ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ • № 134 • 2011

ФЭБ

Найдут ли друг друга ипотека и малоэтажное строительство?

Да, на страницах ФЭБ

Руководителю

(лично в руки)

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ • № 134 • 2011

ФЭБ

Содержание номера:

ИНФОРМБЮРО 1

Как продать оренбургское зерно?

Либерецкий край и Оренбургская область: партнерству – быть!

Берг в Сочи работал. Что делали остальные?

ИПОТЕКА 6

Банкиры не видят угроз ипотеке

Залог не просто должен быть. Он должен быть правильно оформлен

АРЕНДА 14

Бизнес-парки выходят на авансцену

МАЛЫЙ БИЗНЕС 16

Как выбрать оптимальную систему налогообложения для малого предприятия?

ИНФОРМБЮРО 1

Рынок инвестиций: факты, вошедшие в историю

ОТЛИЧНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ 1

В духе современной Европы

ИНФОРМБЮРО 1

Правление поддержало… информационную поддержку

МАЛОЭТАЖКА 1

Строим быстро и малоэтажно

Что нам стоит за две недели дом построить?

«Экодолье»: очередной большой шаг в развитии поселка

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА 22

Александр Стахнюк: «Наша банковская система надежна, стабильна и предсказуема»

ОПЫТ 24

Скажем «НЕТ» долгам за свет! Электроэнергия – товар или благо?

МАЛЫЙ БИЗНЕС 16

Что ждет малый бизнес через 20 лет?

МЕДИЦИНА 34

В каком месте сегодня наша медицина?

ОТДЫХ ДЛЯ ТЕЛА 16

Легкий пар для ясного ума

ДЕЛОВОЙ СТИЛЬ 40

А все-таки встречают по одежке!

ФЭБ №134, 12 октября 2011 г.

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 и издателя:
460000, Оренбург, пр. Парковый, 6
Тел./факс: (3532) 770228, 783804
e-mail: minakov4623@mail.ru
Полная версия журнала в Интернете: 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.
Цена свободная.

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, риелторских 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

Новый Volkswagen Tiguan. Серьёзный облик, горячий нрав

Представительный и дерзкий!
Респектабельный и неукротимый! Всё это – новый Volkswagen Tiguan, готовый разделить ваше стремление к свободе и новым впечатлениям.
Комплектация Trend & Fun[1] подойдёт охотникам за трендами, Sport & Style[2] – живущим со скоростью города, Track & Field[3] – тем, кто с удовольствием покидает асфальтовые джунгли, а Track & Style[4] – для тех, кто готов к любым испытаниям.
Новый Tiguan с широкой линейкой двигателей – от 1.4 л (122 л. с.) с системой Start-Stop[5] и технологией BlueMotion до самого мощного 2.0 л (200 л. с.) – вдохновит на новые открытия обладателей самых разных темпераментов.

от 896 000 руб.

Das Auto.

Официальный дилер Volkswagen **Флагман Моторс**

Оренбург, ул. Волгоградская, д. 2а; тел. (3532) 40-60-80; www.vw-orenburg.ru

[1]Тренд & Фан [2]Спорт & Стайл [3]Трек & Филд [4]Трек & Стайл [5]Старт-стоп

Как продать оренбургское зерно?

В Оренбурге прошел международный форум «Зерно Приволжья» по вопросам переработки и эффективной реализации зерна.

У Оренбуржья прекрасный (по крайней мере, в цифровом выражении) потенциал в сельском хозяйстве. На территории области находится 5,5 % всех российских сельхозугодий, в том числе более 6 млн га пашни. Сельскохозяйственным производством занимаются 484 сельхозпредприятия, 6323 крестьянских (фермерских) хозяйств, 293 тысячи личных подсобных хозяйств. На селе проживают 902 тыс. человек или 42,6 % от всего населения области.

Сегодня в пользовании аграрно-промышленных объединений 2,3 млн га сельхозугодий области. Площадь сельхозугодий в пользовании крестьянских (фермерских) хозяйств с 619 тыс. га в 1999 году возросла до 1 млн га в 2010 году. КФХ возделывают 25,6 % площади зерновых культур области и собирают 26 % валового сбора зерна.

Первый вице-губернатор Валерий Рогожкин отметил, что правительство области отчетливо понимает, что без технической и технологической модернизации отрасли не добиться повышения конкурентоспособности сельхозпродукции. Объем субсидированных инвестиционных кредитов в 2010 году превысил 10,3 млрд рублей. На период 2011–2015 годов в стадии реализации находятся 30 новых инвестиционных проектов на селе общей стоимостью более 30 млрд рублей. Агропромышленному комплексу области оказывается всесторонняя государственная поддержка (ежегодно выплачивается более 4 млрд рублей).

Ежегодно из области вывозится от 400 до 500 тыс. тонн зерна. В основном это продовольственная пшеница не ниже 3 класса. Сельхозпредприятия и КФХ активно участвуют в закупочных интервенциях. Сегодня на элеваторах области в интервенционном фонде хранится 700 тыс. тонн оренбургского зерна. Однако реализация зерна затруднена из-за большой удаленности от основных российских потребителей и морских портов. Такое географическое положение региона в конечном счете отражается на финансовых результатах деятельности сельхозпредприятий. За 2006-2010 годы средний уровень рентабельности от реализации зерновых культур составил 23,4 %, цена реализации 1 тонны зерна – 4301 рубль. Как отметил Валерий Рогожкин, природно-климатические условия области не позволяют получать высокие урожаи, но формируют высокое качество зерна, отличного от многих регионов России. И областная власть надеется, что проведение подобного форума в Оренбурге позволит получить ответ на вопрос: как сделать оренбургское зерно привлекательным для мировых и российских потребителей.

Зерно – 2011

По состоянию на 3 октября зерновые скошены на площади 2071,5 тыс. га (82 %), намолочено зерна 2588,0 тыс. тонн, средняя урожайность по области составляет 12,6 ц/га.

Завершили уборку зерновых и зернобобовых культур хозяйства Акбулакского и Домбаровского районов, близки к завершению хозяйства Ясненского, Илекского, Новоорского и Соль-Илецкого районов (от 98 до 95 %).

Под урожай 2012 года посеяно озимых зерновых культур на площади 538,4 тыс. га (67 % к прогнозу). Вспахано чёрных паров – 151,7 тыс. га (25 %), зяби – 399,4 тыс. га (36 %).

Ребрендинг «Ростелекома»

15 сентября в Оренбургском филиале ОАО «Ростелеком» прошла видеоконференция, объединившая все регионы присутствия оператора, на которой был представлен новый корпоративный бренд компании.

По мнению директора Оренбургского филиала ОАО «Ростелеком» Дмитрия Никифорова, «ребрендинг стал закономерным продолжением недавнего объединения «Ростелекома». «Обновленная компания открывает перед абонентами больше возможностей для реализации своих потребностей в общении. Мы стремимся сделать жизнь людей более комфортной и легкой, предоставляя широкий спектр услуг связи в удобной и доступной форме», - отметил он.

Рост кредитных ставок

Большинство крупных банков в России повысили ставки по кредитам на 1-2 процентных пункта, пишет газета «Коммерсантъ».

Заемные средства для корпоративных клиентов банков подорожали из-за начавшегося в августе ухудшения ситуации с ликвидностью на международном финансовом рынке. «Повышение ставок — это реакция на рост стоимости привлечения на рынке, в том числе ставок на последних аукционах Минфина», — рассказал газете глава корпоративного бизнеса банка «УРАЛСИБ» Александр Афонин.

О непростой ситуации на рынке кредитования компаний свидетельствует статистика ЦБ РФ. Просроченная задолженность по корпоративным кредитам в августе 2011 года выросла на 3,6 %, а по розничным — на 1,1 %.

Не посадят, так уволят

Дмитрий Медведев внес новые антикоррупционные инициативы. Заподозренных в коррупции чиновников будет проще уволить. А должностные лица, из-за которых пострадали граждане, будут отвечать рублем.

Госслужащих и сотрудников правоохранительных органов смогут увольнять с формулировкой «в связи с утратой доверия», если они не отчитались о доходах, занимались предпринимательской деятельностью, не сделали попыток предотвратить конфликт интересов, являясь заинтересованным лицом, или участвовали в управлении иностранным НКО. Взыскание должно быть наложено по результатам служебной проверки и не позднее чем через месяц после того, как стало известно о нарушении.

По материалам «Ведомостей».

Либерецкий край и Оренбургская область: партнерству – быть!

9 сентября ТПП Оренбургской области посетила делегация из Либерецкого края Чешской Республики во главе с президентом края Станиславом Айхлером.

В начале встречи слово взял г-н Айхлер. Он кратко рассказал о Либерецком крае, коснувшись экономического и инвестиционного потенциалов региона. Либерецкий край занимает 4 % общей площади Чехии, граничит с Германией и Польшей. Имея площадь 3 162 кв. км, край является самым маленьким по размеру территории после Праги регионом Чехии. Сельскохозяйственные угодья занимают 22,3 % территории края, что является ниже среднего показателя по стране. Большую площадь (44,2 % территории) занимают леса.

Несмотря на свои небольшие размеры, Либерецкий край индустриально развит, экономический рост переживает торговля и туризм. Губернатор Айхлер особо отметил развитую автомобильную промышленность (производство автомобилей «Шкода» и запасных частей для продукции концерна «WV»), торговлю и туризм, стекольное производство и переработку пластмассы.

Либерец богат и своей историей - многочисленными памятниками истории и средневековыми замками. Интересен музей Северной Чехии, картинная галерея, ботанический сад и зоопарк. Крепости и замки Бездез, Лемберк, Фридлант, Сихров, Грабштейн и Вальдштейн, а также ряд церквей привлекают многочисленных туристов. В крае много озёр, на берегах которых расположены туристические базы и пансионы. Выдающиеся объекты горнолыжного спорта довершают шикарные спортивно-туристические возможности края.

Вице-президент палаты Олег Авдеев, отмечая необходимость сотрудничества оренбургского и чешского бизнеса, указал на его основу - активное взаимодействие с Торговой палатой Чехии. Налаживание подобных связей выгодно обеим сторонам, а главное, поспособствует росту известности рейтинга Оренбуржья как региона с благоприятным инвестиционным климатом.

Оренбургский бизнес отреагировал на визит и прислал на встречу своих представителей. Генеральный директор ОАО «УралЭкспо» Лариса Крючкова обратила внимание чехов на тот факт, что две области могли бы с успехом сотрудничать в выставочной деятельности. По словам г-жи Крючковой, компания «УралЭкспо» смогла бы стать хорошей выставочной площадкой для знаменитой продукции легкой промышленности - чешского стекла и бижутерии и увеличить объемы ее реализации в Оренбурге.

Александр Калинин, завершая встречу, отметил, что этот визит ознакомительного характера, когда встречаются главы регионов и намечаются пути сотрудничества. По его словам, обсуждалась организация миссии оренбуржцев в Чехию и ответный визит в Оренбург.

Коллеги! А не встретить ли нам Новый год среди вековых сосен?

Компании, в которых серьезно задумываются о коллективе и сотрудниках, уже сегодня приступили к выбору места для корпоративной встречи Нового года. В этой ситуации поговорка «Кто рано встает, тому Бог подает» приобретает особую актуальность: лучшие места для запоминающегося празднования с коллегами достанутся самым оперативным.

Понятно, что завтра рестораны, кафе и столовые в Оренбургской области не закончатся. Но такая встреча Нового года банальна, скучна и малоинтересна (разве что любители выпить могут с восторгом встретить эту идею). Те же организации, которые к новогоднему корпоративу относятся как к важнейшему мероприятию, где не только подводятся итоги года, отмечаются лучшие, но происходит единение коллектива, понимают, что этот праздник должен запомниться надолго и понравиться всем.

Для небольших компаний новогодний корпоратив на загородной базе является хорошей альтернативой ресторану. Как показывают последние опросы, в 36 % компаний принято проводить корпоративные праздники в пансионатах и на загородных базах отдыха. Корпоративная новогодняя вечеринка – не исключение. Тем более когда за городом созданы все условия для зимних развлечений и веселой встречи Нового года.

Представьте: пять минут до Нового года, вас окружают вековые сосны, изредка потрескивают дрова в костре, рядом – живая пятиметровая ель, укутанная снегом и разноцветными гирляндами, и ... тишина. Которая вдруг взрывается взрывом фейерверка и открываемого шампанского, радостными криками ваших коллег и поздравлениями с Новым годом. В вас летит снежок, вы отвечаете выстрелом из хлопушки. А вот и шашлык готов! И все это вперемежку с веселыми конкурсами, танцами, шикарными закусками. Уставших и замерзших ждут комфортабельные коттеджи, романтичных – камин и песни под гитару, а самых активных – море развлечений от снегоходов до зимнего футбола.

Загородная база «Сосны», расположенная в Бузулукском бору, – это сказочный зимний ландшафт плюс все возможные удобства – что еще нужно, чтобы встретить Новый год? И если не в этот Новый год, то когда еще устроить зимнюю спартакиаду среди сотрудников? Ну, хотя бы по метанию снежков или по подледному лову. Ну, как вам такой корпоратив за городом?

Когда на предприятии проводится какое-нибудь празднование, то всем хочется чего-то особенного, хочется создать непринужденную обстановку, которая позволит каждому снять стресс и хорошо отдохнуть. Отдых на природе всей компанией как нельзя лучше подойдет для этого. Природа благотворно влияет на людей, празднования на природе всегда получаются очень радостными и качественными. Для придания такому гулянию новых красок в «Соснах» существует много услуг, которые понравятся каждому.

И последний аргумент за поездку в «Сосны» на Новый год. Чего хочется больше всего? Правильно, чтобы праздник прошел как можно веселей, чтобы слышать в свой адрес восторженные отзывы за классно организованную работу, а не успокоительные фразы, что в следующем году все получится. Вот «Сосны» такую уверенность гарантируют!

Берг в Сочи работал. Что делали остальные?

На X Международном инвестиционном форуме в Сочи впервые наш регион был представлен не только участниками, но и полномасштабной экспозицией, где гости могли ознакомиться с инвестиционным потенциалом Оренбуржья, провести переговоры, заключить различные соглашения, познакомиться с информационными материалами.

В первый день работы форума стенд Оренбургской области посетил Владимир Путин. Глава Правительства России обсудил с губернатором перспективы строительства музея им. Виктора Степановича Черномырдина в с. Черный Отрог Саракташского района, а также ход реализации мероприятий по увековечению памяти нашего земляка. Владимир Путин рекомендовал в случае непредвиденных задержек информировать его о возникающих проблемах.

Первый день X Международного инвестиционного форума для официальной делегации Оренбургской области был наполнен еще несколькими значимыми мероприятиями. В утренние часы губернатор Юрий Берг принял участие в деловом завтраке, который традиционно на сочинском форуме проводит глава Сбербанка России Герман Греф. Затем глава региона ответил на вопросы журналистов круглосуточного информационного канала "Россия-24". На стенде ОАО «Газпромбанк» состоялись переговоры о привлечении инвестиций. Губернатор Юрий Берг также встретился с председателем правления ОАО «Газпром» Алексеем Миллером, чтобы обсудить вопросы развития газохимического комплекса области.

Затем на стенде Оренбургской области было заключено соглашение о сотрудничестве с Правительством Саратовской области. По мнению обеих сторон, у двух индустриально-аграрных областей есть много общего и самое главное, существует необходимость учиться друг у друга самым новым и передовым технологиям в различных сферах деятельности. Соглашение о партнерстве в экономической и социальной сферах также было подписано с ОАО "Газпром Нефть".

Соглашение о сотрудничестве между Оренбургской областью и Республикой Татарстан было подписано 17 сентября Юрием Бергом и Рустамом Минниханов. Документ предусматривает взаимодействие по целому комплексу экономических вопросов, сотрудничество в социальной и культурной сферах. Шла речь также о создании музейно-культурного комплекса памяти Мусы Джалиля в с. Мустафино Шарлыкского района.

- Оренбург всегда был нашим стратегическим партнером, - подчеркнул Рустам Минниханов. – Наши экономики переплетены. Наш нефтегазохимический комплекс ориентирован и будет ориентирован на Оренбург. Но и другие наши взаимные поставки очень важны. Республика Татарстан и Оренбургская область являются крупными потребителями. Мы для Оренбурга интересный рынок, а Оренбург – для нас.

В 2010 году межрегиональный оборот Республики Татарстан с Оренбургской областью составил 3,6 млрд руб. (увеличение по сравнению с 2009 годом в 1,8 раза), в том числе вывоз продукции – около 1,4 млрд руб. (увеличение на 42,1 процента), ввоз из Оренбургской области – 2,2 млрд руб. (увеличение в 2,2 раза).

Губернатор Оренбуржья принял участие в работе круглого стола «Роль системы торгово-промышленных палат в привлечении инвестиций в российские регионы», после чего состоялось подписание Соглашения о содействии развитию инвестиционной и инновационной деятельности между Торгово-промышленной палатой Оренбургской области, Правительством Оренбургской области и Торгово-промышленной палатой Рос-

сийской Федерации.

Выставочный павильон Оренбуржья посетил Чрезвычайный и Полномочный Посол Итальянской Республики в Российской Федерации Антонио Ланди, а также представители Комитета международных инвесторов Парижских международных инвестиционных встреч.

В рамках оренбургской экспозиции были представлены экономические и гуманитарные инвестиционные проекты. Отдельное внимание на выставочном стенде было уделено теме международного транспортного коридора «Европа – Западный Китай». Область позиционировалась и как природная кладовая России, которая требует активного привлечения инвестиций в разведку и освоение месторождений, создание современного комплекса глубокой переработки сырья. Впервые Оренбургская область была настолько широко представлена на ведущей мировой инвестиционной площадке.

Среди инвестиционных проектов на экспозиции были представлены:

- «Областной перинатальный центр на 170 коек ГУЗ «Оренбургская областная клиническая больница № 2»;
- строительство 2-й очереди ГУ «Областной центр комплексной реабилитации инвалидов «Русь»;
- строительство ветроэлектростанции;
- инновационные биоэнергетические технологии и оборудование для переработки органических отходов в установках генерации биогаза;
- региональный технопарк;
- совместный проект по комплексной переработке бурых углей Тюльганского буроугольного месторождения ОАО «Оренбургуголь» и EPC Engineering Consulting;

- кирпичный завод по производству керамического облицовочного кирпича мощностью 60 млн штук в год (Оренбург);
- строительство тепличного комплекса площадью 6 га в Оренбургском районе Оренбургской области;
- строительство Гайского завода изделий домостроения (ГЗИД);
- строительство завода по производству керамического лицевого кирпича методом пластического формования мощностью 60 млн шт. в год;
- биотехнологии очистки сточных вод и обезвреживания осадков природных водоемов с использованием газовой серы;
- разработка и внедрение технологий использования отходов масложировой индустрии в кормлении сельскохозяйственных животных и птиц;
- разработка и создание технологии использования серы в качестве минеральных удобрений и мелиоративного реагента в целях рекультивации солонцовых почв;
- проект внедрения инноваций и модернизация биотехнологического производства пробиотиков;
- детский образовательно-оздоровительный центр на 140 мест «Солнечная страна» в с. Ташла Тюльганского района;
- онкологический и перинатальный центр в г. Орске;
- реконструкция Оренбургского цирка;
- реконструкция Аксаковской усадьбы в с. Аксаково Бугурусланского района;
- строительство универсального концертного зала в областном центре;
- реконструкция ипподрома «Оренбургский»;
- Оренбургский областной ландшафтно-археологический музей-заповедник с участками на Каргалинских медных рудниках;
- Оренбургский областной музей-заповедник на городище «Аландское» в Кваркенском районе;
- парк отдыха на Ириклинском водохранилище;
- реконструкция и развитие горнолыжного центра «Долина»;
- создание Соль-Илецкого оздоровительного комплекса «Сарматская обитель».

СМОТРИТЕ, КТО ПРИШЕЛ

С 4 октября 2011 года Вячеслав Васин назначен на должность министра экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области.

Васин В. В. родился 08.06.1973 г. в Оренбурге.

Образование высшее. В 1999 году окончил Московскую государственную юридическую академию по специальности «юриспруденция», в 2008 году – Уральскую академию Государственной службы по специальности «Государственное и муниципальное управление».

Заслуженный юрист г. Оренбурга.

С 2006 года занимал должность председателя Комитета по управлению имуществом г. Оренбурга.

С 28 сентября Главным федеральным инспектором по Оренбургской области назначен Михаил Чабаненко.

М. В. Чабаненко родился 2 июля 1972 года в г. Оренбурге.

В 1994 году окончил Оренбургский техникум информатики и вычислительной техники по специальности «Программирование для ЭВМ и автоматизированных систем»; в 2001 году окончил факультет «Бухгалтерский учёт и аудит» ОГУ. В 2009 году окончил Московскую государственную юридическую академию по специальности «юриспруденция». В 2006 году защитил диссертацию на тему «Внешнеэкономическая деятельность как фактор экономической безопасности», получив степень кандидата экономических наук.

До назначения занимал пост директора Федерального государственного учреждения «Земельная кадастровая палата Оренбургской области».

