес делают, прежде всего, его сотрудники, поэтому они должны уметь работать в ситуации полнейшей неопределенности;
- топ-менеджер должен уметь работать без бюджета;
- сотрудники должны быть тотально лояльны к организации, в которой они работают;
- каждый сотрудник должны иметь сильные личные цели (карьерный рост, стремление повысить свою компетенцию и т. д.).

Об этом говорили и другие спикеры форума: Владимир Носов, коммерческий директор компании «Макфа», Александр Туманов, генеральный директор консалтинговой компании «MIGG», Максим Гирин, ведущий специалист Центра маркетинговых инноваций BTL'STUDY, Юний Давыдов, генеральный директор агентства маркетинговых коммуникаций «R&I Group» и др.

Так, Александр Туманов в своем видеодокладе рассказал о внедрении CRM-системы (с англ. Customer Relationship Management System - система управления взаимодействием с клиентами), которая предназначена для сохранения максимальной информации о клиентах компании, истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения бизнес-процедур и последующего анализа результатов. Эта система представляет собой единое хранилище информации, в котором в любой момент доступны все сведения о предыдущем и планируемом взаимодействии с клиентами.

Очень много в выступлениях докладчиков говорилось о человеческом мозге: как маркетологов, которые обращаются со своими посланиями к клиентам, так и потребителей, которые ежедневно их воспринимают. В своем докладе мировой гуру бизнес-стратегий Джек Траут говорил о репозиционировании: приводя примеры из американского бизнеса (США, по его мнению, мировая лаборатория маркетинга), он рассказывал о том, как работать на рынке в эпоху конкуренции, изменений и кризиса, исходя из того, что человеческий мозг по своей природе ограничен и инертен, поэтому не хочет и не любит воспринимать много информации одновременно. Тем не менее эффект толпы делает свое дело, поэтому мы покупаем то, что покупают наши друзья, коллеги, родственники и т. д.

Максим Гирин, в свою очередь, больше беспокоится о мозге маркетолога. В своем докладе он представил методику, которая позволяет знать больше, чем мы можем вспомнить. Составляя специальные карты, в которых информация вместо слов фиксируется картинками и схемами, можно составить план любого выступления, статьи, плана развития и пр. и предусмотреть все нюансы. В случае необходимости в любой момент времени к карте можно вернуться и добавить очередную гениальную мысль.

Первый теоретический день форума был полон информации: доклады спикеров звучали вживую и в режиме онлайн по конференц-связи, были полны примеров и конкретных решений. Для того, чтобы участники не устали от такого объема информации, старались организаторы: кофе-брейки и обеденные перерывы были организованы вовремя и вкусно (напомним, что постоянным организатором форума третий год подряд выступает агентство «Экспресс Промоушн»). Перерывы служили и хорошей площадкой для личного общения с московскими специалистами.

Второй день форума носил сугубо практический характер: все участники разделились на команды и на примере конкретного оренбургского предприятия разрабатывали маркетинговую стратегию, представляли ее на суд зрителей и строгого профессионального жюри. По мнению большинства участников, этот формат является наиболее интересным и предпочтительным для маркетологов-практиков. Несмотря на то, что общими усилиями разрабатывается стратегия для другого предприятия, сам процесс генерации идей и возможность использовать их в практике легко может быть спроецирован на свое предприятие. Поэтому, поблагодарив спикеров и организаторов форума, воодушевленные участники форума отправились внедрять полученные знания в жизнь.

Расценки на публикацию политической рекламы в журнале ФЭБ на 2011 год

Объём		Цена (в руб.)
Одна полоса	Рекламный модуль	11800,00
	Рекламная статья	14200,00
Разворот	Рекламная статья	23700,00
½ полосы	Рекламный модуль	7100,00
	Рекламная статья	8300,00
1/3 полосы	Рекламный модуль	4700,00
	Рекламная статья	6000,00
VIP – площади		
Первая страница	Рекламный модуль	27500,00
Вторая обложка	Рекламный модуль	27500,00
3 обложка	Рекламный модуль	16500,00
4 обложка	Рекламный модуль	22000,00
Первый разворот	Рекламный модуль	33000,00
	Рекламная статья	35000,00
«Подвал» обложки (1/3 полосы)	Рекламный модуль	8300,00
Размещение логотипа на обложке (6 номеров)	Рекламный модуль (не более 50 на 50 мм)	21500,00
Фальш-обложка	Рекламный модуль	10800,00
Рубрика «Информбюро»		
½ полосы	Рекламная статья	8900,00
¼ полосы	Рекламная статья	5000,00

Стоимость работы журналиста – 2000 рублей за полосу формата А4.

Подготовка рекламного модуля (работа дизайнера)

1 полоса – от 2000 руб.

1/2 полосы – от 1200 руб.

Дополнительные услуги

Надбавка за срочность (за 3 дня до сдачи номера в печать) - 25 %

Стоимость доработки рекламного макета - от 1000 руб. (при наличии технической возможности)

Скидки

Обсуждаются в индивидуальном порядке.

Информация опубликована в соответствии с законом “О выборах”.

Audi
Vorsprung durch Technik

A7 Sportback.
Невероятен, но факт

Семь эффективных предложений АЦ Оренбург для корпоративных клиентов

1. Продажа сотрудникам Вашей организации автомобилей Audi с учетом специально согласованных условий.

2. Персональный менеджер по продажам составит для Вас индивидуальное предложение по каждому автомобилю.

3. Система trade-in поможет решить задачу реализации предыдущих автомобилей Вашего автопарка.

4. «Программа нулевого удорожания Audi Leasing» от нашего партнера «Фольксваген Групп Финанц».

5. Для корпоративных клиентов действует акция «Два года в подарок» (два года бесплатного ТО при ограничении пробега 50.000 км).

6. «Гарантия мобильности Audi» обеспечит Вас подменным автомобилем аналогичного класса на время гарантийного ремонта.

7. Выездной тест-драйв без ограничения по времени: мы предоставим Вам возможность испытать Audi, начав тест-драйв у своего офиса.

АЦ Оренбург

Привилегии для избранных.

Официальный дилер Audi

Оренбург, ул. Терешковой, 291
(3532) 99 66 55
www.audi-orenburg.ru