Банкиры не видят угроз ипотеке

Проблемы жилья и условий проживания были обозначены на высоком уровне еще на первой конференции ООН по устойчивому развитию поселений в Ванкувере в 1976 году. А в 1985 году в соответствии с рекомендацией Комиссии по населенным пунктам Генеральная Ассамблея ООН учредила «Всемирный день Хабитат» с целью обеспечения жильем населения планеты к 2000 г. Конечно, планы ООН (как, впрочем, и СССР эпохи развитого социализма) оказались наполеоновскими, но…

Ежегодно в России и Оренбургской области, в частности, принимаются государственные и частные, коммерческие и благотворительные, масштабные и локальные программы с единственной общей целью: обеспечить население крышей над головой. Большинство подобных программ на поверку являются или абсолютно провальными, либо составленными в чьих-то личных интересах. Пожалуй, лишь ипотека в чистом виде является инструментом, позволяющим хоть как-то действенно помочь решению проблемы. К сожалению, в Оренбургской области ипотечное кредитование развивается по общеэкономическим законам: поскольку деньги на него нужны длинные, то в период роста экономики ипотека показывает бурные темпы, а в период стагнации – практически теряет актуальность.

Сегодня наша экономика, не успев оправиться от первой волны кризиса (кстати, получившего название ипотечного), уверенно ныряет во вторую. И ипотека, как достаточно рисковый инструмент, начав уверенно восстанавливать объемы весной 2011 года, похоже, также уверенно эти объемы начинает сворачивать. Хотя экспертное сообщество, привлеченное нами для подготовки данного материала, не столь пессимистично.

Сплошной позитив

Как отмечают многие эксперты, ипотечное кредитование в 2011 году набирает существенные обороты, многие банки, которые приостанавливали данный вид кредитования в 2009 году, вернулись к ипотеке сегодня. С 2011года на рынке ипотечного кредитования несколько раз снижались ставки, а также размер первоначального взноса, отношение к заемщикам стало более лояльным.

В период кризиса многие банки отменили или приостановили свои ипотечные программы, многие повысили процентные ставки, комиссионные платежи и увеличили размер первоначального взноса. Большинство банков прекратило кредитование на покупку жилья на первичном рынке. Стройки приостановились, жилье на вторичном рынке дешевело с каждым днем, и на фоне растущей безработицы и снижения доходов граждан все это естественным образом отразилось на объемах спроса и предложения на рынке ипотечного кредитования. Такая ситуация наблюдалась в течение всего 2009 года и лишь с 2010 года ситуация стала выправляться, начался динамичный рост показателей в сфере ипотечного кредитования, который продолжается и по нынешний день. Например, объем новой выдачи жилищных кредитов в ВТБ24 в 1-м полугодии 2011 года почти в 3 раза превысил показатель за аналогичный период 2010 года.

По мнению управляющего филиалом ОАО Банк АВБ в г. Оренбурге Юрия Хрулева, «подобный рост обусловлен сразу несколькими факторами: постепенный рост цен на недвижимость, возобновление строительства нового жилья и рост конкуренции между игроками на рынке ипотечного кредитования, приводящий к постепенному удешевлению ипотеки при росте стоимости арендных платежей».

Итак, рост ипотечной активности на нашем рынке происходит за счет сразу нескольких факторов.

Первый из них на рынке продолжает снижаться стоимость жилищных кредитов. Средневзвешенная ставка выдачи ипотечных кредитов вплотную приблизилась к историческим минимумам.

Второй: продолжает расти конкуренция и активность игроков на рынке жилищного кредитования, что позитивно отражается на доступности ипотечных кредитов для населения. Кроме того, многие банки, вернувшись на этот рынок, начинают активнее работать с посредниками – агентствами недвижимости, застройщиками и ипотечными брокерами, предлагая через них более льготное кредитование.

Третий: рынок жилья демонстрирует постепенное восстановление - наблюдается тенденция постепенного роста цены на жилье, началось строительство нового жилья. Люди стараются успеть «вложиться» в покупку жилья до нового витка цен.

Как отмечает Лариса Мелько (филиал ОАО «АКИБАНК» в г. Оренбург), «одновременно с увеличением количества новых выдач наблюдается тенденция к снижению кредитного портфеля у банков за счет досрочного погашения кредитов. Поэтому банки в целях привлечения большего количества клиентов и увеличения кредитного портфеля активно кредитуют рынок строящегося жилья».

Одни клиенты приобретают жилье впервые, имея на руках минимальный первоначальный взнос, как правило, это молодые семьи. Другие клиенты, уже имеющие в собственности недвижимость, улучшают свои жилищные условия за счет продажи старого жилья и с помощью ипотечного кредита переезжают в более комфортное жилье. В последнее время возросло количество клиентов, обращающихся за покупкой жилья с использованием средств материнского капитала.

Что характерно, ни один из опрошенных нами банкиров даже не намекнул о постепенно надвигающейся второй волне экономического кризиса. Хотя эксперты уже вовсю трубят, что ипотечные кредиты пострадают в первую очередь. Пока же все банкиры настаивают, что на рынке продолжает снижаться стоимость и повышается доступность жилищных кредитов. С оптимизмом смотрит в будущее руководитель Ипотечного центра ОО «Оренбургский» Приволжского филиала ОАО «Промсвязьбанк» Александр Яворский: «Впереди 4-й квартал – традиционно горячая пора для банкиров - спрос на кредитные продукты в это время стабильно высок и растет вплоть до середины декабря».

«По прогнозам аналитиков к 2012 году количество ипотечных сделок в России превысит докризисный уровень. Рост ипотечного кредитования требует квалифицированных кадров. В связи с этим у нас и возникла идея создания курсов для повышения доступности и уровня знаний у специалистов в области ипотечного кредитования, эффективного взаимодействия и обмена опытом с нашими партнерами – ипотечными брокерами, риелторами, сотрудниками агентств недвижимости, страховых и оценочных компаний», – отмечает Илья Зибарев, заместитель руководителя блока «Розничный бизнес» Альфа-Банка.

Банк-клиент: новая система координат

Управляющий филиалом ОАО Банк АВБ в г. Оренбурге Юрий Хрулев спешит отметить, что «уроки кризиса 2008 года не прошли даром, и заемщики стали более щепетильны в выборе ипотечных программ. Оно и понятно: люди стараются максимально снизить свою финансовую нагрузку, отдают предпочтение тем ипотечным программам, условиями которых предусмотрена возможность частичного и полного досрочного погашения ссуды без мораториев, более осторожно подходят к таким вопросам, как требования по страхованию, размеру процентной ставки и комиссионных платежей».

И банки пересмотрели свое отношение к данному виду кредитования – требования к заемщикам повысились, размер первоначального взноса вырос до 20-30 %, при этом сама ипотека дешевеет, снижаются или вовсе отменяются комиссии, все большее количество банков предлагает этот продукт, растет конкуренция.

А вот Алексей Булгаков, начальник отдела ипотечного кредитования ОАО «НИКО-БАНК», считает, что люди охотнее берут ипотечные кредиты, «т. к. условия, предлагаемые оренбургскими банками, стали более

Любое строительство, отделка, проектирование

От «нуля» до аква-парка

ВЫЕЗД В РЕГИОНЫ!

Котлованы, фундаменты, заборы, срубы, кровля, сауны, беседки, лестницы, кафе, детские площадки, ландшафтный дизайн, камины, барбекю, печи, скульптуры, бассейны, инженерные системы.

12 ЛЕТ НА РЫНКЕ ОРЕНБУРЖЬЯ

тел. 8 (3532) 59-72-77
www.nuimaster56.ru

ЗАКАЗ СМЕТЫ ОН-ЛАЙН БЕСПЛАТНО

доступны заемщикам. Также существенно смягчились требования, предъявляемые банками к самому заемщику (стаж, форма подтверждения дохода, уровень дохода)».

С 5 сентября ВТБ24 сделал в целом более простым процесс получения ипотечного кредита для владельцев бизнеса. Теперь, как и для наемных работников, ипотечные заявки бизнесменов будут рассматриваться в автоматическом режиме с использованием скоринговой модели. Такой переход на поточную систему оценки всех заемщиков позволит существенно сократить сроки рассмотрения заявки и принятия решения, значительно упростить для клиента процедуру получения кредита.

Вот на какую тенденцию нам посоветовали обратить внимание в «НИКО-БАНКе». Заемщики стараются как можно больше внести собственных средств, чтобы взять наименьшую сумму кредита.

Еще один важный аспект – возможность выбора способа погашения кредита, которую предоставляет далеко не каждый банк. В настоящее время на российском рынке практикуются две схемы погашения ипотечных кредитов – аннуитетная и дифференцированная. Например, по словам начальника управления ипотечного кредитования Татьяны Долгополовой, в банке «Форштадт» заемщик сам может выбрать, какая схема для него удобнее, и зафиксировать этот момент в кредитном договоре.

Ставки, сроки, объемы, объекты

В настоящее время наиболее популярным является покупка квартир на вторичном рынке жилья. В «АКИБАНКЕ» объем выданных за 9 месяцев 2011года кредитов на покупку вторичного жилья увеличился в 4 раза по сравнению с 2010 годом, количество выданных кредитов за указанный период возросло в 3 раза, средняя сумма ипотечного кредита в 2011 году выросла на 30 % и составила 1 060 тыс. руб.

Вот как оценивает лучшие варианты покупки жилья Ольга Неверова, управляющий РОО «Оренбургский» ВТБ24: «По нашему мнению, очень выгодной сейчас является покупка новостройки. Пока чаще клиенты приобретают квартиры на вторичном рынке жилья - 65,8 % от общего объема выданных ипотечных кредитов, из которых 7,4 % составляют покупки в малоэтажном секторе (индивидуальные жилые дома), а 86,5 % составляют покупки готовых квартир на вторичном рынке. 26,6 % от общего объема выданных ипотечных кредитов идет на приобретение квартир в новостройках. Оставшиеся 7,6 % приходятся на специальные программы ипотечного кредитования, такие как рефинансирование действующих ипотечных кредитов, и нецелевые ипотечные кредиты под залог имеющейся жилой недвижимости».

Впрочем, как отмечает руководитель Ипотечного центра филиала ОАО «Промсвязьбанк» Александр Яворский, «каждый банк имеет своею статистику по долям кредитных продуктов в общем объеме своей выдачи. Это обусловлено особенностями фондирования, кредитной направленности, процентными ставками и, конечно, направлением работы конкретных менеджеров на местах».

Что касается ставок, то они практически сравнялись для различных финансовых учреждений и держатся в диапазоне от 10 до 13 % годовых. Есть и уникальные для рынка предложения, но они связаны большим количеством ограничений. Взорвать рынок могла бы ипотечная программа Правительства Оренбургской области, об общих принципах которой ФЭБ уже писал. К сожалению, пока дальше деклараций дело не продвинулось. Все затормозилось на этапе утверждения процентных ставок. Впрочем, мы допускаем, что данная ипотечная программа уже принята, но чьим-то решением сделана закрытой, недоступной для любого желающего. Что неудивительно, учитывая ее мизерный объем на фоне общих потребностей рынка. Что касается банков, которые рассчитывают на собственные ресурсы, то, например, в течение 2011 года ОАО «НИКО-БАНК» снизил процентную ставку по ипотечным кредитам до 10 % годовых, первоначальный взнос может составить от 15 % от стоимости приобретаемого жилья. А в рамках кредитования по проекту «Экодолье» заемщик может внести всего лишь 5 % от стоимости приобретаемого объекта на этапе строительства.

По собственным ипотечным программам в банке «Форштадт» размер ставки составляет от 10 до 11,5 % годовых (при отсутствии личного страхования ставка увеличивается на 0,7 %) независимо от срока предоставления кредита. Срок кредита – до 30 лет (не превышая наступления 75-летнего возраста заемщика).

Что же касается дальнейшего движения процентных ставок, то, по мнению экспертов, на величину процентных ставок влияет несколько показателей. Во-первых, это стоимость ресурсов. Во-вторых, это риски. В-третьих, это операционные расходы. В-четвертых, это банковская маржа. «По всем этим направлениям подвижки вниз возможны, - замечает Ольга Неверова, управляющий РОО «Оренбургский» ВТБ24, - но я бы не сказала, что в ближайшее время будет какое-то значимое снижение ставок по ипотеке. Оно уже произошло. Если вы сравните ставки, которые есть сейчас и которые были пару лет назад, вы увидите, что они на несколько процентных пунктов снизились».

«Условия в ближайшее время не будут изменяться, - уверен Алексей Булгаков, начальник отдела ипотечного кредитования ОАО «НИКО-БАНК». - Так как ставки установились ниже докризисного уровня на 2-

Показатели	Май 2010	Июнь 2010	Июль 2010	Август 2010	Сентябрь 2010	Октябрь 2010	Ноябрь 2010	Декабрь 2010	Январь 2011	Февраль 2011	Март 2011	Апрель 2011	Май 2011	Июнь 2011	Июль 2011	Август 2011
на первичном рынке (предложение застройщиков)	32,4	32,4	31,90	32,03	32,38	31,93	31,27	31,20	32,50	32,00	32,50	32,34	32,38	32,70	31,80	33,12
на первичном рынке (предложение агентств недвижимости)	34,01	33,18	33,32	33,27	32,38	32,45	33,44	32,13	33,63	35	36,01	34,39	34,03	33,16	34,04	34,60
на вторичном рынке	35,89	36,23	36,26	35,90	36,3	36,87	37,18	37,39	37,08	37,60	38,46	38,28	38,65	38,74	38,71	39,24
Темп роста цен на жилье, % к предыдущему периоду																
на первичном рынке (предложение застройщиков)	96,1	100,0	98,5	100,4	101,1	98,6	97,9	99,8	104,2%	98,5%	101,6%	99,5%	100,1%	101,0%	97,3%	104,14
на первичном рынке (предложение агентств недвижимости)	98,1	97,6	100,4	99,8	97,3	100,2	103,1	96,1	104,7%	104,1%	102,9%	95,5%	99,0%	97,4%	102,7%	101,65
на вторичном рынке	99,1	100,9	100,1	99,0	101,1	101,6	100,8	100,6	99,2%	101,4%	102,3%	99,5%	101,0%	100,2%	99,9%	101,35

3 процентных пункта. Если со стороны правительства не будет субсидирования процентных ставок, то ожидать снижения не стоит».

ОАО Банк АВБ выдает ипотечные жилищные кредиты на покупку квартир и жилых домов на вторичном рынке с их последующим рефинансированием в АИЖК, а уровень средней процентной ставки составил 12,25 процентов годовых при интервале ставок от 9,8 до 15 процентов годовых. Пи этом Юрий Хрулев уверяет, что «в будущем, с учетом наблюдающихся тенденций на рынке ипотечного жилищного кредитования и при благоприятных экономических условиях, уровень процентной ставки будет продолжать свое снижение».

Есть ли деньги на ипотеку?

Главной проблемой для широкого распространения ипотечных программ всегда являлось отсутствие длинных денег. До кризиса эта проблема была решена с помощью АИЖК, то сегодня банки (накопив за 2010 год избыточную ликвидность) предпочитают реализовывать собственные программы. С точки зрения бизнеса – такой шаг оправдан. С точки зрения стабильности – вопрос весьма спорен.

Одной из востребованных программ кредитования в 2010-м – начале 2011 года являлась программа государственной поддержки рынка ипотечного кредитования, реализуемая ВЭБ. По данным ВТБ24 за полугодие, на кредиты «с государственной поддержкой» приходится около половины от общего числа выданных кредитов. Однако постепенно, в связи со снижением рыночных ставок, интерес к этой программе будет уменьшаться, а доля выдач по собственным программам банков будет расти. Например, Лариса Мелько (филиал ОАО «АКИБАНК» в г. Оренбург) рассказывает, что «как правило, долгосрочное ипотечное кредитование наш банк осуществляет за счет средств наших банков-партнеров, краткосрочные кредиты банк выдает за счет собственных средств».

В «НИКО-БАНКе» все кредитные программы базируются на собственных ресурсах. Помимо кредитования объектов в городе Оренбурге и Оренбургском районе этот банк предлагает ипотечные кредиты в городах области (Орск, Новотроицк, Бузулук).

АКБ «Форштадт» (ЗАО) работает как по собственным ипотечным программам, так и выступает в качестве первичного кредитора по программам ОАО «АИЖК», ЗАО КБ «ДельтаКредит». Продуктовая линейка представлена и государственными социальными программами: «Военная ипотека» - для участников накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих, «Материнский капитал» - для семей, получивших право на государственную поддержку в виде материнского (семейного) капитала.

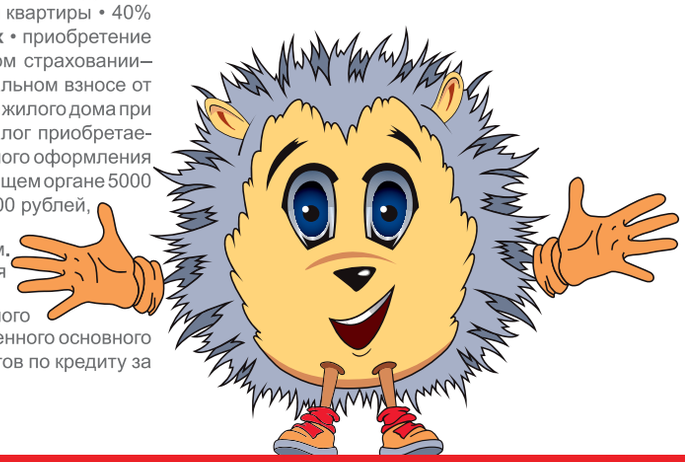
Информационная открытость

К сожалению, найти объективную информацию о структуре просроченной задолженности по ипотечным кредитам в различных банках не представляется возможным. Надо отдать должное банку ВТБ24, такую информацию не скрывающему. Доля просроченных кредитов (более чем на 90 дней) в ипотечном портфеле ВТБ24 (в целом по банку) на конец первого полугодия 2011 года по международным стандартам финансовой отчетности составила 7,1 %. Как отметила Ольга Неверова, «основной характерной чертой 2011 года является то, что по всем проблемным активам 2009-2010 годов завершаются судебные процедуры сбора».

ПРОСТОРНОЕ ЖИЛЬЁ

Сумма до 4 миллионов рублей | **Срок** до 30 лет | **Ставка** от 9,8% годовых | **По стандартам** АИЖК

Ипотечный кредит на приобретение готового жилья. **Сумма** • от 400000 до 4000000 рублей. **Минимальный первоначальный взнос** • 30% стоимости приобретаемой квартиры • 40% стоимости приобретаемого жилого дома. **Срок** • от 3 до 30 лет. **Ставка годовых** • приобретение квартиры при первоначальном взносе от 50%, сроке кредита до10 лет и личном страховании– 9,8%, без личного страхования – 10,5% • приобретение квартиры при первоначальном взносе от 30% и личном страховании – 12%, без личного страхования – 12,7% • приобретение жилого дома при личном страховании–13,5%,без личного страхования – 15%. **Обеспечение** • залог приобретаемого жилья. **Тарифы** • за подготовку документов (при отсутствии их нотариального оформления и/или заверения) для выдачи кредита после регистрации залога в регистрирующем органе 5000 рублей, в том числе НДС • до регистрации залога в регистрирующем органе10000 рублей, в том числе НДС. **Страхование** • страхование квартиры/жилого дома • личное страхование. **Погашение** • аннуитентными платежами в соответствии с графиком. **Досрочное погашение** • по заявлению заёмщика в любое время без взимания комиссии • сумма досрочного платежа не менее 10000 рублей • в случае ненадлежащего исполнения заявления штраф в размере 1% от суммы заявленного платежа, но не менее 1000 рублей. **Штрафные санкции** • 0,1% от суммы просроченного основного долга за каждый день просрочки платежа • 0,1% от суммы просроченных процентов по кредиту за каждый день просрочки платежа. Реклама.



АВТОВАЗБАНК ОСНОВАН В 1988 ГОДУ

40 02 02, ул. Челюскинцев, 16, ул. Салмышская, 41, (ТРЦ «Новый мир»), авб.рф, 630-930-526, 631-944-842

ОАО Банк АВБ, ген. лицензия №23 ЦБ РФ

Портрет ипотечного заемщика за 1-е полугодие 2011 г. (по данным департамента маркетинга ОИЖК)

Средний возраст - 33,2 года.

Мужчины – 65 %, женщины - 35 %.

Средний ежемесячный совокупный доход семьи - 39,6 тыс. руб. При этом принадлежность к бюджетной сфере имеют 29 % заемщиков, 71 % заняты в коммерческой сфере.

Из них:

- руководители – 16,5 %;
- специалисты - 62 %;
- рабочие – 21,5 %.

Структура приобретенного с помощью кредитных средств жилья:

- покупка квартиры на первичном рынке – 34 %;
- покупка квартиры на вторичном рынке – 54 %;
- завершение строительства дома – 6 %;
- ремонт жилья – 6 %.

Средняя цена жилья, купленного по ипотеке – 1 741,71 тыс. руб.

Средняя площадь приобретаемой квартиры – 64 м^2.

Из них:

- 1-комн. – 28 %;
- 2-комн. – 50 %;
- 3-комн. – 22 %.

Основные среднестатистические параметры ипотечного кредита. Коммерческие программы кредитования:

размер ипотечного кредита – 894,61 тыс. руб.;

первоначальный взнос – 50,5 %;

средний размер ежемесячного платежа – 11,4 тыс. руб.;

срок кредитования – 16,5 лет;

средневзвешенная процентная ставка – 12,3 %.

Программа кредитования за счет средств областного бюджета:

размер ипотечного кредита – 1 056,87 тыс. руб.;

первоначальный взнос – 71 %;

средний размер ежемесячного платежа – 7,7 тыс. руб.;

срок кредитования – 21,4 года;

средневзвешенная процентная ставка – 6 %.

Залог не просто должен быть. Он должен быть правильно оформлен

В период кризиса банки оказались наиболее защищенными от наступления неблагоприятных последствий, связанных с падением уровня экономики, по сравнению со своими заемщиками, которые увлекались ипотечным кредитованием, строя своеобразную кредитно-ипотечную пирамиду, или просто не рассчитали свои силы в устойчивости к долговой нагрузке.

Одним из основных факторов кризиса ипотеки на Западе был существенный процент невозврата по кредитам из-за более объективного подхода к оценке имущества. В российских банках такой тенденции нет, банковский сектор был более консервативен в оценке платежеспособности потенциального клиента и его имущества.

Это положение вещей просматривается в подходах при оценке имущества, подлежащего залогу, - имущество принималось в залог со значительным дисконтом относительно реальной цены. Таким образом, при обращении взыскания на предмет залога с учетом падения цен на недвижимость из-за кризиса стоимость заложенного имущества оказывается зачастую равной или большей, чем сумма выданного кредита и начисленных процентов. За счет такого дисконта, сделанного при получении кредита, банк немного теряет при обращении взыскания на имущество. В основном эти потери связаны с «замораживанием» денежных средств на период обращения взыскания на залоговое имущество.

Следует отметить и тот факт, что государство поддержало банки не только ликвидностью путем проведения беззалоговых аукционов, но и путем внесения множества изменений в законодательство и правоприменительную практику, перекрыв заемщику, залогодателю, поручителю какие-либо шансы оспорить залоги и поручительства. Во-вторых, поставило залогового кредитора в исключительно привилегированное положение по сравнению с иными кредиторами и самим должником. Таким образом, все негативные последствия увлечения кредитами были отнесены на предпринимательский риск. Наибольшее число оспоренных сделок вызвано ошибками самих банков при оформлении залогов — в большинстве случаев это проблемы с отсутствием индивидуализации заложенного движимого имущества, что не позволяет обратить на него взыскание ввиду отсутствия характеризующих признаков.

Очень много проблем у заемщика возникает в связи с предоставлением недостоверных сведений при получении кредита. В основном это бухгалтерская отчетность, которая предоставляется заемщиком в обоснование своей платежеспособности. При получении кредита в «тучные годы» банки сами зачастую подталкивали заемщика на фальсификацию документов, подтверждающих его платежеспособность, не упоминая о том, что это подпадает под признаки состава преступления, предусмотренного ст. 176 УК РФ «Незаконное получение кредита». Что доказывается элементарно путем сличения отчетности, сданной в банк, с той, что была сдана в налоговый орган. В результате банк получает дополнительный рычаг воздействия на несговорчивого должника.

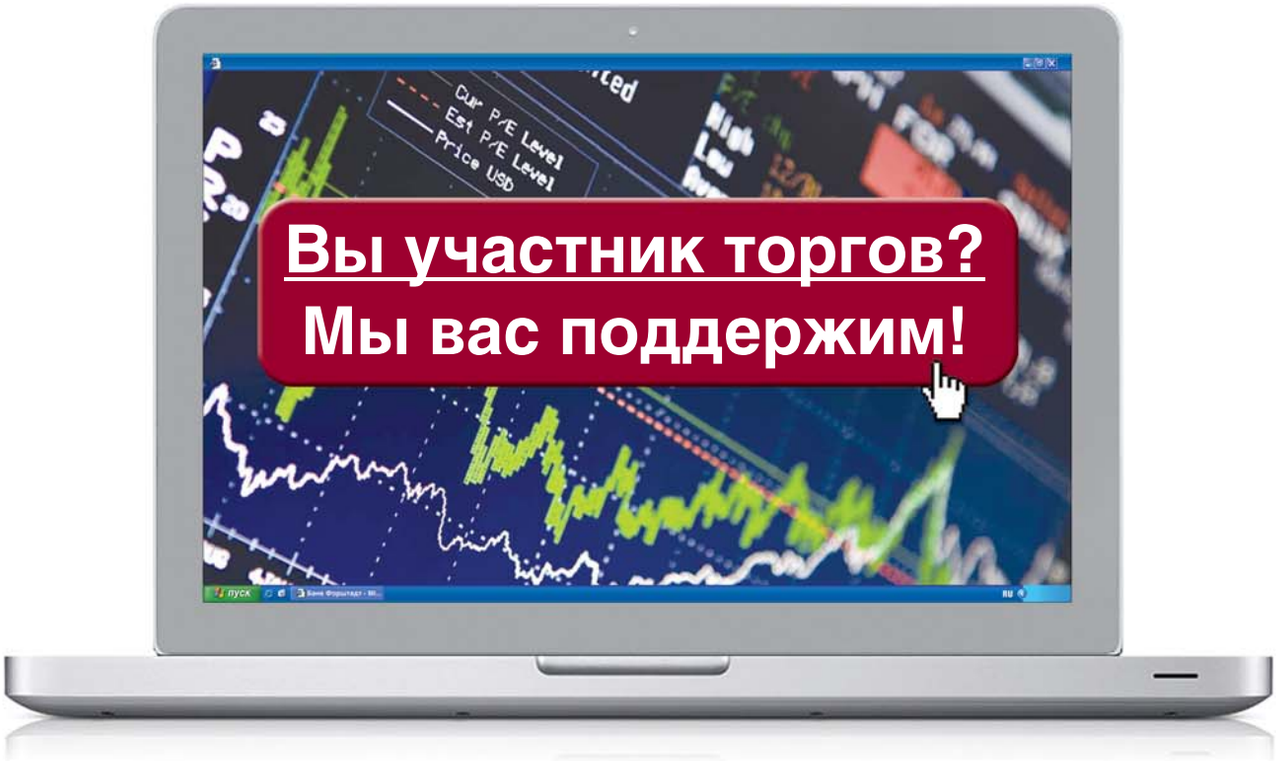
Стоит отметить, что с точки зрения займодавца грамотно составленный залог, а тем более ипотека, являются теми средствами, которые будут действительно гарантировать возврат кредита. Даже несмотря на наличие процедуры банкротства или просто большого количества иных кредиторов. Но тут главной задачей займодавца является правильно составить договор залога или ипотеки, соблюсти все нюансы, предусмотренные законом, для того, чтобы залог не был впоследствии оспорен.

Владимир Тишин, генеральный директор юридической фирмы «Защита права».

БАНК

Форштадт

Всегда на твоей стороне!



КРЕДИТ «ТЕНДЕРНЫЙ»

для малого и среднего бизнеса

ВАШ ВЕСОМЫЙ АРГУМЕНТ!

- **Электронные торги**
- **Целевые кредиты**
- **Государственный заказ**

- г. Оренбург, ул. Чкалова, д. 35/1
  Тел.: (3532) 980-587, 980-422, 980-545
- **Ждем вас во всех офисах Банка**
- **8-800-100-2208** (бесплатный круглосуточный телефон)

добавить

www.forshtadt.ru

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

Бизнес-парки выходят на авансцену

Не так давно в оренбургской коммерческой недвижимости появился новый формат: бизнес-парки. По мнению участников рынка недвижимости, этот сегмент в ближайшие годы будет расти более опережающими темпами, чем офисный рынок в целом. Перспективы у него, как показывает западный опыт, хорошие.

Сегодня в центре города мало удобных мест для размещения крупных бизнес-парков – они могут появляться там, где ранее были промышленные объекты.

Как отмечают специалисты рынка, бизнес-парк – это прежде всего комплекс зданий, объединенных одной общей концепцией (идеей) и расположенных на одной территории. Как правило, бизнес-парк предполагает наличие мощной социальной инфраструктуры, позволяющей работникам офисов не чувствовать себя ущемленными и проводить там по 12 часов в сутки. В социальную инфраструктуру бизнес-парка входят рестораны, кафе, магазины, бутики, спа-салоны, косметические салоны, конференц-залы, парковки, боулинг-центры, бильярдные, фитнес-центры.

Пока в Оренбурге полноценным названием «бизнес-парк» может похвалиться лишь «Армада», хотя она давно и прочно ассоциируется у людей с торговым центром. Впрочем, находиться в одиночестве ей долго не пришлось: вот уже 3 месяца постепенно вводится в строй не менее масштабный проект – бизнес-парк «Восток», располагающийся на площадях Фабрики Оренбургских пуховых платков. Насколько идея бизнес-парка практически воплотима в жизнь в Оренбурге, мы спросили у **директора бизнес-парка «Восток» Владимира Сыровацкого.**

– Владимир, в чем заключается концепция бизнес-парка «Восток»? Или все-таки правильнее его называть бизнес-центр? Как появилась идея его создания?

- Если рассуждать о категории, то все-таки размер территории и количество различных объектов на нем таково, что формулировка «бизнес-центр» по отношению к нему малоприменима. Что касается концепции создания бизнес-парка, то прежде всего нашей целью было создать такие условия для развития бизнеса, что каким бы ни был бизнес, в какой бы сфере деятельности ни находился клиент, успех его дела был бы предопределен на 95 %. И эта предопределенность обеспечивается за счет таких условий, таких сервисов нашего бизнес-парка, при которых клиент целиком и полностью сосредотачивается на своей сфере деятельности, нисколько при этом не заботясь об условиях работы, зная, что они высокого уровня.

– Помещения, в которых располагается бизнес-парк, ранее были производственными. Каким изменениям они подверглись?

– Конечно, раньше все это было частью большого производственного комплекса. В этом мы усмотрели плюс: данный тип помещений, обладая именно промышленными мощностями, при определенных изменениях позволяет реализовать в одном месте функционирование совершенно различных бизнес-процессов, которые при других обстоятельствах просто не получилось бы разместить рядом. Кроме того, в бизнес-парке планируется строительство объектов под конкретных арендаторов.

Поэтому в самом начале была проведена огромная работа с проектными организациями и были разработаны проекты помещений и инженерных сетей под требования арендаторов (электричество, водоснабжение, канализация, теплоснабжение и др.). Эти проекты в настоящий момент успешно реализуются.

– Почему Вы считаете, что арендаторы будут заинтересованы в сотрудничестве с вашим бизнес-парком? В чем его преимущества по сравнению с существующими альтернативными вариантами?

– В настоящий момент бизнес-парк на 85 % заполнен. Это арендаторы, которые здесь находятся уже длительное время, а также арендаторы, площади для которых готовятся к вводу в эксплуатацию. Уникальные характеристики бизнес-парка позволяют нам говорить о том, что в ближайшие 4–8 месяцев все 100 % площадей будут заполнены. Высококачественная инфраструктура, расположение в географическом центре города делают бизнес-парк отличным логистическим центром для предпринимателей, работающих в сфере оптовой и розничной торговли. Данный фактор уже оценен по достоинству – здесь давно находится акцизный склад компании «Новые Имена», специализирующейся на оптово-розничной торговле винно-водочными изделиями, а также компания «Полипак-трейд», занимающаяся оптовой торговлей пластиковой упаковочной продукцией. Кроме того, отличная транспортная доступность – основная характеристика бизнес-парка, плюс огромная парковка – все это делает выбор в нашу пользу без каких-либо альтернатив. И, помимо всего перечисленного, мы делаем особенный акцент на энергосбережении – у нас внедряются соответствующие технологии, помимо экономии мы также делаем возможным и контроль за энергопотреблением – путем установки различных автоматических систем.

– Расскажите поподробнее об общих характеристиках бизнес-парка «Восток».

– Мы расположены по адресу: г. Оренбург, ул. Карагандинская, 58/1. Бизнес-парк «Восток» по генеральному плану – это 75 000 кв. м площадей различного назначения: офисы, склады, производственные и торговые помещения, более 600 парковочных мест. Сегодня мы проводим капитальный ремонт зданий общей площадью 25 000 кв. м, осуществляем благоустройство прилегающей территории, полностью реконструировали все наружные инженерные сети. Немаловажная деталь – заработал светофор на перекрестке ул. Карагандинской и ул. Расковой, что значительно упростило движение автомобилей и пешеходов в этой точке дороги.

Наши основные преимущества – многофункциональность, инфраструктура, транспортная доступность, возможность подготовки арендных площадей по техническому заданию клиента. Наши клиенты: Фабрика Оренбургских пуховых платков, торговые сети «СосеДДушка», «Энтузиаст», компания «Новые Имена», экспресс-почта «Даймекс», компания «Полипак-трейд», «Оренбург-GSM», аутсорсинговая компания «Базис» и др. – более 50 арендаторов.

– А что из себя представляют предлагаемые помещения: какие типы, характеристики, планировка?

– Особенность бизнес-парка как объекта в том, что на его территории есть возможность расположить бизнесы различных сфер деятельности – от производства до офиса. Складские и производственные площади расположены на внутренней территории бизнес-парка, по офисным площадям мы готовы предложить и «первую линию» – офисы, выходящие на ул. Карагандинскую и ул. Расковой, с наличием большой удобной парковки перед офисом. Кроме этого, готовится к открытию торговый зал, расположенный на 2-м этаже корпуса по ул. Карагандинской, и через 3 месяца мы будем готовы принять у себя пред-

принимателей, работающих в торговой сфере.

– Как понятно из самой концепции, бизнес-парк отличается от обычного делового центра наличием развитой инфраструктуры. Расскажите, какой она будет у вас: стоянки, общепит, связь, сервисные услуги, конференц-залы и т. д.

– Инфраструктура будет очень обширной: от обеспечения бизнесов различными сервисами и услугами до вариантов проведения времени за пределами рабочего дня. Помимо организации парковочной зоны (включая и круглосуточную охраняемую парковку), на территории бизнес-парка уже функционирует банкет-холл, ориентированный, прежде всего, на организацию питания клиентов бизнес-парка. Помимо бизнес-ланчей, он предоставляет возможность в вечернее время проводить торжества, корпоративные мероприятия, юбилеи, а также позволяет обслуживать конференции с организацией обязательного кофе-брейка либо полноценного обеда для всех участников. Также на территории имеются банкоматы, супермаркеты, салон красоты, автосервис, автомойка и экспресс-почта – очень важный сервис в современных условиях, когда скорость передачи информации и документов становится ключевым фактором выживания бизнеса. Интернет и телефония в нашем бизнес-парке обеспечиваются посредством оптоволоконной связи.

– На какой ценовой уровень вы ориентируетесь, предлагая площади в бизнес-парке? Насколько арендные ставки и условия будут гибкими?

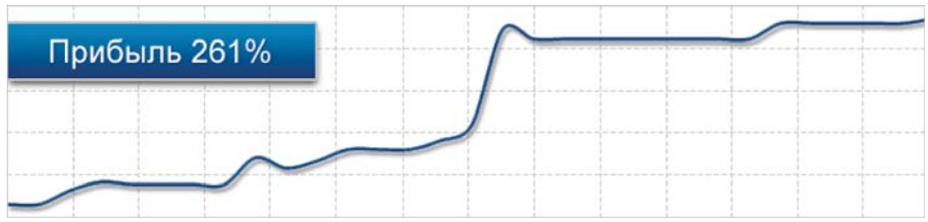
– В настоящий момент ставки различаются в зависимости от категории площадей и качества их подготовки. Мы готовы заключать партнерские соглашения с нашими клиентами о совместной подготовке площадей в соответствии с их требованиями, на взаимовыгодных условиях. И здесь ценовая политика очень гибкая и зависит от степени вовлеченности участника в процесс подготовки и обустройства. Мы стремимся предложить арендаторам лучшие в городе условия.

– Важный момент: насколько ваш бизнес-парк будет отвечать современным требованиям в части энергосбережения, безопасности, комфортности и т. д.?

– Изначально, еще на этапе проектирования, требования по энергосбережению, безопасности, комфортности и удобству участников были заложены в проектное задание, и любое решение принималось исключительно с учетом всех перечисленных качеств высокотехнологичного комплекса, отвечающего самым современным требованиям. Решения, которые реализованы при строительстве, – в настоящий момент самые оптимальные, с учетом всех последних технологий в строительстве, энергосбережении, проектировании и эксплуатации инженерных систем. Мы готовы и будем дальше реализовывать проекты, которые позволят нам вывести наш бизнес-парк на качественно новый уровень, на уровень европейских стандартов качества обслуживания бизнес-процессов. В этом нам помогают наши зарубежные партнеры, совместно с которыми мы проектируем и реализовываем наши новые проекты.

Еще раз отметим, что концепция бизнес-парков не только имеет право на жизнь, но и будет активно развиваться. Они обладают определенными достоинствами, главными из которых являются низкая арендная ставка, собственная инфраструктура, отсутствие ограничений на электрические мощности, транспортная доступность и наличие достаточного количества парковочных мест. Пожалуй, при таком наборе положительных качеств многие компании сделают свой выбор в пользу бизнес-парков.

Лучший трейдер за август 2011



Трейдеры проекта «Персональный трейдер» принимают взвешенные решения и успешно управляют активами наших клиентов.

Полный отчет по сделкам за календарный месяц

Время открытия	Тип	Объем	Инструмент	Цена	Стоп/лосс	Тейк/профит	Время закрытия	Цена	Своп	Результат
2011.08.01 16:49	sell	1.00	eurusd	1.4236	1.4236	1.4166	2011.08.01 17:10	1.4217	0.00	190.00
2011.08.03 09:37	buy	1.00	eurchf	1.1070	1.1080	0.0000	2011.08.03 09:42	1.1080	0.00	193.00
2011.08.03 09:43	buy	1.00	eurchf	1.1086	0.0000	0.0000	2011.08.03 10:21	1.1086	0.00	0.00
2011.08.03 21:27	buy	2.00	eurchf	1.1006	1.1006	1.1076	2011.08.04 03:01	1.1076	2.34	2 718.44
2011.08.04 12:56	buy	2.00	eurusd	1.4259	1.4224	1.4264	2011.08.04 14:31	1.4224	0.00	700.00
2011.08.04 15:25	sell	1.00	eurchf	1.0988	1.0988	1.0932	2011.08.04 15:45	1.0932	0.00	1 088.51
2011.08.05 14:14	sell	1.00	usdjpy	78.57	0.00	0.00	2011.08.05 14:26	78.68	0.00	-139.81
2011.08.05 14:30	buy	1.00	usdjpy	78.96	78.65	79.30	2011.08.05 15:25	78.65	0.00	-394.15
2011.08.09 21:21	buy	1.00	eurchf	1.0225	0.0000	1.0490	2011.08.09 22:06	1.0333	0.00	2 247.82
2011.08.09 21:34	buy	1.00	eurchf	1.0224	0.0000	1.0490	2011.08.09 22:06	1.0338	0.00	2 371.70
2011.08.09 22:30	buy	2.00	eurchf	1.0362	0.0000	1.0490	2011.08.09 22:55	1.0367	0.00	207.87
2011.08.09 22:58	buy	2.00	eurchf	1.0363	0.0000	1.0509	2011.08.10 02:17	1.0369	0.83	249.34
2011.08.09 23:55	buy	2.00	eurchf	1.0384	1.0255	1.0509	2011.08.10 05:49	1.0397	0.83	538.45
2011.08.10 00:15	sell	1.00	eurusd	1.4388	0.0000	1.4370	2011.08.10 01:04	1.4370	0.00	180.00
2011.08.10 01:05	sell	1.00	eurusd	1.4367	1.4400	1.4320	2011.08.10 02:03	1.4359	0.00	80.00
2011.08.10 10:19	sell	1.00	eurchd	1.0340	0.0000	0.0000	[illegible]	[illegible]	[illegible]	2 487.56
2011.08.11 05:22	buy	1.00	gbpusd	1.6186	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	2011.08.17 15:09	1.1415	0.00	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	0.0000	0.0000	2011.08.17 14:30	1.1386		cancelled
2011.08.17 15:12	buy	3.00	eurchf	1.1425	0.0000	1.1545	2011.08.17 16:27	1.1545	0.00	6 778.81
2011.08.17 15:55	buy	1.00	eurchf	1.1485	0.0000	1.1530	2011.08.17 16:25	1.1530	0.00	847.99
2011.08.17 16:45	buy	1.00	eurchf	1.1527	0.0000	1.1543	2011.08.17 16:57	1.1449	0.00	-1 476.90
2011.08.17 17:03	buy stop	3.00	eurchf	1.1430	0.0000	1.1530	2011.08.17 17:37	1.1413		cancelled
2011.08.17 18:12	buy	3.00	eurchf	1.1420	0.0000	0.0000	2011.08.17 18:13	1.1409	0.00	-626.19
2011.08.17 18:36	sell	3.00	eurchf	1.1399	1.1435	1.1400	2011.08.17 21:03	1.1400	0.00	-57.03
2011.08.18 01:12	buy	1.00	eurchf	1.1404	0.0000	1.1410	2011.08.18 01:39	1.1404	0.00	0.00
2011.08.18 02:09	sell	2.00	eurusd	1.4413	0.0000	1.4400	2011.08.18 03:05	1.4416	0.00	-60.00
2011.08.18 06:10	sell	1.00	eurusd	1.4394	0.0000	1.4378	2011.08.18 06:53	1.4392	0.00	20.00
2011.08.18 07:37	buy	1.00	eurchf	1.1505	1.1420	0.0000	2011.08.18 08:41	1.1420	0.00	-1 607.41
2011.08.18 08:03	sell	1.00	eurchf	1.1445	0.0000	1.1420	2011.08.18 08:13	1.1462	0.00	-320.15
2011.08.26 06:54	buy	1.00	eurchf	1.1420	1.1380	1.1460	2011.08.26 11:38	1.1460	0.00	756.34
2011.08.26 07:34	buy	1.00	eurusd	1.4428	0.0000	1.4445	2011.08.26 08:46	1.4445	0.00	170.00
2011.08.26 17:14	buy	3.00	usdjpy	76.76	0.00	77.00	2011.09.01 03:06	77.00	-65.69	935.06
2011.08.26 17:16	buy	3.00	usdjpy	76.75	0.00	76.85	2011.08.29 01:46	76.75	-10.95	0.00
2011.08.26 18:02	buy	3.00	usdjpy	76.63	0.00	77.00	2011.09.01 03:06	77.00	-65.69	1 441.56
2011.08.31 14:55	sell	1.00	eurchf	1.1585	1.1570	1.1515	2011.08.31 15:12	1.1570	0.00	280.62
2011.08.31 16:05	sell	1.00	eurchf	1.1620	0.0000	1.1530	2011.08.31 17:32	1.1578	0.00	784.66
2011.08.31 16:16	buy stop	1.00	eurchf	1.1670	0.0000	0.0000	2011.08.31 16:58	1.1616		cancelled
2011.08.31 18:16	sell	1.00	eurchf	1.1562	1.1560	1.1515	2011.08.31 19:37	1.1560	0.00	37.38
2011.08.31 18:35	buy stop	1.00	eurchf	1.1610	0.0000	0.0000	2011.08.31 19:26	1.1544		cancelled
Прибыль:										**261%**

С подробным отчетом можно ознакомиться на **www.trust.teletrade.ru**

Как узнать, насколько оправдывают себя затраты на освоение валютного рынка Forex, и впоследствии самостоятельное управление собственными активами, по времени и ресурсам, по отношению к варианту, когда вашими денежными активами управляет опытный трейдер?

Для оценки выгоды инвестирования наш проект на регулярной основе публикует результаты лучших трейдеров проекта «Персональный трейдер».

Выбор основывается на простейшем показателе наибольшего увеличения торгового счета в процентном отношении за календарный месяц.

Пересвет Сергеевич

Год рождения: 1987

Образование: Высшее. Петрозаводский Государственный университет. Специальность: Организация и управление строительства зданий и сооружений.

Опыт работы: Опыт работы на рынке Forex с июня 2007 года. При торговле использует Stochastic Oscillator, RSI в двух периодах, Parabolic Sar в комплексе со свечным анализом и глубоким пониманием волновой структуры рынка в долгосрочных периодах. Торговые стратегии носят ультра-консервативный характер и все открытые позиции хеджированы встречными отложенными ордерами на пробой. Высокая доходность и результативность (стабильность) достигается в результате безукоризненной дисциплины и строгому следованию основ маний менеджмента.

От трейдера: Предпочитаю торговать во время европейской и американской сессий, а именно в начале торговой сессии, после того, как тренд определил своё направление. Для того, что бы ограничить свои риски, использую встречные ордера на пробой. В основном работаю на валютных парах, в которых фигурирует CHF. В условиях нынешней экономической ситуации в мире все валютные пары с Франком, имеют ярко выраженную тенденцию, которая легко поддаётся техническому анализу. В работе использую Экономический календарь и ленту Dow Jones. Также пользуюсь компьютерными индикаторами: MacD, Stochastic Oscillator и Линии Фибоначчи.

г. Оренбург,
ул. М. Жукова, 48
тел. 90-30-80

www.trust.teletrade.ru

Как выбрать оптимальную систему налогообложения для малого предприятия?

Развитие экономики Оренбургской области невозможно без развития и совершенствования различных форм предпринимательства, и особенно малого предпринимательства. В настоящее время именно субъекты малого предпринимательства являются опорой местных бюджетов и обеспечивают занятость около одной трети трудоспособного населения. В Оренбурге, например, в 2010 году почти половина налоговых поступлений пришлась на долю малого и среднего бизнеса.

Именно поэтому предпринимательству в нашей области уделяется самое пристальное внимание государственных органов, в основном, через программы поддержки малого и среднего бизнеса, которыми занимается Министерство экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области.

По данным Управления федеральной налоговой службы по Оренбургской области, в 1 полугодии 2011 года в городе Оренбурге зарегистрировано 12 297 предприятий малого и среднего бизнеса и 18 041 предприниматель без образования юридического лица. В сравнении с аналогичным периодом 2010 года отмечается увеличение количества малых предприятий на 6,2 %, индивидуальных предпринимателей на 1 %.

В настоящее время наблюдается уменьшение рабочих мест на средних предприятиях и переход средних предприятий в категорию малых. Это связано с увеличившейся налоговой нагрузкой в части повышения в 2011 году уровня страховых взносов. Поэтому выбор формы налогообложения является одним из ключевых моментов, обеспечивающих устойчивое развитие в постоянно изменяющихся условиях. Налоговым кодексом РФ субъекты малого предпринимательства не выделяются в какую-либо отдельную группу, для них не предусмотрено специальных норм или льгот. В то же время ряд систем налогообложения по сути разработаны именно для облегчения налогового бремени этой категории плательщиков. К таким специальным налоговым режимам относятся следующие системы налогообложения:

- упрощенная система налогообложения (УСН);
- единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН);
- налог на вмененный доход - обязателен для отдельных видов деятельности (ЕНВД);

С 2012-го будет введена в действие новая глава НК – «Патентная система налогообложения». Об этом мы подробно расскажем в одном из выпусков ФЭБ в 2012 году.

Преимущество специальных налоговых режимов заключается в замене одним налогом уплаты нескольких налогов. В первую очередь при выборе системы налогообложения предпринимателю необходимо убедиться в том, что у него есть право выбора. Вполне возможно, что его деятельность подпадает под обязательный налоговый режим (ЕНВД), и тогда у предпринимателя не будет возможности использовать иную систему. Если же право выбора существует, то предпринимателю предстоит выбрать между традиционным и упрощенным режимами (УСН). Последний, в свою очередь, подразделяется на два вида в зависимости от объекта налогообложения: со ставкой налога 6 % от полученного дохода, и система налогообложения с величиной полученного дохода, уменьшенного на сумму расходов, где ставка налога – 10 % (в Оренбургской области).

Кроме значительного снижения налоговой нагрузки упрощенная система налогообложения имеет также и отрицательные стороны, связанные с ограничением в применении по численности работников, выручке, стоимости основных средств и т. п. Возможные изменения указанных показателей при развитии бизнеса обязывают предпринимателя быть готовым перейти на традиционную систему налогообложения, что часто приводит к необходимости вести полный бухгалтерский учет.

Итак, на право применять упрощенную систему налогообложения существуют ограничения. В частности, эта система не может быть применена следующими организациями и предпринимателями:

- имеющими филиалы и (или) представительства, а также банками, страховыми компаниями, негосударственными пенсионными фондами, инвестиционными фондами, профессиональными участниками рынка ценных бумаг, ломбардами, иностранными организациями;
- организациями и индивидуальными предпринимателями, занимающимися производством подакцизных товаров, а также добычей и реализацией полезных ископаемых, за исключением общераспространенных полезных ископаемых;
- организациями и индивидуальными предпринимателями, занимающимися игорным бизнесом;
- нотариусами, занимающимися частной практикой, адвокатами, учредившими адвокатские кабинеты, а также иные формы адвокатских образований;
- организациями, являющимися участниками соглашений о разделе продукции;
- организациями и индивидуальными предпринимателями, перешедшими на систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог);
- организациями, в которых доля участия других организаций составляет более 25 процентов (есть исключения);
- организациями и индивидуальными предпринимателями, средняя численность работников которых за налоговый (отчетный) период превышает 100 человек;

- организациями, у которых остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов, определяемая в соответствии с законодательством РФ о бухгалтерском учете, превышает 100 млн рублей;

- если по итогам отчетного (налогового) периода доходы налогоплательщика, определяемые в соответствии с НК РФ, превысили 60 млн рублей.

В то же время все индивидуальные предприниматели и организации обязаны уплачивать НДС, если производится ввоз товаров на таможенную территорию Российской Федерации.

Похожий льготный режим предусмотрен для малых и средних предпринимателей, ведущих бизнес в сельскохозяйственной сфере. Такие предприниматели вправе перейти на уплату единого сельскохозяйственного налога при соблюдении определенных требований. Не вправе переходить на уплату единого сельскохозяйственного налога организации и индивидуальные предприниматели, занимающиеся производством подакцизных товаров, организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие предпринимательскую деятельность в сфере игорного бизнеса. Также не вправе переходить на ЕСХН предприниматели, у которых в общем объеме доходов от реализации товаров (работ, услуг) доля дохода от реализации произведенной ими сельскохозяйственной продукции, включая продукцию ее первичной переработки, произведенной ими из сельскохозяйственного сырья собственного производства, составит менее 70 %. Также при нарушении данного требования в отчетном периоде налогоплательщик утрачивает право на применение ЕСХН.

Льготы, предоставляемые плательщикам ЕСХН, такие же, как и для плательщиков налога по УСН, только несколько ниже страховые взносы в социальные фонды РФ (они в 2011 г. составляют 20,2 %).

Большинство недостатков могут и не встретиться в работе, однако считаться с ними все равно стоит. Особое внимание стоит обратить на последний пункт. Если вы видите большой потенциал в своем бизнесе и возможность существенного расширения производственных или торговых площадей, то УСН вам вряд ли подойдет.

Особой является система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход (ЕНВД). В отличие от других режимов налогообложения является обязательной для определенных видов предпринимательской деятельности и при выполнении ими ряда условий.

Основным отличием ЕНВД от остальных форм является то, что размер уплачиваемого налога не зависит от экономических результатов предпринимательской деятельности налогоплательщика. Налогоплательщик уплачивает налог не с фактически полученного дохода за налоговый период, а с вмененного дохода, который определяется расчетным путем.

Налоговой базой для исчисления суммы единого налога признается величина вмененного дохода, рассчитываемая как произведение базовой доходности по определенному виду предпринимательской деятельности, исчисленной за налоговый период (налоговым периодом признается квартал), и величины физического показателя, характеризующего данный вид деятельности. Базовая доходность корректируется (умножается) на коэффициенты К1 (коэффициент-дефлятор) и К2 (учитывающего совокупность особенностей ведения предпринимательской деятельности, установленных нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных районов, городских округов). На федеральном уровне К2 ограничен пределами не менее 0,005 и не более 1.

Индивидуальные предприниматели, применяющие систему ЕНВД, освобождаются от уплаты:

- налога на доходы физических лиц 13 %;

- налога на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого в предпринимательской деятельности).

Организации и индивидуальные предприниматели, налогоплательщики единого налога, освобождаются от уплаты налога на добавленную стоимость, за исключением налога на добавленную стоимость при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации.

Организации и индивидуальные предприниматели уменьшают сумму ЕНВД, исчисленную за налоговый период на сумму страховых взносов в страховые фонды, уплаченных (в пределах исчисленных сумм) за этот же период времени в соответствии с законодательством Российской Федерации при выплате вознаграждений своим работникам, занятым в тех сферах деятельности, по которым уплачивается ЕНВД, и на сумму выплаченных пособий по временной нетрудоспособности (п. 2 ст. 346.32 глава 26.3 НК РФ). Индивидуальные предприниматели также уменьшают сумму ЕНВД на суммы уплаченных страховых взносов в виде фиксированного платежа. При этом сумма единого налога не может быть уменьшена более чем на 50 %.

Для ЕНВД добровольного отказа от применения не предусмотрено, за исключением прекращения того вида деятельности, для которого предусмотрен специальный режим на конкретной территории. В принудительном порядке переход с ЕНВД на УСН или общий режим налогообложения возможен, если организация – налогоплательщик или индивидуальный предприниматель нарушили критерии численности (100 чел.), а также критерий распределения долей в уставном капитале (доля других организаций превысит 25 %). Важно знать, что программой реформирования системы налогообложения предусмот-

Упрощенная система налогообложения и Единый сельскохозяйственный налог	
Плюсы	Минусы
• вместо нескольких налогов (налога на прибыль организаций, налога на имущество организаций, страховых взносов) уплачивается только один единый налог; • налогоплательщик, применяющий УСН, не является плательщиком НДС (исключение составляет "импортный" НДС); • более простой и менее объемный налоговый учет; • объем отчетности значительно меньше, чем у субъекта, применяющего общий режим налогообложения; • сравнительно небольшие ставки единого налога.	• сильно ограничен круг субъектов, имеющих право применять УСН; • закрытый перечень расходов; • сумма дохода за год не должна превышать 45 млн рублей; • угроза потери клиентов, которые работают по стандартной системе налогообложения, из-за невозможности этим организациям зачесть входящий НДС. • нет возможности открывать филиалы и представительства

Единый налог на вмененный доход	
Плюсы	Минусы
• вместо нескольких налогов (налога на прибыль организаций, налога на имущество организаций, НДС) уплачивается только один единый налог; • налогоплательщик, применяющий ЕНВД, не является плательщиком НДС (исключение составляет "импортный" НДС); • упрощенный порядок ведения налогового учета (если говорить о том, что предприятие не совмещает с общим режимом налогообложения); • возможность расчетов с покупателями без применения ККМ.	• обязательный характер налога, и обязанность налогоплательщика перейти на этот режим налогообложения без права выбора системы налогообложения; • установленная по видам деятельности базовая доходность, часто не имеет экономического обоснования и не соответствует реальным результатам предпринимательской деятельности, ограничение численности работников; • предприятие, переведенное на режим уплаты ЕНВД, выступает невыгодным партнером, так как не является плательщиком НДС и не может выставить счет-фактуру заказчику для его возмещения.

рено сокращение сферы применения ЕНВД. Так, в 2012 году предприятиям сферы розничной торговли, осуществляемой через магазины и павильоны с площадью торгового зала не более 150 кв. м и предприятиям, оказывающим услуги общественного питания с площадью зала обслуживания также не более 150 кв. м, численность сотрудников которых превышает 50 человек, будет запрещено применять ЕНВД. С 2013 года эти направления деятельности вообще исключаются из сферы ЕНВД. С 2014 года ЕНВД также полностью отменяется.

Переход на один из режимов налогообложения или возврат к прежнему режиму осуществляется добровольно. Кроме того, предусмотрен принудительный возврат со специальных режимов налогообложения на общий режим. Налогоплательщики, применяющие УСН, вправе добровольно перейти на иной режим налогообложения с начала календарного года, уведомив об этом налоговый орган не позднее 15 января года, в котором он предполагает перейти на иной режим налогообложения.

Таким образом, принимая во внимание плюсы и минусы каждой системы, начинающим предпринимателям следует придерживаться следующей логики: если ваша деятельность не попадает под действие единого налога на вмененный доход, а бизнес-план на первые два-три года не предусматривает нарушение условий налогообложения по УСН, следует применять именно эту систему. В том году, когда вы ожидаете, что бизнес значительно увеличится и вы не сможете больше оставаться на УСН, стоит перейти на стандартный режим налогообложения.

Хорошая традиция «Спорт-Проекта»

17-18 сентября в Оренбурге на стадионе ДКиС «Газовик» прошёл III турнир по футболу среди юношей 2000-2001 годов рождения на призы компании «Спорт-Проект», активного члена Торгово-промышленной палаты. Мероприятие это значимое для развития и поддержки подросткового спорта и проводится в области уже в третий раз. Турнир нацелен на пропаганду здорового образа жизни, привлечение детей, подростков и молодёжи к регулярным занятиям массовыми видами спорта, развитие дружественных связей между футбольными командами области.

Главным организатором мероприятия выступает ООО «Спорт-Проект», и инициатором открытого турнира является генеральный директор компании Олег Котовщиков. Партнёрами III открытого турнира выступили ООО «Газпром добыча Оренбург» и ООО «Озон», ОАО «Живая вода».

В этом году турнир расширил свои рамки и принял команды из Сорочинска, Оренбурга, Орска, Новотроицка, Соль-Илецка, Сакмарского и Первомайского районов. Участвовали 8 команд: ДЮСШ «Газовик», ДЮСШ «Юбилейный», «Носта», «Надежда», «Ювента», «Факел», сборная села Татарская Каргала, команда Соль-Илецкого района.

В первый день состоялся фантастический товарищеский матч с участием футболистов ФК «Газовик» Владимира Кулешова, Элтона Кале и Маоасира Алвеш. Показав несколько уроков мастерства, профессионалы пригласили мальчишек на поле для участия в дружеском матче. Конечно же, все участники захотели попробовать свои силы в игре с именитыми соперниками, и в итоге силы команд распределились как «трое против ста». Зрелище было завораживающее, все остались довольны, особенно юные футболисты, которые выиграли и получили автографы популярных игроков «Газовика».

В турнире призовые места распределились таким образом: 1-е место - ДЮСШ «Газовик», 2-е место - команда «Надежда», г. Орск, 3-е место - команда «Носта», г. Новотроицк.

Хорошая традиция «Спорт-Проекта» поддерживать юношеский футбол – это достойный пример, когда из увлечения спортом руководителей компании рождается и развивается успешное направление в бизнесе, а он, в свою очередь, способствует развитию физической культуры и здорового образа жизни у подрастающего поколения.

Вышел в свет обновленный ежегодный бизнес-каталог «Информация об организациях и предпринимателях - членах ТПП Оренбургской области» за 2011 год.

В издании содержатся выверенные данные: адреса, телефоны, ф. и. о. руководителей, основные направления деятельности и преобладающая продукция организаций – членов ТПП.

Информация на страницах делового издания дает предприятиям - членам палаты хорошие возможности для расширения круга деловых партнеров. Бизнес-каталог традиционно распространяется по предприятиям, структурам муниципальной и региональной власти, направляется в представительства и филиалы ТПП по области, а также в региональные торгово-промышленные палаты России.

Заказать получение необходимого количества экземпляров издания можно, позвонив по тел. (3532) 23-62-86.

Рынок инвестиций: факты, вошедшие в историю

Что правит инвесторами? Желание разбогатеть, реализовать свои мечты и амбиции, стать лучше соседа или одноклассника? Да. Как и мир простых людей, мир инвестиций подчинен законам психологии и социологии. В большинстве своем инвесторы переоценивают свои способности, склонны к панике, часто подчиняются инстинкту толпы, а потому принимают необдуманные решения. Вот лишь некоторые подтверждающие факты.

Тюльпаномания, Нидерланды, 1634-1638 годы: массовое увлечение тюльпанами превратилось в массовый психоз. Для того, чтобы купить луковицы и перепродать по более высокой цене, закладывались дома, состояния и предприятия. На пике одна луковица стоила столько же, сколько стоил хороший дом или процветающая пивоварня. В одночасье число продающих превысило число покупающих, цены упали в среднем в 100 раз: всего за одну ночь тысячи голландцев были разорены. Вывод: ничто не может долго стоить существенно больше себестоимости.

Золотая лихорадка, Калифорния, 1848-1855 годы: как только в Калифорнии было найдено первое золото, более 300 тысяч человек прибыли за ним из других штатов США и из-за рубежа. Золото могло обогатить каждого, но за несколько лет туда приехало столько людей, что в среднем найденного каждым золота не хватало даже на обратный билет. Вывод: если все знают о выгодном вложении, оно уже не выгодно.

США, 1860-1873 годы: Американские железные дороги быстро развиваются благодаря поддержке правительства, акции быстро растут. Но вот начинается рецессия и треть железных дорог банкротится. Вывод: условия быстро меняются – циклические акции не бывают надежной инвестицией.

Изобретение радио, 1920-е годы: доминирующий игрок - «Radio Corp. of America» - в 1921 году разместил свои акции по $ 1, а через восемь лет они стоили уже $ 550 за штуку. Еще через три года – рухнули на 95 %, а спустя еще десять компания прекратила свое существование. Вывод: отличный продукт – не гарантия качества компании.

Эти и другие факты говорят: ни история, ни великие имена и открытия не являются залогом успеха. Но успех возможен. И он по своим масштабам часто превосходит трагедии.

В 1995 году в Стэнфорде встретились два студента - Сергей Брин и Ларри Пейдж. Оба были увлечены идеей создания системы поиска информации в Интернете. Большинство инвесторов, к кому обращались партнеры, говорили, что поисковые системы не имеют спроса. Давид Фило – создатель «Yahoo!» – вежливо посоветовал партнерам самостоятельно развивать компанию. Но партнеры были упрямы. Профессионал в IT и инвестор Анди Бехстольсхайм (основатель «Sun Microsystems») выписал им чек на $ 100 тысяч. Основатель amazon.ru – Джефф Безос - дал им $ 250 тысяч. Сегодня Сергей Брин и Ларри Пейдж управляют компанией стоимостью $ 175 млрд. Эта компания называется «Google». А инвесторы получили 1 000 000 % дохода на свои вложения!

У этого случая тоже есть вывод: инвестициями должны заниматься настоящие профессионалы в области инвестирования. А простые инвесторы должны всего лишь находить таких профессионалов и уговаривать их взять деньги в управление.

Управляющая компания | На рынке доверительного управления с 1994 года

АФМ
ASSET MANAGEMENT

www.afmg.ru | (3532) 37-57-57

Добились успеха? - Это только начало!

- Инвестирование на рынке ценных бумаг
- Финансирование субъектов малого и среднего предпринимательства
- Индивидуальное доверительное управление
- ПИФы

Лицензия на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами № 21-000-1-00083, выдана ФСФР России 29.10.2002г.

Лицензия на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами № 056-11324-001000, выдана ФСФР России 03.06.2008 г.

В ДУХЕ СОВРЕМЕННОЙ ЕВРОПЫ

Совершенство в деталях - гармония целого

С тех пор как распался СССР и рухнул «железный занавес», поездка за границы нашего государства стала для людей бизнеса делом обычным, рядовым. Европа удивляла буквально всем: красотой архитектуры, ухоженностью улиц, величием исторических памятников. До сих пор помню, какое неизгладимое впечатление произвели на меня жилые кварталы Парижа и Мюнхена. А главное, покорило совершенно иное, непривычное советскому обывателю отношение к личности – «государство для человека»!

К хорошему, как известно, привыкаешь быстро! Сегодня большая часть читателей нашего журнала уже является владельцем недвижимости где-то во Франции, Италии, Германии и прочих европейских странах. Там радует глаз ухоженность улиц, подкупает вежливость консьержей и оперативность работы коммунальных служб.

Но время не стоит на месте, и уже не где-то в Германии, а в центре Оренбурга один из старейших застройщиков города в мае текущего года запустил новый строительный проект, который станет воплощением формы и духа современной Европы – ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «ДРЕЗДЕН».

Разработчики данного проекта продумывали все до мельчайших деталей! Пожалуй, ни одно жилое здание Оренбурга не может сравниться в качестве и количестве функциональной «начинки», которая предусмотрена в ЖК «ДРЕЗДЕН». Таких проектов и в России можно встретить не более сотни.

Комплекс представляет собой 9/10-этажный дом, спланированный подковообразно по ходу движения солнца. Ориентация центрального фасада здания на юго-запад обеспечивает высокую освещенность всех квартир, а зеркальное тонированное остекление лоджий защитит от летнего зноя.

Комплекс расположился на пересечении проезда Майского и улицы Ленинградской и включает в себя 4 жилые секции, подземную парковку, помещения коммерческого назначения на первом этаже, прогулочную зону с внешней стороны здания и закрытый (!) внутренний двор.

Кто-то возразит, мол, ничего особенного, таких домов на рынке много. А вот теперь давайте углубимся в детали!

Начнем с конструктива: основной скелет здания выполнен из монолитного каркаса, что обеспечивает сейсмическую устойчивость. Внешние стены - из керамзитоблоков, жесткого утепления и влагостойкой декоративной штукатурки – система, которая доказала свою надежность на протяжении векового использования в странах Европы. Внутренние стены выложены из силикатного и красного керамического кирпича, который обеспечивает звуконепроницаемость, влагостойкость и тепло! В свою очередь фундамент и паркинг на нулевом уровне здания также надежно защищены от грунтовых вод высокоэффективной системой гидроизоляции, что несомненно является большим плюсом.

Еще одна конструктивная особенность – увеличенная высота типового этажа до 3,15 метров. Высота потолков в квартирах на выходе - 2,85 метра.

На первом этаже жилого комплекса будут расположены административно-офисные помещения и предприятия социально-бытового назначения, которые позволят жителям комплекса решать все вопросы домашнего хозяйства и быта.

Здесь также заложена возможность размещения семейного детского сада с отдельным эвакуационным выходом. Встречали вы такое в России? Кроме того, в шаговой дос-

тупности расположены уже действующие магазины, салоны красоты, химчистки, аптеки, поликлиника, кафе и прочие необходимые для жизни объекты инфраструктуры.

Помещения первого этажа площадью от 340 до 390 кв. м включают в себя залы свободной планировки, комнаты для администрации, персонала, приемочные и многое другое, о чем мы подробнее расскажем в следующих номерах журнала.

Квартиры второго этажа от помещений коммерческого назначения защищены межэтажным пространством. Застройщик позаботился о спокойствии и комфорте жителей. Вход в каждый подъезд выполнен двумя парадными лестницами, которые ведут в вестибюли площадью до 100 кв. м. Здесь проектом предусмотрены колясочные - для хранения велосипедов, колясок и санок, а также технические помещения и санузлы для гуляющих во дворе жителей с детьми. Входные вестибюли комплекса круглосуточно находятся под наблюдением консьержа и охраны.

Отдельного внимания стоит подход к благоустройству территории комплекса. Грамотно спланированный ландшафт создают современные детские спортивные и игровые площадки, а также огороженная площадка, предусмотренная для игр в волейбол, баскетбол и прочих подвижных видов спорта. Внутренний двор жилого комплекса представляет собой закрытое пространство, въезд в который находится под наблюдением охраны. Кроме подземного паркинга на прилегающей открытой территории ЖК «ДРЕЗДЕН» предусмотрены просторные стояночные места для жителей комплекса и их гостей.

Спуститься в подземный паркинг к автомобилю, также как и подняться в квартиру из паркинга, можно будет на одном из лифтов, не выходя на улицу.

Въезд в парковку оборудован электронным шлагбаумом и металлическими шторами для зимнего периода. Светодиодное освещение срабатывает на движение, что существенно снижает эксплуатационные расходы на содержание дома. На территории паркинга спроектированы откатные противопожарные двери и эвакуационные выходы «анти-паника», позволяющие незамедлительно покинуть парковку в случае пожара. Однако, как отмечают специалисты, системы порошкового пожаротушения и дымоотведения, которые будут установлены здесь, нейтрализуют возгорание в первые же секунды.

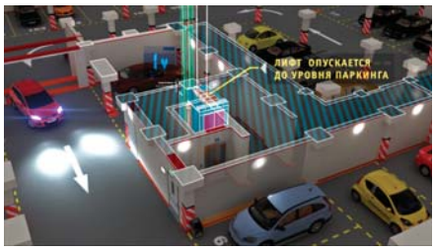
И еще немного о деталях: для удобства будущих жителей и сохранения эстетики в единый стиль комплекса вписаны зеркальные боксы под кондиционеры на главном фасаде и зеркальное покрытие трансформаторной подстанции.

Таким образом, жилой комплекс «ДРЕЗДЕН» представляет собой по-настоящему гармоничное пространство, каждая деталь которого создана для комфортной жизни и работы. Идеальное расположение между двумя основными транспортными артериями города: пр. Гагарина и ул. Туркестанской позволит добраться до центра за 5 минут без каких-либо пробок.

Окончание строительства комплекса запланировано на декабрь 2013 года, поэтому уже сейчас у желающих жить в этом комплексе есть возможность выбрать будущую планировку своего жилого пространства из 16 представленных вариантов. Среди них 1-, 2-, 3-, 4-, 5-комнатные квартиры, в том числе 2-уровневые. Изюминкой комплекса являются двухуровневые пент-хаусы на 9/10-м этажах с индивидуальными двориками патио на крыше здания, с отличным панорамным видом на город. (Более подробно о планировочных решениях ЖК «DRESDEN» и о том, как можно устроить себе жизнь в лунном свете, читайте в следующем номере ФЭБ).

Как говорят представители самого застройщика – сейчас самое выгодное время для покупки в плане стоимости квадратного метра. Этот жилой комплекс предназначен для тех, кто уже давно пришел к мысли о том, что в нашей стране пора начинать жить в комфортных, детально продуманных, созданных для современного человека условиях. Ведь совершенство деталей создает гармонию целого!

Более подробную информацию по данному объекту можно получить в офисе ОАО «Оренбурггражданстрой» по адресу: ул. 60 лет Октября, 30А, комн. 104 или по тел. (3532) 33-30-31, 33-32-05.



Правление поддержало... информационную поддержку

29 сентября члены правления ТПП Оренбургской области рассмотрели проблематику и перспективы улучшения информационного обеспечения предпринимательства. Заседание прошло в расширенном составе с привлечением руководителей профильных предприятий, организаций инфраструктуры поддержки предпринимательства, органов власти и контроля.

«Информационное обеспечение предпринимательства – тема не новая, и сегодня она, по мнению многих, становится все более актуальной, а также приобретает ряд новых проблем. В то же время, есть мнения, что в этом направлении уже многое сделано, и очередь – за предпринимателями, которые должны уметь пользоваться созданными информационными ресурсами», - отметил президент ТПП Оренбургской области Виктор Сытежев, открывая обсуждение.

Информационное обеспечение предпринимательства базируется на законодательной основе. Статья 16 Закона РФ № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» устанавливает, что «поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, включает в себя в числе прочего ... информационную, консультационную поддержку». И еще... «организация имеет право на получение от государственных органов, органов местного самоуправления информации, непосредственно касающейся прав и обязанностей этой организации, а также информации, необходимой в связи с взаимодействием с указанными органами при осуществлении этой организацией своей уставной деятельности». Так гласит статья 8 Закона РФ №497–ФЗ.

Если оценивать потребность в информации в процентах, то соотношение исходящей информации к входящей – где-то 1 к 3.

Входящий поток: документы, законодательные акты, бизнес-технологии и т. п., необходимые для успешной организации бизнеса. Исходящий поток, доносящий информацию о компании и её продукте до потребителя.

С одной стороны, исходящие потоки развиваются по рыночным законам, исходя из частных представлений и возможностей предпринимателей. С другой стороны, входящие потоки разрознены и не систематизированы. Это зачастую, вкупе с ментальностью и бизнес-культурой провинциального предпринимателя, является затруднением в организации и ведении бизнеса или причиной его приостановки.

Опрос фокус-группы из предпринимателей – членов ТПП, проведенный палатой в сентябре этого года, выявил их потребности во входящей информации.

На первое место поставили темы: региональная экономика и финансы; новости бизнес-сообщества; аналитические материалы по экономике – 86 % опрошенных.

На втором месте: новости законодательства и налогообложения; информация о деятельности контролирующих органов; кооперация и партнерские связи (82 %).

Замыкает группу лидеров проблематика инноваций и инвестиций (76 % опрошенных).

Доступность по источникам информации

Комментируя эти даные, руководители разделились во мнениях. Так, **директор компании «Ай Ти Ритейл» Денис Васильченко** отметил, что спрос на информацию в Сети продолжает расти. «Примерно 59 % населения страны от 12 лет и выше пользуются Интернетом. Считаю необходимым либо увеличить количество порталов бизнес-информации, либо повысить качество информации на тех, что есть. Ситуация, когда на таких деловых порталах, как www.орен.ру или www.oreneconomy.ru недостаточно информации, отвечающей интересам МСБ, – объективная реальность, которую нужно изменить!» - подчеркнул Д. Васильченко.

С ним не согласен **президент ООО «НПФ Экобиос» профессор Марк Цинберг:** «Считаю, что информационных ресурсов достаточно. Сайт правительства области предоставляет полный объем необходимой предпринимателям информации. Эффективность других информационных порталов, а также некоторых электронных услуг – например, электронных торгов – пока сомнительна».

Эксперты отмечают, что одна из главных проблем – информационная поддержка или просто информирование участия субъектов малого и среднего бизнеса в торгах на выполнение работ и поставки материалов для государственных и муниципальных нужд. Сегодня торги проводятся на электронных площадках. Исследования говорят о том, что предприниматели не спешат участвовать в электронных торгах.

По данным опроса «Альянс Медиа» (сентябрь 2011 года):

- не принимали участия в электронных торгах – 51 % респондентов;
- участвовали в торгах – 28 % опрошенных;
- ничего не знают о системе электронных торгов – 21 %.

Ситуацию охарактеризовал **генеральный директор ООО «Компания «Мехатроника» Игорь Ветлугин:**

- Нужно признать, что в информационной поддержке предпринима-

тельства есть определенные проблемы. Главная из них – отсутствие обмена информацией между разными структурами и прежде всего – между бизнесом и органами государственной власти. Не считаю, что на электронных порталах достаточно информации. К примеру, на портале областной администрации, как и на некоторых других, нет информации о том, как выполняется программа поддержки предпринимательства. Считаю, что нам нужно вернуться к традиционному формату встреч с руководством области. К сожалению, это пока в принципе невозможно без эффективной работы общественного совета предпринимателей при губернаторе. Необходимо возобновить его работу, это - необходимая форма обмена информацией между разными категориями общественности. Совет должен действовать!

А вот мнение еще одного представителя бизнеса. **Татьяна Яковлева, один из руководителей оренбургского офиса портала «2ГИС»:**

- В улучшении качества информационной поддержки предпринимательства нет необходимости. Причина этого – информация есть, есть необходимые порталы, нужно их дальше продвигать. Вместе с тем считаю, что нужно увеличить срок поддержки начинающих предпринимателей с одного года до трех. Это должно касаться и информационной поддержки. Она должна сопровождать предпринимателя на всех этапах его работы.

А что же власть? Власть тоже считает, что информация, необходимая бизнесу, в Интернете есть, и ее достаточно.

- Информация дается в полном объеме, необходимом предпринимателям. Я считаю, что некоторые меры поддержки МСБ на сегодня избыточны, в них нет острой необходимости. Это касается и дополнительных мер информационной поддержки, - так оценивает ситуацию участник обсуждения **замминистра экономического развития, промышленной политики и торговли Виталий Михайлов.**

Тем не менее предприниматели искали и продолжают искать необходимые им данные и документы в Интернете. Вот статистика запросов за сентябрь 2011 г. (региональный сектор Яндекса):

- «Как начать свое дело?» - 980 запросов;
- «Малый бизнес» - 2540 запросов;
- «Как открыть ООО?» - 57 запросов;
- «Налогообложение предпринимателей» - 154 запроса.

Очевидно, что проблемы есть и с доступностью информации, и с умением ее находить.

- Если в городе ситуация с использованием электронных информационных ресурсов более-менее нормальная, то этого нельзя сказать о селе. 40 % населения Оренбургской области - жители села. Много предпринимателей работает в районах. Однако сегодня в области еще много мест, где нет Интернета вообще, а если он доступен, то многие не обучены им пользоваться. Это проблема, - считает **Татьяна Соломко, замруководителя территориального органа ФС государственной статистики по Оренбургской области.**

Однако предположим, что соблюдены условия: Интернет доступен предпринимателям в районах, они знают, как им пользоваться, но...

Вот картина наличия информации для предпринимательства, малого бизнеса на сайтах муниципальных образований области.

Предпринимательство в Интернете (на сайтах МО)

В итоге эксперты выделили ряд проблем, тормозящих информационное обеспечение предпринимательства в области. Это:

1. Недостаточная актуальность поступающей информации, особенно от структур власти, органов надзора и контроля.

2. Неудовлетворенность предпринимателей существующими условиями пользования электронными площадками: своевременностью публикаций предложений по закупкам и прозрачностью процедуры электронных торгов.

3. Недостаток знаний у начинающих предпринимателей о необходимых условиях для организации бизнеса.

4. Отсутствие единого места получения полного перечня условий для организации бизнеса.

5. Отсутствие доступного канала получения деловой информации для принятия решения, особенно для предпринимателей из районов.

Подвел черту под обсуждением **президент ТПП Оренбургской области Виктор Сытежев:**

- На информационном рынке сегодня есть все, что нужно предпринимателю, и при наличии достаточных знаний найти это все можно. Но это занимает много времени и средств. А проблемы предпринимателей часто возникают от их неосведомленности о своих правах и ресурсах. Например, немногие знают, что действуют совет при прокуроре области по работе с обращениями предпринимателей и горячая линия. Начинающих предпринимателей необходимо всесторонне обучать, в том числе - работе с информационными ресурсами. В свою очередь, эти ресурсы должны быть систематизированы и улучшены, это наша общая первостепенная задача».

Также на заседании состоялся традиционный прием в члены палаты, ее ряды пополнили более десятка предпринимателей и организаций различных сфер деятельности. Это компании «Недра-К», «Технология», «Проектно-изыскательская Фирма «Желдортранс», «СРОЧНОДЕНЬГИ», «Лайм» и «Лайм-2», «Лифтовая компания СКанСориум», модельное агентство «Модная девушка», ООО «Транзит», Благотворительный фонд помощи детям «Рося» (Оренбург), фирмы из Орска «Ринг», «ОрскАлко-Центр» и «Телеком-М», ООО «Мир сыров» (г. Новотроицк) и предприниматели Шапкина Любовь Николаевна (г. Бузулук) и Бикеева Елена Раздольевна (г. Соль-Илецк).

Виктор Сытежев поздравил новичков, отметив важность и актуальность этого события в жизни любого предпринимателя. Палата является удобной площадкой для выстраивания конструктивного диалога между бизнесом и властью, местом, которое объединяет людей для открытого разговора, цивилизованного сотрудничества. Это - одно из главных преимуществ для организаций, ставших членами ТПП. Кроме того, они получают новые возможности для активизации своего бизнеса, открытия новых рынков сбыта, развития деловых связей, информационного обмена. И это подчеркивали практически все вступавшие в своих коротких презентациях, в ответах на вопросы членов правления. Международное и межрегиональное взаимодействие имеет огромное значение. Сегодня система ТПП России включает 174 территориальные торгово-промышленные палаты, имеет ряд представительств за рубежом. Роль ТПП Оренбургской области в этом направлении проявляется в оказании практической помощи предпринимателям в получении достоверной и развернутой информации, в том числе и по вопросам изменяющегося законодательства, содействия в поиске надежных партнеров и инвесторов.

Также были рассмотрены другие вопросы повестки дня. Было принято решение о создании центра медиации при ТПП Оренбургской области и внесены изменения в положение о третейских сборах.

Следующее заседание правления состоится в декабре.

Строим быстро и малоэтажно

Несколько лет назад регионы России вместе с Оренбургской областью взяли курс на развитие малоэтажного строительства. В 2010 году доля жилых домов, построенных индивидуальными застройщиками в России, в общем вводе жилья составила 43,7 % (по данным Росстата). В Оренбургской области - 58,2 %. Несмотря на общее снижение объемов строительства (на 1 июля 2011 года построено 225,5 тысяч кв. м жилья при плановом уровне 740 тысяч кв. м), статистика текущего года подтверждает сложившийся тренд - доля малоэтажного строительства уже составила 72,8 % при плановом уровне 60 %.

Особенно интенсивно развивается малоэтажное строительство в сельской местности. Только по программе «Сельский дом» (контрольный пакет акций ОАО «Сельский дом» принадлежит Правительству Оренбургской области) с 2000 года сдано в эксплуатацию 12 005 усадебных домов общей площадью более 1127,7 тыс. кв. м. В 2010 году построен 1581 домов общей площадью 140,2 тыс. кв. м. (для сравнения: в 2009 году - 1505 домов). Лидирующими районами по освоению программы являются: Саракташский - за 10 лет введено 842 дома, Адамовский - 663 дома, Оренбургский - 592 дома, Новоорский - 646 домов, Илекский – 586 домов, Новосергиевский - 569 домов. Это понятно: сельские жители привыкли жить в собственных домах, возделывать приусадебный участок, вести подсобное хозяйство.

Городской житель, переезжающий в загородный дом, преследует совершенно иные цели. Устав от шума, обилия транспорта и людей, горожанин хочет спокойствия, тишины и чистого воздуха, но с признаками цивилизации. Как минимум, к дому должны быть подведены все коммуникации (газ, электрические сети, канализация, водоснабжение, отопление, телефония, кабельное или спутниковое ТВ). Кроме того, желательно, чтобы у дома был приличный участок (цветочки и фруктовые деревья разводить). Однако далеко не все пригороды соответствуют этим требованиям. Их главная проблема – отсутствие жизнеобеспечивающих коммуникаций.

Так, по пальцам можно пересчитать земельные участки в пригороде Оренбурга, на которых ведется комплексное освоение территории малоэтажной застройкой и которые в той или иной степени обеспечены коммуникациями. Прежде всего, «ЭкоДолье» близ села Ивановка, «Заречье» на правом берегу реки Сакмара, «Крона» в поселке Пригородный Оренбургского района, Ростоши. Пожалуй, все.

Строительство, которое ведется в других пригородах Оренбурга (Весенний, Нежинка, Ивановка, Южный Урал, Подгородняя Покровка и пр.), относится к категории стихийной индивидуальной застройки – захотели, нашли участок (хорошо, если с коммуникациями), закупили материалы, наняли бригаду или строительную фирму и построили. При этом чаще всего прокладку коммуникаций оплачивает сам застройщик, что вкупе со стоимостью земельного участка и строительства оборачивается во внушительную сумму.

Что касается комплексных проектов, абсолютно «комплексными» их тоже назвать нельзя. Дело в том, что в большинстве своем новые жилые комплексы сегодня представляют собой лишь земельные участки, рядом с которыми в лучшем случае проведены центральные коммуникации, а к каждому участку их нужно тянуть самостоятельно (если не все, то некоторые из них, например, канализацию или водоснабжение). Пример тому - «Заречье».

Получается, что развитие малоэтажного строительства в Оренбургской области проходит в контексте продажи земельных участков, на которых когда-то в будущем (зачастую неизвестно каком) будут проложены коммуникации, построена необходимая инфраструктура (детские сады, школы, спортивные площадки, магазины и пр.).

Конечно, в этом смысле выгодно смотрится «ЭкоДолье» - федеральный проект, который реализуется на основе частно-государственного партнерства. С участком федеральным инвесторам, что называется, «повезло» - в поселке проведены все

инженерные коммуникации (на что были выделены средства областного бюджета), которые подключаются к каждому строению, а владельцу жилья остается только смонтировать внутренние инженерные сети. Строительством занимаются собственные подрядчики компании, покупатель лишь вносит оплату. Правда, наличие областного финансирования не делает данный проект более выгодным с точки зрения цены: вопреки раним заявлениям, цены здесь вполне сопоставимы с общепринятыми.

Другим примером успешного развития малоэтажного строительства в Оренбурге является «Крона» - жилой комплекс в поселке Пригородный, состоящий из четырехквартирных таунхаусов, коттеджей и индивидуальных домов бизнес-класса. Здесь застройщики пошли по другому пути: дома были построены за счет инвестора, сданы в эксплуатацию со всеми коммуникациями, после чего началась продажа готовой недвижимости. Сегодня построено уже две очереди проекта, две трети домов и квартир (из 145) обрели своих владельцев. Впереди строительство третьей очереди, адаптированной под современный спрос.

Итак, получается, что кроме перечисленных проектов на рынке загородной недвижимости больше нет предложения. Прежде всего, в силу отсутствия подготовленных к застройке земельных участков с соответствующей инфраструктурой. Этого мнения, в частности, придерживается Александр Карамышев, полномочный представитель Национального агентства малоэтажного- и коттеджного строительства России (НАМИКС):

- Развитие малоэтажного строительства зависит не только от самих строительных компаний и девелоперов, но и от того, какая поддержка оказывается им со стороны органов власти. Несмотря на реализуемые государственные программы и проекты, активного развития малоэтажного строительства в Оренбургской области я не наблюдаю. По крайней мере, по сравнению с другими регионами России. Пожалуй, единственный пример бизнес-проекта в «малоэтажке» - это «ЭкоДолье». Другой площадки по комплексному освоению территории нет. А те, кто хочет жить за городом, просто покупают землю и пытаются строить своими силами либо привлекая специализированные фирмы, строительные бригады. В результате мы получаем разные дома, построенные по разной технологии, в разном архитектурном стиле.

Неудивительно, что строители и риелторы, в свою очередь, отмечают хорошую динамику индивидуального строительства.

- Малоэтажное строительство в нашем городе и области развивается очень активно, - считает Ольга Лапшина, начальник отдела недвижимости ООО «Триумф» - Особенно часто приходит молодежь. Молодые семьи не спешат покупать квартиры: однокомнатная квартира в городе стоит минимум 1,5 млн рублей, а за эти деньги можно построить вполне приличный дом. Тем более, сейчас существует множество программ для строительства и приобретения жилья: сертификаты, субсидии, кредиты.

- Сегодня 50 % домов всего индивидуального домостроения строится по программе «Сельский дом», - говорит Марс Бакиев, заместитель генерального директора ЗАО «Силикатный завод». – Большая часть строится на селе. В пригороде Оренбурга индивидуальное строительство идет в Ивановке, Заречье, Соловьевке, Краснохолме, Кушкуле, а также в селах Оренбургского района: Пригородном, Нежинке и др. При этом иногда люди относятся к строительству дома более ответственно и разборчиво, чем даже к созданию новой семьи.

Технологий много, а дом один

Безусловно, желающие жить в собственном доме, несмотря на ограниченное предложение, найдут возможности реализовать свое желание. Если поиск земли не представляет особых трудностей (главные требования – наличие коммуникаций и доступной на нормальном расстоянии инфраструктуры, транспортное сообщение с городом), то сложнее процесс идет при выборе технологии малоэтажного строительства, которых сейчас существует великое множество. Тем более, что не каждый из нас специалист, а потому не разбирается в строительных тонкостях и современных материалах. Профессионалы же, в свою очередь, зачастую «тянут одеяло на себя», рассказывая о применяемых ими технологиях как самых надежных, перспективных и энергоэффективных.

Краткий анализ предложения показал: наиболее развивающимися технологиями на рынке Оренбуржья являются каркасные технологии (каркасно-панельные, каркасно-щитовые дома) и блочные (газобетон, пенобетон, керамзитобетон и др.). Дома из бетона и кирпича постепенно уступают место экономичным и быстровозводимым технологиям, хотя и не теряют свою аудиторию. Строители говорят, что выбор технологии во многом зависит от возраста заказчика: чем он старше, тем больше склонен к монолитному строительству.

Интенсивными темпами развивается каркасное домостроение с использованием различных панелей и утеплителей. К ним, в частности, относятся так называемые сэндвич-панели (или «бутерброд»), состоящие из OSB-панели («Oriented Strand Board» – плита с ориентированной плоской стружкой), слоя пенополистирола в качестве утеплителя и вновь OSB-панели. Толщина панелей 17-20 см обеспечивает эффект «термоса» - стены нагреваются и не выпускают тепло. Дом, построенный из панелей (в отдельных технологиях в качестве утеплителя используется минеральная вата и другие виды теплоизоляционных материалов) более известен под названием «канадский дом». Этот тип строений родился в США и Канаде, чей суровый климат очень похож на климат нашей страны, и, как говорят строители, более 80 % населения стран Канады, Скандинавии, Исландии и других западных стран строят именно такие дома.

- По нашим оценкам, сегодня на рынке преимущество отдается каркасно-щитовому строительству, - говорит Ольга Лапшина. – За два месяца можно поставить двухэтажный дом мансардного типа из OSB-панелей и с утеплителем «Термолайт» средней площадью 120 кв. м. Отделку чаще заказывают кирпичом. За эти два месяца в доме будет сделано все: пластиковые стеклопакеты, входная и межкомнатные двери, водопровод и канализация, отопле-

ние и т. д. Дом нуждается только во внутренней отделке, после чего готов к проживанию.

В то же время не менее популярно строительство из газобетонных и керамзитобетонных блоков. Прежде всего, за счет своей экономичности. К примеру, применение газобетона в строительстве может удешевить конечную стоимость объекта до 40 % по отношению к традиционным стройматериалам, а универсальность блоков позволяет строить дома любого размера и форм, в том числе в несколько этажей. Кроме того, газобетон как высокопористый материал «дышит», что способствует естественному воздухообмену.

На смену привычным блокам приходят и более совершенные технологии. Одна из них - многослойный стеновой блок, состоящий из традиционных керамзитоблоков и слоя утеплителя. С 2008 года в Оренбурге начато производство таких блоков.

- Мы открыли производство как раз тогда, когда на всех уровнях начали говорить о необходимости развития малоэтажного строительства, - говорит Игорь Лупарев, директор ООО «ТермоСтен-Оренбург». - В этом контексте наша технология позволяет быстро возводить надежные и экономичные дома. Дома из термоблоков отвечают и всем требованиям энергоэффективности. Жители первых домов из термоблоков перезимовали уже два раза, на холод не жаловались. А качество дома во многом зависит от профессионализма каменщиков.

Однако говорить о том, что та или иная технология завоевала рынок, нельзя. Что собственно логично. Как говорится, место на рынке найдется каждому, лишь бы строили. А долговечность той или иной технологии покажет время.

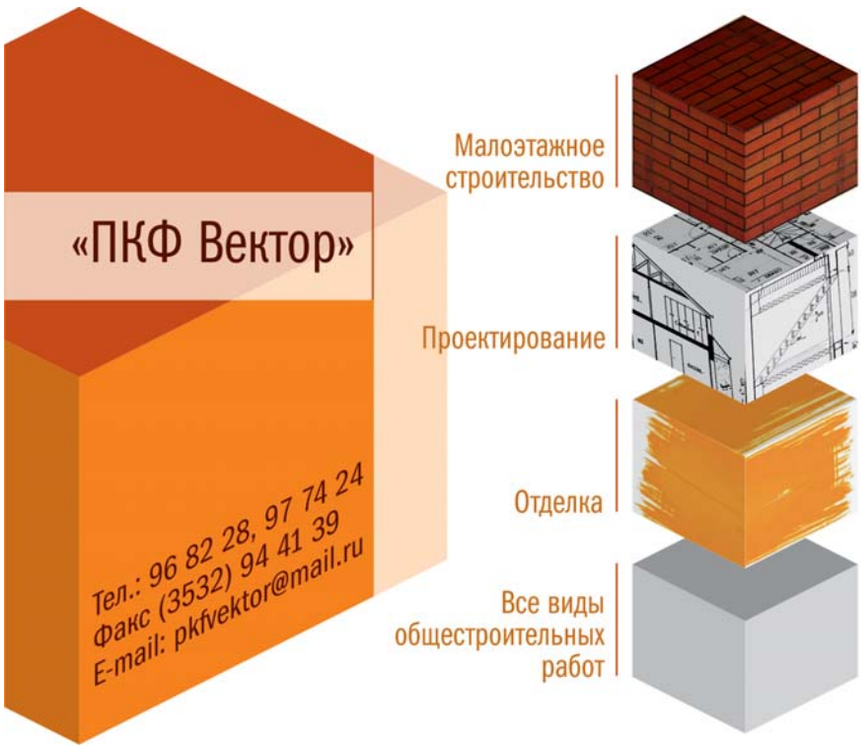
- При грамотном подходе к освоению земли для малоэтажного строительства, технология возведения дома, конечно, важна, но главное не это, - говорит Александр Карамышев. - Попытка строить только по одной технологии, игнорируя другие, скорее всего, потерпит неудачу. Намного важнее, в принципе, строить жилье и развивать в регионе комплексные проекты малоэтажного строительства. Это возможно только по схеме частно-государственного партнерства, в котором государству отводится важная роль. Без инициативы областного правительства невозможны реализация федеральных проектов и привлечение инвесторов.

При этом возможности для привлечения крупных инвесторов в Оренбургскую область, по мнению эксперта, есть. Одна из них – программы при поддержке Национального агентства малоэтажного и коттеджного строительства России (НАМИКС), которые реализуются в различных регионах страны.

- НАМИКС сегодня активно занимается развитием малоэтажного строительства в России, - говорит эксперт. – В том числе реализацией законодательных инициатив, поддержкой финансирования различных проектов малоэтажного строительства, поддержкой производственных предприятий строительных материалов и технологий и др. При содействии НАМИКС уже реализуются проекты частно-государственного партнерства при участии Внешэкономбанка, которые подразумевают комплексное освоение земельных участков и создание полноценных пригородов с развитой инфраструктурой. Преимущество этих программ в том, что с их помощью компания-застройщик получает деньги сразу на весь комплекс работ: на прокладку коммуникаций, строительство социальных объектов и жилой застройки. В результате город получает полноценный поселок, а люди - дома с готовой инфраструктурой. Однако чтобы участвовать в программах НАМИКС, очень важна инициатива власти. В нашей области этого пока нет.

В свою очередь добавим, меморандум о сотрудничестве ГК «Внешэкономбанк» с НАМИКС был подписан в феврале 2011 года. В его рамках сотрудничества предполагается направить совместные усилия на реализацию «Программы содействия городского развития (объекты муниципальной инженерной и социальной инфраструктуры при подготовке площадок под комплексную жилую или промышленную застройку)». Задача сотрудничества состоит в том, чтобы программа была реализована в максимальном количестве регионов РФ. Предусматривается отбор 15-25 пилотных проектов с целью отработки механизма государственно-частного партнерства. Основные усилия планируется направить на подготовку и развитие инфраструктуры данных территорий. Напомним, что в Оренбургской области именно отсутствие участков с организованными системами инженерных коммуникаций является главным препятствием в развитии малоэтажного строительства.

Гульдар Хасанова.



Что нам стоит за две недели дом построить?

Качественное современное жилье за такой короткий срок! «Невозможно», - скажут скептики. И ошибутся. Столичным НИИ «Теплостен» разработана передовая технология скоростного домостроения, которая уже третий год успешно внедряется в Оренбуржье. Трехслойные стеновые блоки для такого строительства выпускает ООО «ТермоСтен-Оренбург». Новоселье уже справили около четырех десятков семей в Оренбурге и области. Что немаловажно, значительно при этом сэкономив.

- Экономия начинается с фундамента, который обходится процентов на тридцать дешевле, - говорит директор ООО «ТермоСтен-Оренбург» Игорь Лупарев. - А в целом мы экономим на трех видах работ – кладке, утеплении фасада и облицовке. За счет чего? Стеновой блок состоит из трех слоев. Наружный и внутренний изготавливаются методом литья из керамзитобетона. Фасадная часть с декоративным слоем на выбор клиента. Это может быть дикий камень или еврокирпич. Такой фактурный слой необычайно долговечен: он не будет нуждаться в ремонте на протяжении всего срока эксплуатации. А при желании его можно перекрасить. Средний слой блока - утеплитель (пенополистирол 25-й марки). Он полностью закрыт в конструкции стены и не соприкасается с внешней средой. В итоге стена выкладывается всего в один ряд. Четкая геометрия блока позволяет сократить затраты и на внутреннюю отделку. Гладкая лицевая поверхность подходит для стен, предназначенных под сплошную шпатлевку.

Дома «Термостен» соответствуют требованиям и по энергоэффективности. В зимние месяцы хозяева таких домов тратят на отопление в среднем в 3-4 раза меньше. Как своеобразный термос, блок зимой удерживает тепло внутри, а летом сохраняет прохладу (коэффициент сопротивления блока теплопередаче - 3,8). К примеру, чтобы добиться такого же эффекта от кирпичной кладки, ее толщина должна достигать 1,5 м, а в случае с бетоном – 2 м. Толщина многослойного стенового блока всего 40 см. Это дает дополнительную полезную площадь порядка 15-20 кв. м – практически еще одну полноценную комнату. При этом несущая часть блока равна 20 см, что позволяет без опасения укрепить на стене спортивный уголок, навесные полки кухонного гарнитура, любой тяжелый предмет.

Технология скоростного домостроения рассчитана на бескаркасное строительство до трех этажей. Установлено, что при ней достигается высокая производительность труда и, следовательно, скорость возведения здания, что при нынешнем дефиците жилья весьма востребовано. Так, в Екатеринбурге с использованием многослойных блоков возведен целый городок из 15 двухэтажных таунхаусов.

Такое строительство может быть задействовано в коммерческих и социальных проектах, реализуемых и в Оренбургской области, и в Оренбурге.

Кроме явной экономии на строительстве и стоимости материалов, у клиентов предприятия есть еще одно преимущество: все строительные расчеты для них производятся бесплатно.

www.termosten.ru
ООО «ТермоСтен-Оренбург»
Загородное шоссе, 1.
Телефон (факс): (3532) 688-287.
E-mail: termosten@mail.ru

Оценщики ТПП – в реестре Сбербанка

Крупнейший российский банк ОАО «Сбербанк России» на сайте http://www.sbrf.ru опубликовал реестр своих официальных оценщиков-партнеров в работе с заемщиками.

Торгово-промышленная палата Оренбургской области наряду с еще тремя организациями из Оренбурга получила статус официального оценщика-партнера банка. Оценщицы палаты Марина Михайловна Горбунова (Бузулук) и Татьяна Сергеевна Гнатюк (Оренбург) имеют право подписывать отчеты об оценке по требованиям банка.

Процедура отбора проводилась в соответствии с порядком и правилами сотрудничества ОАО «Сбербанк России» с оценщиками. В качестве оценщиков-партнеров в сегменте работы с не крупнейшими заёмщиками рассматривались и отбирались оценочные компании и частнопрактикующие оценщики, работающие в регионах. Заявки-анкеты подавались в территориальные банки, в регионе которых зарегистрированы компании. В Оренбурге это Поволжский банк СБ РФ.

Подтверждение на столь высоком уровне статуса оценщиков палаты свидетельствует об их высоком профессионализме, надёжности и большом опыте. Для юридических лиц - клиентов палаты, этот факт, прежде всего, предоставляет новые возможности для получения займов в крупнейшем банке России.

В Оренбург едут австрийские предприниматели

Торговый отдел Посольства Австрии совместно с Торгово-промышленной палатой Оренбургской области 19 октября 2011 г. впервые в Оренбурге организуют визит австрийских предприятий – австрийскую экономическую миссию.

К нам едут 16 австрийских компаний - лидеров в отраслях производства средств промышленной автоматизации, оборудования для сельского хозяйства и пищевой промышленности, водонапорной арматуры, систем пожарной безопасности и пр. Целью первого ознакомительного визита является попытка налаживания прямых деловых контактов и обсуждение развития взаимовыгодного торгово-экономического сотрудничества Австрии и Оренбургской области.

Организаторы миссии приглашают на встречу предпринимателей и руководителей организаций области. Заинтересованные лица должны сообщить о своем желании пообщаться с австрийскими бизнесменами по тел/факс: (3532) 77-99-30, 78-38-09 или по электронной почте orenburg@wko.at.

Деловые встречи пройдут в Оренбурге в зале отеля «Степная Пальмира» (ул. Советская, 68).

Необходимую дополнительную информацию можно получить по тел. (3532) 78 38 09, 77-02-35, 8 987 893 72 11. Участие в этом интересном и полезном мероприятии, разумеется, является бесплатным.

Новые члены Торгово-промышленной палаты получили свидетельства

8 сентября в ТПП Оренбургской области прошла деловая встреча с новыми организациями и предпринимателями, вступившими в июне в палату: ООО «Стеклоград», ООО «Ювелирный салон “Диамант”», ООО «Шамси», ОАО «Автовазбанк», ООО «Премьер», ООО «Ферма ”Птица удачи”», ООО «Научно-производственное предприятие «Силовая электроника», индивидуальный предприниматель Александр Григорьевич Стаценко.

Вице-президент палаты Олег Авдеев обозначил преимущества членства в ТПП и призвал активнее интегрироваться в это предпринимательское сообщество. Он поздравил и вручил свидетельства новым членам палаты. Встреча завершилась обсуждением актуальных сторон взаимодействия бизнеса и власти, с обменом мнениями о том, как можно оптимизировать формат этих отношений.

«Экодолье»: очередной большой шаг в развитии поселка

Последние годы все больше внимания со стороны власти уделяется проблемам энергоэффективности, энергосбережения. Подтверждением этого стало проведение Межрегионального совещания «Применение энергоэффективных технологий при строительстве малоэтажных домов эконом-класса – как одно из перспективных направлений в сфере реформирования ЖКХ», которое на днях прошло в Оренбурге.

О значимости мероприятия можно судить по тем персонам, которые присутствовали: губернатор Оренбургской области Юрий Берг, генеральный директор Фонда ЖКХ Константин Цицин, Чрезвычайный и Полномочный посол Республики Болгария в РФ Пламен Грозданов, президент Фонда «Baring Vostok Capital Partners», дважды Герой Советского Союза, летчик-космонавт Алексей Леонов, президент Национального Агентства Малоэтажного Коттеджного Строительства (НАМИКС) Елена Николаева и др. Примечательно, что начало совещанию было положено в поселке «Экодолье», который уже стал примером воплощения в жизнь новейших достижений технологий энергоэффективности.

Мероприятие стартовало со встречи 12 новых жильцов многоквартирного дома, построенного с учетом всех современных достижений в области энергосбережения. Технологии повышения энергоэффективности применены в архитектурно-строительной части, в системе отопления и вентиляции, в системе водоснабжения и освещения дома. Новинкой для Оренбуржья являются смонтированные на его крыше солнечные модули. Подобных домов в России на сегодняшний момент всего 16, один из них в Оренбуржье и уже введен в эксплуатацию. Чудо-дом стал победителем Всероссийского конкурса на лучший энергоэффективный дом и является рекомендуемым для тиражирования в других регионах России.

Юрий Берг под торжественные аплодисменты вручил ключи счастливым новоселам. После чего последовал целый ряд не менее важных событий: открытие второй очереди поселка и закладка камня в строительство первого детского садика.

«Прошло два года с начала строительства, а на первой и второй очередях строительства уже справляют новоселья, – рассказал **президент Фонда «Baring Vostok Capital Partners» Алексей Леонов**. – Всего в «Экодолье» планируется возвести 4000 домовладений, в которых будет проживать около 15000 человек. Проект также подразумевает строительство двух общеобразовательных школ, четырех детских садов, оздоровительного спорткомплекса, а также магазинов, центров оказания бытовых услуг. В общем, всего того, что сможет обеспечить комфортные условия проживания для жильцов поселка».

Руководство поселка уверено, что только комплексный проект, в котором продумана каждая мелочь, может быть достоин внимания оренбуржцев. По словам **генерального директора УК «Экодолье» Константина Филиппишина**, «Экодолье» - жилой комплекс принципиально нового поколения. При его проектировании использовались новейшие достижения в архитектуре и ландшафтном дизайне, для разработки планов привлекались лучшие специалисты из США и Западной Европы, что позволило разработать проект, уникальный не только для Оренбуржья, но и для России в целом».

На сегодняшний момент проект «Экодолье» уже получил 12 различных наград и медалей, среди которых Гран-при «За лучший комплексный инвестиционный проект, обеспечивающий развитие территории», диплом первой степени и хрустальный кубок в номинации «За вклад в развитие рынка доступного жилья», победа в номинации «Лучший поселок на рынке загородной недвижимости-2011», победа во Всемирном конкурсе FIABCI Prix d'Excellence-2011 в номинации «Экология, энергосбережение и сохранение окружающей среды».

Как подчеркнул **Константин Филиппишин**, «данный поселок - это пример того, как разговоры о необходимости применения энергосберегающих технологий имеют реальное воплощение во вновь построенном жилье».

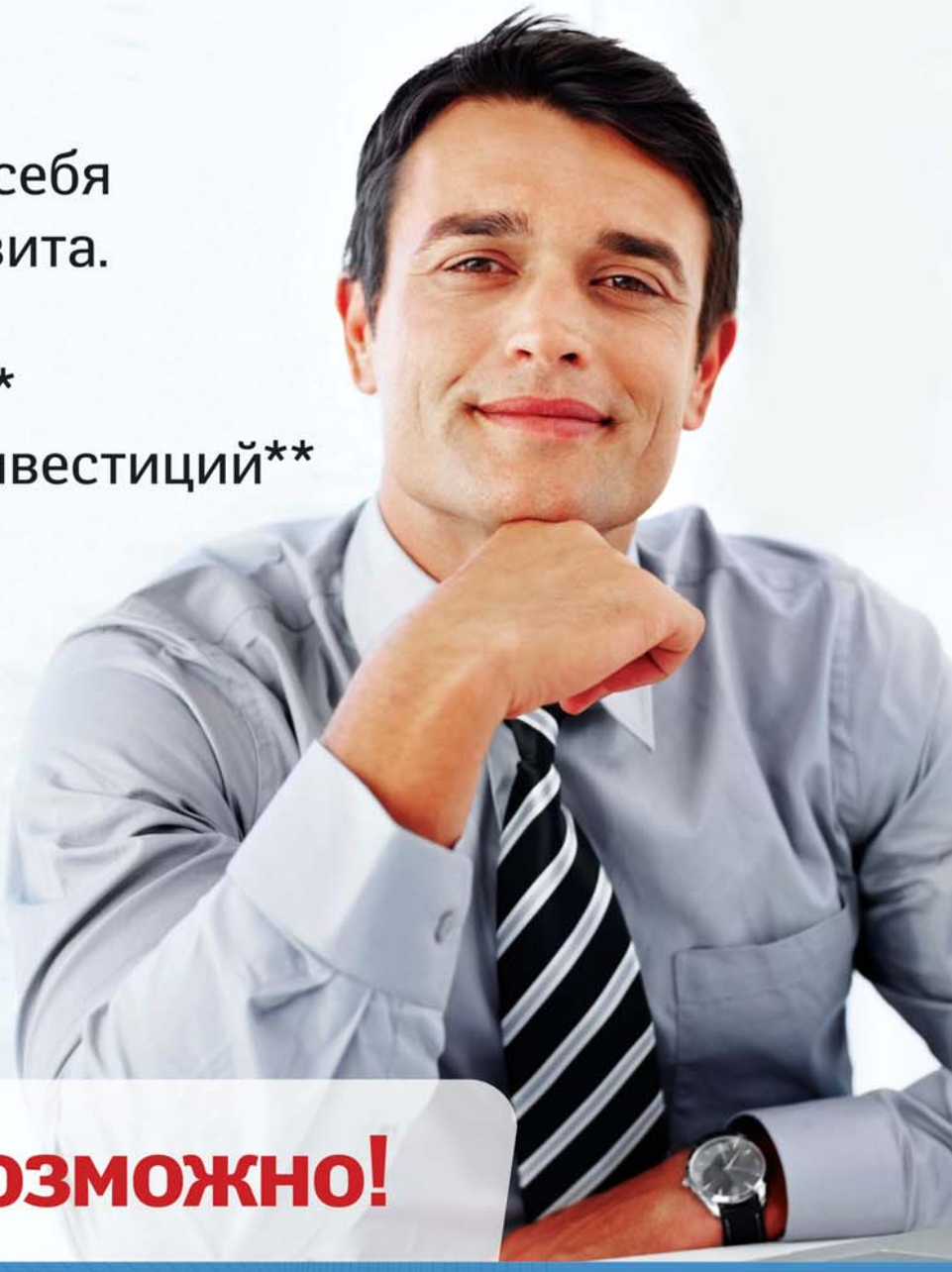
Присутствующие полностью согласились и с рассуждениями **Алексея Леонова** о том, что «Экодолье» - это поселок, о котором мечтает уже не одно поколение россиян. «Сравнивая традиционные городские пейзажи Германии и России, - поведал он, - понимаешь, насколько коттеджные поселки в России неуютны. Но «Экодолье» - это новое слово в загородном дизайне, это уютный поселок, в котором продумана каждая мелочь».

Не зря же про «Экодолье» говорят, что это поселок у которого есть сердце!

Разбудите Ваши деньги!

Не ограничивайте себя доходностью депозита.

- до **30%** годовых*
- **100%** защита инвестиций**



с БКС это возможно!

Узнайте больше

(3532) 999 585

г. Оренбург, ул. Цвиллинга 36

www.bcs.ru

БКС ФИНАНСОВАЯ ГРУППА

16 ЛЕТ НА РЫНКЕ

*Пример: базисный актив – индекс РТС, тип – рост, исполнение – 04 ноября 2011 года, предложенный ООО «Компания БКС» 04 мая 2011 года при соблюдении всех условий продукта в полном объеме и в установленный срок. **Только для структурных продуктов с полной защитой и при условии исполнения структурного продукта в полном объеме согласно его условиям. Структурный продукт – внебиржевой срочный контракт. Инвестор дополнительно несет расходы по выплате премии контрагенту по структурному продукту, вознаграждения брокеру, депозитарию, по возмещению расходов, уплате налогов и иные расходы. ООО «Компания БКС», лицензия ФСФР РФ №154-04434-100000 от 10.01.2001 на осуществление брокерской деятельности. Реклама.

Александр Стахнюк:

«Наша банковская система надежна, стабильна и предсказуема»

ГУ Банка России по Оренбургской области является одним из старейших в России территориальных учреждений главного банка страны. В этом году ему исполняется 145 лет… Об истории создания Оренбургского отделения Банка России и о состоянии банковского сектора сегодня мы попросили рассказать начальника Главного управления Центрального банка Российской Федерации по Оренбургской области А. В. Стахнюка.

- Александр Васильевич, с чего начиналось становление банковского дела в регионе? Чем было обусловлено открытие Оренбургского отделения?

- Дело в том, что история развития банковского дела в Оренбуржье, да и в Российской империи тогда во многом определялась географическим положением. Наша область, как известно, - своеобразный коридор, соединяющий азиатские и европейские земли и государства. Образованное почти полтора века назад Оренбургское отделение Государственного банка должно было способствовать использованию приграничного положения края в качестве источника экономического развития, становлению Оренбурга как крупного промышленного и торгового центра.

По ходатайству Н. А. Крыжановского, который был губернатором с 1864-го по 1881 годы, министерством финансов в мае 1866 года правлению Государственного банка было разрешено учредить отделение Государственного банка в городе Оренбурге. 15 (28) ноября 1866 года вышло Сенатское утверждение об открытии в Оренбурге отделения Государственного банка. Первым его руководителем стал Василий Иванович Польский. Следом в губернии активно начали создаваться банки второго уровня. Были учреждены и начали успешно работать общественные городские банки: в Оренбурге (1864 г.), Челябинске (1866 г.), Троицке (1868 г.), Орске (1872 г.). В 1876 году в Оренбурге приступило к операциям Общество взаимного кредита...

- Какие события оказали, на Ваш взгляд, наиболее существенное влияние на развитие банковского сектора в Оренбуржье?

- Конечно, это годы войны и военных действий, а также периоды финансовых кризисов. Например, кризис 1998 года, который обанкротил ряд крупных столичных и региональных коммерческих банков, а вместе с ними и их филиалы.

- Задачи в это время, скорее всего, поменялись?

- Они не поменялись, они ужесточились. Финансовый кризис поставил перед кредитными организациями жесткую задачу по энергичному наращиванию активов. Уже в 2000 году завершился этап экстенсивного развития банковской системы и были заложены прочные основы рыночных отношений. В 2007-2008 годах банковский сектор области достиг наилучших показателей за минувшие двадцать лет.

- А сегодня как бы Вы оценили состояние банковского сектора?

- Уверенно говорю о том, что банковский сектор области характеризуется достаточно высоким уровнем обслуживания хозяйствующих субъектов и качеством предоставления банковских услуг. Кредитные организации Оренбуржья в условиях мирового финансового кризиса не только удержали все основные функциональные параметры, но и по большей части сохранили положительную динамику своего развития.

Институциональная структура банковского сектора области на 01.08. 2011 г. состояла из 47 действующих кредитных организаций: 9 самостоятельных банков с 4 филиалами, 32 филиала банков других регионов, 2 филиала иногородних небанковских кредитных организаций. Общее количество банковских подразделений, оказывающих банковские услуги на территории области, составило 835 единиц. Банковские подразделения, функционирующие в области, представляют интересы кредитных организаций из 17 регионов Российской Федерации.

В настоящее время кредитные организации области предлагают клиентам широкий спектр современных банковских услуг. На каждые 100 тыс. жителей области приходится 20 банковских учреждений. Это, я Вам скажу, достаточно хорошие показатели в сравнении со многими другими регионами Приволжского федерального округа и России в целом.

- Говоря о состоянии банковского сектора сегодня, не могу не спросить, нет ли в банковском сообществе тревоги за ближайшее будущее, не окажется ли Россия в новом круговороте экономических потрясений? Ведь ситуации со

скачками курсов валют, в том числе и рубля, выводом инвесторами из России денежных средств и падением цен на нефть ничуть не прибавляют оптимизма?

- Для тревоги не вижу никаких оснований. Скачки цен и курсов валют, отток капитала – периодическая ситуация в экономике, локальные всплески. Большинство развивающихся рынков, в том числе и Россия, наиболее зависимы от движения капитала. Такие рынки подвержены высокой волатильности, в связи с чем нужно спокойно относиться к статистике движений капитальных потоков. Вопрос периодического усиления и ослабления российского рубля тоже, на мой взгляд, не является проблемой. Это рынок. И мы хотим, чтобы этот рынок был не регулируемым, а свободным. Рынок, в котором нужно привыкнуть к тому, что будут движения как в сторону ослабления, так и в сторону укрепления.

Что касается опасения людей и их тревоги, я расцениваю данный факт как положительный симптом – люди стали серьезно следить за финансовым рынком, разбираться в конъюнктуре банковских продуктов и услуг. Это нужно только приветствовать и продолжать повышать финансовую грамотность населения.

- Александр Васильевич, за четыре года руководства Главным управлением что бы Вы положили в актив своей работы?

- Успешность функционирования любой организации зависит не только от оптимальности ее структуры и рациональной целесообразности ее функциональных единиц, но и от развития корпоративной культуры и мотивации персонала. Главное для нас – это люди, которые работали и работают в настоящее время в нашей системе. И это самый основной актив, от которого зависит вся деятельность любой организации.

Все мы помним непростое время конца 2008-2009 годов. Нам удалось консолидировать усилия многих областных структур и кредитных организаций области. Совместными усилиями мы прошли сложный для страны, да и всего мира, период и сохранили сеть региональных банков. Тогда как в большинстве соседних регионов были потери. Мы поддерживали кредитные организации, в том числе выдавая им кредиты, применяя другие инструменты по регулированию ликвидности. В ряде региональных банков начали работать кураторы Банка России, одна из задач которых – своевременно увидеть проблему в деятельности кредитной организации и предотвратить её развитие.

Внедрили систему платежей Банка России, которая позволяет проводить безналичные расчеты в режиме реального времени. Понятно и открыто стали взаимодействовать с правительством области, кредитными организациями, Ассоциацией кредитных организаций Оренбуржья. Так, по нашей инициативе в 2010 году впервые прошло выездное заседание комиссии по развитию финансового рынка Оренбургской области, на котором присутствовали руководители муниципальных органов власти, представители ряда предприятий и организаций, индивидуальные предприниматели.

Осмелюсь сказать о том, что благодаря именно Главному управлению в области стали систематически проводиться крупные мероприятия по повышению финансовой грамотности населения. Так, в районных и городских газетах появилась рубрика «Консультирует банкир», мы ввели в постоянную практику проведение Урока банкира в учебных заведениях на всей территории области.

- Что прошлый год, что нынешний – юбилейные. Праздники отнимают много сил?

- Да, в 2010 году мы отмечали 150-летие со дня образования Банка России. К этой дате в здании Главного управления прошло торжественное открытие музейно-экспозиционного фонда. Мы выпустили книгу «Оренбургское Главное управление Банка России. Годы и люди», которая стала продолжением первой книги, написанной к 140-летию нашего Главного управления. Впервые мы провели научно-практическую конференцию.

В этом году, встречая 145-летие со дня образования Главного управления Банка России по Оренбургской области, впервые провели среди студентов высших учебных заведений конкурс на лучшую работу по истории банковской системы Оренбуржья, а также ряд других конкурсов среди сотрудников. Организовали праздник для детей наших сотрудников, в рамках которого прошел конкурс рисунков на тему «Мама, папа на работе».

Большое внимание уделяем молодым сотрудникам, количество которых у нас значительно выросло. Передаем им свой опыт, знания. Проводим для них обучающие мероприятия.

Участвуем в благотворительных акциях. Силами сотрудников помогаем детским домам, другим детским организациям. Конечно, бережно храним и приумножаем наши традиции.

- В этом юбилейном для Оренбургского отделения году какие задачи Вы ставите перед собой и своим коллективом на будущие годы работы?

- Стратегическая задача была и остается одна – финансовая устойчивость банковского сектора региона и защита интересов инвесторов и вкладчиков. Из постоянно возникающих назову проблему наращивания капиталов банков и создания условий для формирования долгосрочных финансовых ресурсов, развития эффективного спроса на кредиты для малых предприятий, ипотечного, потребительского и инвестиционного кредитования. Остаются задачи по снижению стоимости банковских услуг и повышению эффективности банковского бизнеса, дальнейшего развития его инфраструктуры. Для осуществления этих задач у нас есть все: условия, техника, а главное – специалисты. Наши банковские кадры – это самое большое достояние, наш «золотой» фонд, который бережно хранит и приумножает моральные и духовные ценности. Осознавая себя преемниками многих поколений служащих старейшего по возрасту, но молодого по духу, территориального учреждения главного банка страны – Банка России, ответственно говорю о том, что банковская система Оренбуржья стабильна, предсказуема и надежна.

А. Николаев.

Скажем «НЕТ» долгам за свет!

Электроэнергия – товар или благо?

Однозначного ответа на этот вопрос нет. Электроэнергия, как и любой ресурс, делающий нашу жизнь комфортней и светлей, - это благо. Мы не мыслим жизни без освещения, отопления, телевизоров, компьютеров, микроволновых печей. Как и любой товар, электроэнергия продается и покупается. Оплатив своевременно за энергию, мы тем самым обеспечиваем себя необходимым комфортом.

Однако, к сожалению, не все потребители электроэнергии осознают это. Приведем цифры. На сегодняшний день задолженность жителей Оренбургской области по оплате за электроэнергию составляет 30 миллионов рублей. В основном это долги, срок давности которых 1-3 месяца. Причины возникновения задолженности могут быть самыми разными – неплатежеспособность, забывчивость, а иногда и принципиальность. И с каждым отдельным неплательщиком специалисты «Оренбургэнергосбыта» проводят, как правило, индивидуальную работу.

В основе диалога с клиентами – потребителями электроэнергии посыл, который говорит о том, что ограничение и отключение электроэнергии – это самая крайняя мера, на которую идет ОАО «Оренбургэнергосбыт». Для недопущения такой ситуации прилагается максимум сил. Энергосбытовая компания постоянно напоминает жителям области и юридическим лицам о необходимости своевременной оплаты. Для удобства клиентов в каждом районе и городе области работают клиентские представительства, где можно решать все вопросы энергоснабжения. В настоящее время ОАО «Оренбургэнергосбыт» изменило график работы офисов в Оренбурге, Орске и Бузулуке – здесь клиентские офисы работают в режиме с 8.00 до 19.00 в будни, с 9.00 до 16.00 в субботу - без перерывов на обед.

Помимо информирования о своевременной оплате, компания рассказывает о различных способах и точках оплаты за электроэнергию. Это можно сделать через кассы ОАО «Оренбургэнергосбыт», Почту РФ, Сбербанк РФ, вносить авансовые платежи, пользоваться безакцепным списанием, оплачивать через банкоматы, платежные терминалы и систему X-Plat и т. д. Просто достаточно выбрать удобный для себя способ.

- К примеру, безакцептное списание денежных средств с открытого счета в кредитной организации может производиться без затрат времени клиента на оплату платежа, - рассказывает управляющий директор ОАО «Оренбургэнергосбыт» Сергей Решетило. Для этого достаточно один раз написать заявление в банке для оформления заявления-поручения об осуществлении перечисления денежных средств в счет оплаты предоставленных услуг. С данным видом оплаты можно забыть о необходимости ежемесячно стоять в очереди в пунктах приема платежей. Платежи взимаются без комиссий, и всегда будут вовремя зачисляться в счет оплаты электроэнергии.

Популярностью среди оренбуржцев пользуется еще один способ оплаты – с помощью банкоматов. Для того чтобы заплатить, необходимо вставить пластиковую карту в банкомат, выбрать в меню «коммунальные платежи» - «электроэнергия», набрать номер лицевого счета и сумму оплаты. При этом очень важно правильно указать номер лицевого счета для исключения ошибочного зачисления платежа другому абоненту. Для «продвинутых» пользователей Интернета энергосбытовая компания разработала систему приема платежей электронными деньгами посредством системы «Единый кошелек, интернет-банкинг», а также с помощью мобильного телефона.

Если все-таки задолженность образовалась, и у абонента нет воз-

Опыт регионов

В Омске о долгах за электроэнергию напоминают разноцветные квитанции. Белые получают добросовестные абоненты, желтые – те, у кого долги от 3 до 6 месяцев, красные счета приходят злостным должникам.

В Екатеринбурге практикуется продажа долгов предприятий коллекторским агентствам и прочим заинтересованным лицам. В Кирове особо действенной считают доску позора на сайте компании и на интернет-порталах региона, на доске позора публикуется Топ-20 злостных должников.

можности погасить ее сразу и полностью, то обратившись в клиентский офис компании, можно заключить договор реструктуризации долга – то есть рассрочки платежа на оптимально удобный срок, что дает возможность постепенно свести долг к нулю.

Претензионно-исковая работа, отсуживание долга – также крайние меры, на которые идет энергосбытовая компания. Тем не менее, она также эффективна в работе со злостными неплательщиками. Результаты рейдов, проходящих совместно со Службой судебных приставов и правоохранительными органами, дают колоссальный результат – это арест имущества должников, взыскание суммы долга путем удержания из заработной платы, пенсионных отчислений.

Как показывает практика, должниками среди юридических лиц становятся предприятия, в отношении которых сложно провести ограничения подачи электроэнергии в силу социальных и технических причин. Именно это объясняет рост долгов в жилищно-коммунальном комплексе. Ограничение промышленных предприятий может быть затрудненно опасным производством, также это могут быть потребители, имеющие подключенных к собственным сетям субабонентов, в том числе социальные объекты. Отключение таких промышленных предприятий ведет к нарушению прав третьих лиц.

С долгами юридических лиц также ведется индивидуальная работа. Самыми эффективными методами здесь являются реструктуризация задолженности и привлечение к решению вопросов органов власти.

ОАО «Оренбургэнергосбыт» прекрасно понимает, что работа с клиентами – это не только взыскание задолженностей, но и поощрение добросовестных клиентов компании, формирование культуры экономии и пропаганда энергосбережения. К примеру, в практике компании различные конкурсы как для населения, так и для предприятий региона. Своеобразным брендом стала премия «Энергоэффект года», которая вручается самым энергоэффективным предприятиям. Для жителей области предлагается участие в различных стимулирующих мероприятиях – в настоящее время призы за своевременную оплату электроэнергии можно получить, став участником конкурсов в газетах «Яик», «Оренбургская сударыня», «Аргументы и Факты».

Эффективная система контроля оплаты за энергоресурсы ведет к повышению взаимной ответственности клиентов и поставщиков электроэнергии, более качественному планированию операционной и инвестиционной деятельности в отрасли, активному внедрению энергосберегающих технологий, повышению качества обслуживания и надежности энергоснабжения как отдельного потребителя, так и всего региона в целом!

По словам генерального директор коллекторского агентства «Morgan & Stout» Антона Дианова, причины возникновения проблемной задолженности на розничном рынке электроэнергии в значительных масштабах можно разделить на внешние и внутренние. К внешним он относит низкий уровень платежной дисциплины абонентов, ограниченный инструментарий воздействия на должников, сложности, возникающие при системе учета и расчетов за потребленную электроэнергию. К внутренним причинам причисляет учетную политику, маскирующую реальную «дебиторку», систему формирования тарифов, ограниченный перечень мер по взысканию долгов. Коллекторские агентства проводят аудит долгового портфеля, планирование и составление стратегии работы с долгами.

Комплексное применение всех мер по взысканию задолженности обеспечивает возврат не менее 80 % от общей суммы долгов на досудебной стадии работы.

Что ждет малый бизнес через 20 лет?

Как известно, малый и средний бизнес является основой развития любой экономики, обеспечивая её стабильность и динамичный рост. Однако, если, например, в США вклад малого бизнеса в ВВП составляет около 80 %, то в России этот показатель пока не превышает 20 %. Тем не менее в стратегии развития Оренбургской области до 2020 года и на период до 2030 года, принятой правительством области в августе 2010 года, обозначен вектор развития малого и среднего бизнеса – 30 % продукции малых и средних компаний в валовом региональном продукте.

Широкие споры и обсуждения, которые проходили в период утверждения стратегии развития нашего региона, в настоящее время стихли. Думается, что это затишье – нормальный этап развития. Стратегия утверждена и принята к действию, а значит, сейчас начат планомерный этап ее реализации. Какое место в этой стратегии отведено малому и среднему бизнесу и что ожидает второй локомотив экономики (после крупного нефтяного, газового и металлургического бизнеса) в двадцатилетней перспективе? Чтобы ответить на эти вопросы, заглянем в стратегию.

Начнем с целевых индикаторов экономического развития, которые будут характеризовать экономику оренбургского региона в рассматриваемый период.

Рост валового регионального продукта (ВРП) к 2030 году по сравнению с 2008 годом увеличится в 2,9 раза. Заработная плата населения вырастет в 3,5 раза и будет опережать динамику ВРП. Основой для таких темпов роста станет повышение производительности труда в 4 раза и формирование нового постиндустриального сегмента экономики.

К 2030 году в структуре ВРП Оренбургской области несколько сократится доля традиционных для региона отраслей – промышленности и сельского хозяйства. Однако это будет связано не со снижением объема производства в этих отраслях, а с опережающими темпами роста рыночного сектора сферы услуг («прочие» отрасли), а также транспорта и связи (взять рисунок со стр. 29). Как известно, все «прочие» отрасли – традиционная ниша малого и среднего бизнеса.

Относительно высокие темпы роста ВРП в 2011–2015 гг. (5,4 % в среднем за год) будут обусловлены как посткризисным подъемом экономики, так и активной экономической политикой органов власти области. В 2016–2020 годах высока вероятность общего социально-экономического кризиса, поэтому предполагается небольшое снижение среднегодовых темпов роста ВРП. В 2021–2025 годах ожидается формирование устойчивой тенденции к увеличению темпов роста ВРП.

Целью развития малого и среднего бизнеса, согласно стратегии, являются повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности региона, обеспечение устойчивого экономического роста и занятости населения. При этом развитие малого и среднего бизнеса рассматривается как основной катализатор инновационного процесса – генерации и внедрения инноваций, в том числе в традиционных отраслях экономики.

Основные усилия региональной власти по поддержке малого и среднего бизнеса будут сосредоточены в приоритетных для региона видах деятельности. Это:

- машиностроение (товары для нужд региона, в том числе медицинская техника, производство оборудования для ЖКХ, социальной сферы региона);
- химическая промышленность;
- агропромышленный комплекс;
- народные промыслы (пуховые изделия и др.);
- креативная индустрия;
- внутренний туризм;
- строительство;
- платные услуги в отраслях социальной сферы (транспортная политика и социальная сфера).

Целевые индикаторы развития предпринимательства в стратегии также четко обозначены:

- увеличение доли занятых в малом и среднем бизнесе по отношению к занятому в экономике населению в 2 раза (сегодня эта цифра оценивается в 320 тысяч человек);
- увеличение доли выпуска малых и средних компаний в валовом региональном продукте до 30 процентов;
- рост количества малых и средних компаний на 1 тысячу человек на 20 %;
- изменение отраслевой структуры и увеличение доли оборота малых

предприятий неторговой сферы (промышленность, строительство, сельское хозяйство, ЖКХ, услуги, социальная сфера) с 36 до 50 % от общего объема оборота малых предприятий.

Достижение этих показателей в долгосрочной перспективе станет возможным благодаря активной экономической политике областных органов власти, в которой значительная доля усилий будет сосредоточена на поддержку предпринимательства. Оптимальным и перспективным направлением такой поддержки, по мнению составителей стратегии, является комплексная поддержка малого и среднего бизнеса на протяжении всего жизненного цикла. Например, на стадии «Рождение бизнеса» услуги будут включать комплекс мер в движении от бизнес-идеи до бизнес-плана, юридическое и организационное консультирование в сборе и подаче документов на регистрацию фирмы, помощь в оформлении документов на получение грантового финансирования и пр. На стадии «Рост бизнеса» – содействие установлению субподрядных отношений малых и средних предприятий с крупными корпорациями, «встраиванию» в кластерные инициативы, организация импорта необходимого сырья по заказу малых фирм (например, химического сырья для производства продукции более высоких переделов), что будет способствовать демонополизации посреднической деятельности, гарантии в системе взаимодействия «поставщик–закупщик», коммерциализация изобретений, содействие экспорту.

Часть этих мер реализуется уже в настоящее время.

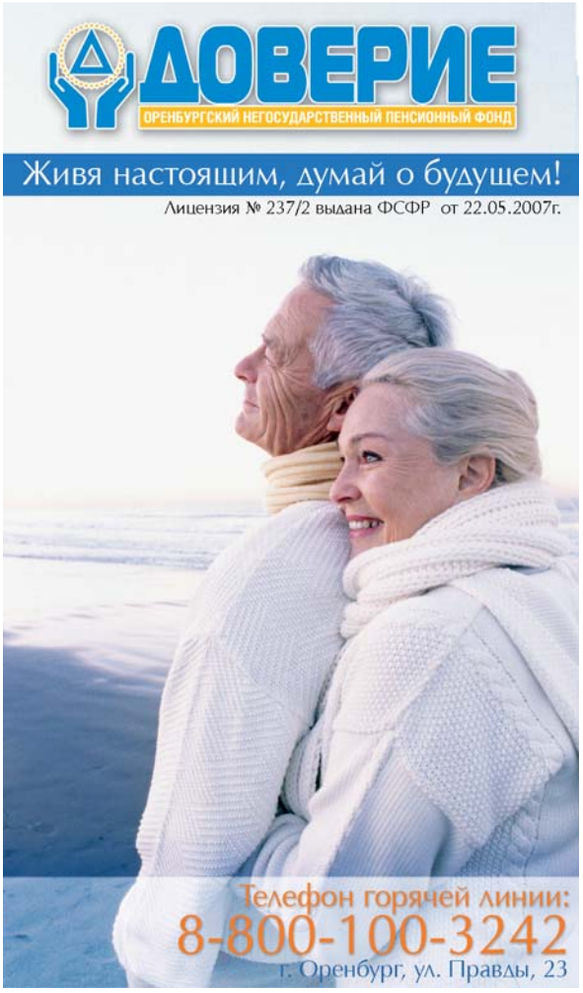
В рамках поддержки инновационного бизнеса планируется содействие коммерциализации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, консультирование по вопросам взаимодействия с региональным венчурным фондом и другими, в том числе международными, организациями. Для привлечения финансирования малого и среднего бизнеса в планах правительства и Министерства экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области продолжение активного использования ресурсов федеральных программ поддержки предпринимательства, интенсификация сотрудничества с Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, участие в международных инициативах.

Еще одной задачей инфраструктуры поддержки предпринимательства станет обеспечение функционирования системы регионального заказа путем организации центров закупок продукции у малых предприятий и КФХ, предоставления консультаций по взаимодействию с государственными заказчиками и другое.

В целом же объектом активной экономической политики и поддержки малого и среднего бизнеса области в данной стратегии становятся не только сами предприниматели, но и потребители. В рамках целевых программ, направленных на развитие малого и среднего бизнеса, будут приведены в действие специальные механизмы информационной политики, направленные на развитие потребительского сектора, что, в свою очередь, приведет к стимулированию развития предпринимательства. С другой стороны, формирование культуры предпринимательства – одна из важнейших задач политики по развитию малого и среднего бизнеса в регионе – приведет к повышению потребительских стандартов, а следовательно, конечного спроса.

Различные финансовые инструменты поддержки малого и среднего бизнеса, которые сегодня активно развиваются в регионе, также будут продолжены. Среди них прямое невозвратное финансирование, субсидирование процентной ставки, предоставление поручительств, микрокредитование. Слабое звено, которое планируется развивать в дальнейшем, - поддержка инвестиционной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства. Это содействие возможно как путем прямых инвестиций, так и венчурного финансирования, привлечения «бизнес-ангелов» и иных форм. Важным направлением являются исследовательская и маркетинговая функции, включая исследования финансового состояния малого и среднего бизнеса, мониторинг «лучших практик» создания бизнес-инфраструктуры и организации финансирования малого и среднего бизнеса в передовых регионах России, анализ воздействия государственного регулирования на развитие малого и среднего бизнеса.

В результате всех перечисленных мероприятий малый и средний бизнес области должен выйти на новый уровень самостоятельного развития, при котором предприятия будут способны привлекать инвестиции, развиваться за счет собственных ресурсов и конкурентоспособности. Первый этап реализации стратегии уже идет. В 2011–2015 годы ожидается завершение антикризисных мероприятий и формирование условий для обеспечения устойчивого развития экономики (стадия «стратегической готовности»). На этом этапе предусмотрена реализация активной программы развития малого и среднего бизнеса.



В каком месте сегодня наша медицина?

Если в советские времена ответ на этот вопрос был сугубо оптимистичным, то со времен начала реформ ее месторасположение с каждым годом смещалось все в более неприглядную сторону. Какой-то положительный сдвиг наметился с началом реализации национального проекта «Здоровье», новости вокруг которого в последние время как-то исчезли со страниц СМИ.

Очередной виток обсуждения состояния нашей медицины, по мнению экспертов, должен возникнуть вместе с переходом медучреждений области на новый формат юридического лица – автономное учреждение. Основная идея создания автономных учреждений заключается в предоставлении им значительно больших, по сравнению с бюджетными учреждениями, финансово-экономических возможностей для самостоятельного развития и изменении принципов их финансирования со стороны государства. Одновременно это и повышение ответственности автономных учреждений.

Часть людей полагает, что это верный шаг на пути к платной медицине. Другая часть считает, что возможность зарабатывать не приведет к улучшению качества услуг. Третьи полагают, что государство таким образом стремится сбросить с себя непосильное бремя социальных расходов.

Так ли это? Мы попросили дать честные ответы на этот вопрос человека, который не только во многом отвечает за состояние оренбургской медицины, но и первый среди лечебно-оздоровительных учреждений области решившийся перевести свою клинику на новый формат. Гость нашей редакции – главный врач муниципального автономного учреждения здравоохранения «Детская городская клиническая больница», председатель комитета по здравоохранению ЗС Оренбургской области, доктор медицинских наук Салим Чолоян.

- Салим Бахшоевич, насколько велика обеспеченность медицинскими услугами населения Оренбургской области? Насколько, на Ваш взгляд, эти услуги качественные? И равномерно ли это качество распределено по территории области?

- На сегодняшний день в области действует 107 лечебных учреждений муниципальной и государственной форм собственности. Несмотря на более высокие, по сравнению со среднероссийскими, показатели обеспеченности населения врачами и средними медицинскими работниками (45,9 и 114,6 на 10 тыс. населения соответственно (РФ 44,1 и 94,1)), остается неравномерным распределение этого показателя по территориям области. Острую потребность во врачах испытывают Орск, Новотроицк, Медногорск, а также Адамовский, Курманаевский, Кваркенский, Кувандыкский и Тоцкий районы. Кроме того, наблюдается диспропорция в распределении специалистов внутри отрасли в сторону повышенной концентрации медицинских работников в стационарных учреждениях. Приток молодых специалистов в здравоохранение уменьшается с каждым годом. Средний возраст работающих в настоящее время превышает 43 года.

Основной причиной дефицита медицинских кадров является низкий уровень оплаты труда и социальная незащищенность.

Состояние дел в кадровой составляющей качества медицинских услуг является предметом реформирования и модернизации учреждений здравоохранения на протяжении ряда лет. Реализация приоритетного национального проекта «Здоровье» позволила обеспечить приток специалистов в участковую службу на 10,6 % (по РФ 9,7 %). Стартовавшая в 2011 г. региональная программа модернизации здравоохранения в Оренбургской области содержит мероприятия по повышению уровня заработной платы медицинских работников поликлинического и стационарного звена, подготовке специалистов будущих межмуниципальных центров для оказания доступной круглосуточной специализированной медицинской помощи. Для привлечения молодых специалистов с высшим профессиональным образованием проходит предварительную подготовку проект областной целевой программы «Медицинские кадры Оренбургской области» на 2012–2016 годы. Партийный проект «Земский доктор» будет направлен на решение проблемы нехватки врачебных кадров на селе. Молодой специалист, решивший работать в селе, получит подъемные в размере миллиона рублей. А это практически зарплата по 17 тысяч в месяц в течение 5 лет.

- Постепенно в медицине растет количество услуг, за которые надо платить. Какова доля платных медицинских услуг в общей составляющей оказания медицинских услуг? Как она, по Вашему мнению, будет меняться в ближайшее время?

- Что касается бюджетных учреждений здравоохранения, то доля платных медицинских услуг на сегодняшний день в среднем по Российской Федерации (по данным Л. П. Чичерина) состав-

ляет -10-15 %.

Принятие в 2010 г. закона об обязательном медицинском страховании и планируемое принятие в октябре текущего года законопроекта «Об охране здоровья граждан Российской Федерации» закрепляет право пациента на получение бесплатной качественной и доступной медицинской помощи вне зависимости от территории проживания в рамках государственных гарантий ее оказания, в любом лечебном учреждении, принимающем участие в ее реализации. Платные медицинские услуги не могут быть оказаны взамен или в рамках программы государственных гарантий. Причем отказ пациента от предлагаемых платных медицинских услуг не может быть причиной уменьшения видов и объема оказываемой медицинской помощи.

По моему мнению, платных медицинских услуг в бюджетных учреждениях здравоохранения не должно быть вообще. Но для этого должно быть бездефицитным финансирование государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи, тариф медицинской услуги должен полностью покрывать расходы медицинского учреждения на ее оказание. В настоящее время ведется работа по формированию бюджета области на 2012 г. и главной задачей органов законодательной и исполнительной власти является обеспечение полноценного финансирования гарантий государства на оказание бесплатных медицинских услуг населению.

- А как Вы лично относитесь к тому, что даже при бесплатных услугах люди вынуждены платить медработникам? Нужно ли и можно с этим бороться? И как?

- Я уже отметил, что вопрос о кадровой политике в здравоохранении является самым острым. Главная причина нехватки медицинских кадров – низкая оплата труда, и как следствие - ситуация наличия «черного нала». Несмотря на то, что зарплата в этих видах деятельности за прошедшие пять лет увеличилась в номинальном выражении почти в три раза, на фоне роста потребительских цен на товары и услуги реальный коэффициент ее роста невелик. Как можно прожить, если базовый оклад врача составляет 3 941 руб. в месяц, медицинской сестры 2 876 руб. при среднем показателе прожиточного минимума по Оренбургской области 5990 руб.? Средняя начисленная заработная плата работников системы здравоохранения Оренбургской области на сегодняшний день составляет 9,5 тыс. руб. А ведь у каждого медработника на руках находятся по 1-2 иждивенцу.

Но убежден, что повышение заработной платы не должно достигаться увеличением количества совмещаемых ставок, оно должно быть увязано с показателями оценки деятельности медицинских работников.

- Как скажется на доступности медицинских услуг переход медучреждений в список автономных? Не будет ли увеличение доли платных услуг за счет сокращения объема бесплатных? Не грозит нам ситуация приватизации бюджетных лечебных учреждений?

- Никакой приватизации имущества не будет, все недвижимое и особо ценное движимое имущество остается в собственности учредителя (муниципалитета или области).

Вне зависимости от того, автономное учреждение или бюджетное, гарантированные государством медицинские услуги населению оно обязано предоставить бесплатно, с обязательным соблюдением стандартов и порядков ее оказания. Не отменяется и контроль вышестоящих инстанций за деятельностью учреждения, в том числе и по оказанию платных услуг. Условия и правила их предоставления, тарифы по-прежнему будут регулироваться городскими советами муниципальных образований и управлениями здравоохранения всех уровней. Доходы, полученные от реализации платных услуг, в обязательном порядке будут направляться на совершенствование лечебного процесса, в том числе приобретение современного оборудования, внедрения прогрессивных методов диагностики и лечения

Более того, автономное учреждение должно регулярно публиковать в средствах массовой информации отчеты о работе учреждения. В открытом доступе будут находиться основные показатели деятельности, информирующие пациента о качестве работы заведения.

- Расскажите, как изменилась ситуация в возглавляемой Вами больнице после получения статуса автономного учреждения здравоохранения? Какие преимущества новая форма хозяйствования дает для больниц?

- Самое главное, что бы мне хотелось отметить, - в нашем учреждении произошло снижение доли платных медицинских услуг по сравнению с аналогичным периодом 2010 г. на 38 %. И все это благодаря возможности автономного учреждения заключать договора с другими лечебными учреждениями на предоставление медицинских услуг населению за счет учреждения, направившего пациента.

Бесспорно, перевод больницы в форму автономии дает ей больше прав и самостоятельности. Изменяется механизм финансирования автономии путем перехода с бюджетной сметы на субсидии по госзаданию, на автономное учреждение не распространяет свое действие Федеральный закон № 94 «О закупках», появляется возможность самостоятельного формирования штатного расписания и определения уровня оплаты труда работников в зависимости от объема и качества выполненных работ. Правомочно заключение гражданско-правовых договоров, привлечение и использование внебюджетных источников.

Это совсем не значит, что автономное учреждение пускается в свободное плаванье. В управление автономии вводится новый орган – наблюдательный совет, который ограничивает полномочия руководителя по ряду позиций. В состав нашего наблюдательного совета входят представители управления здравоохранения администрации г. Оренбурга, территориального фонда обязательного медицинского страхования, комитета по имуществу администрации г. Оренбурга, депутаты Оренбургского городского совета, Оренбургской медицинской академии и сотрудники больницы.

- Салим Бахшоевич, скажите, к

чему готовиться оренбуржцам: росту стоимости услуг, росту количества платных услуг, росту качества услуг? Что ждет нас в части медицинского обеспечения?

- Сегодня, как мне кажется, как никогда в истории , развитию и совершенствованию медицинской помощи населения уделяется самое пристальное внимание как на уровне федеральной власти, так и на уровне субъектов. Всего за 2006-2010 гг. и первое полугодие 2011 г. здравоохранение области дополнительно, в рамках реализации приоритетного национального проекта «Здоровье», получило более 12 млрд руб. На реализацию мероприятий по модернизации учреждений здравоохранения на 2011-2012 гг. лечебные учреждения Оренбуржья дополнительно получат более 8 млрд руб.

Изменения законодательной базы, регулирующей правоотношения в медицинской отрасли, реализация мероприятий по модернизации лечебных учреждений здравоохранения, направление в здравоохранение существенных денежных потоков призвано повысить качество медицинских услуг, обеспечить их равнодоступность и гарантии на бесплатность. Начиная с 2006 г. в области число родившихся увеличилось с 23,3 до 28,7 тысяч. Число умерших уменьшилась с 32 тысяч до 29,6. Продолжительность жизни увеличилась почти на 1,5 года (с 66,1 до 67,5). Снизились показатели младенческой смертности с 9,9 до 7,1.

Конечно, нам есть что совершенствовать. И поверьте, мы будем это делать.

Основные отличия и сходства автономных и бюджетных учреждений.

Параметр	Бюджетное учреждение	Автономное учреждение
Гарантия бюджетного финансирования учреждения	Есть в виде сметного финансирования - учредитель обязан финансировать учреждение по смете.	Есть в виде финансирования выполнения задания - учредитель обязан сформировать задание учреждению на оказание услуг и финансировать выполнение этого задания в виде выделения учреждению субсидии. Кроме того, учредитель не может допустить ситуации, когда у автономного учреждения не будет средств, чтобы содержать закрепленное за ним государственное или муниципальное имущество.
Степень самостоятельности учреждения в расходовании бюджетных средств	· Учреждение обязано расходовать средства согласно номенклатуре и объемам статей утвержденной учредителем сметы, а в случае необходимости изменений, такие изменения должны быть согласованы с учредителем. · При расходовании средств учреждение обязано применять процедуры, предусмотренные федеральным законодательством о размещении заказов для государственных и муниципальных нужд.	· Учреждение имеет право расходовать средства субсидии, полученной на выполнение задания, по своему усмотрению и таким образом, который руководитель учреждения считает более рациональным для выполнения задания. · При расходовании средств учреждение может не применять процедуры, предусмотренные федеральным законодательством о размещении заказов для государственных и муниципальных нужд.
Государственное или муниципальное задание на оказание услуг	Обязательно	Обязательно. При этом бюджетные средства, получаемые автономным учреждением от учредителя, выполняют функцию финансового обеспечения выполнения этого задания.
Исполнение расходов и получение доходов	Осуществляется через казначейство.	Осуществляется через самостоятельно выбранное кредитное учреждение.
Размер оплаты труда	Устанавливается с учетом единой тарифной сетки или отраслевыми системами оплаты труда.	Устанавливается учреждением самостоятельно в рамках своей кадровой политики и в зависимости от доступных для него финансовых ресурсов.
Количество сотрудников	Устанавливается в соответствии со штатным расписанием, согласованным с учредителем.	Устанавливается учреждением самостоятельно в рамках своей кадровой политики и в зависимости от доступных для него финансовых ресурсов.
Ответственность учредителя за действия, бездействие или обязательства учреждения по отношению к третьим лицам	Есть.	Нет.
Возможность для учреждения брать банковские кредиты	Нет.	Есть.
Назначение и освобождение от должности руководителя учреждения	Осуществляется учредителем.	Осуществляется учредителем.
Имущество учреждения	Является собственностью учредителя, учреждение не может самостоятельно распоряжаться имуществом.	Является собственностью учредителя, учреждение может самостоятельно распоряжаться имуществом, не являющимся недвижимым или относящимся к особо ценному движимому имуществу. Отнесение имущества к особо ценному движимому имуществу осуществляется учредителем.
Возможные санкции со стороны учредителя в случае неудовлетворительной работы учреждения	Действия могут носить характер административных санкций по отношению к руководству учреждения. Финансовые санкции по отношению к учреждению целиком неправомерны.	Действия могут носить характер административных санкций по отношению к руководству учреждения. Финансовые санкции по отношению к учреждению целиком хотя и отвечают здравому смыслу, однако возможность их применения не отражена в федеральном законодательстве об автономных учреждениях.
Номенклатура и тарифы на платные услуги для населения и юридических лиц	Согласовываются и устанавливаются учредителем.	Устанавливаются учреждением самостоятельно. Исключением являются случаи, когда: 1) Тарифы на платные услуги являются предметом регулирования государством или органами местного самоуправления в соответствии с действующим законодательством (например, услуги государственной экспертизы строительной проектной документации и т.д.). 2) Платные услуги оказываются в соответствии с заданием учредителя и софинансируются учредителем за счет бюджетных средств (в этом случае учредитель в своем задании определяет предельные цены на эти услуги или порядок их определения).
Распоряжение средствами, полученными от оказания платных услуг и сдачи в аренду закрепленного имущества	Регулируется учредителем.	Осуществляется учреждением самостоятельно.
Общественный контроль за деятельностью учреждения	Не обязателен.	Обязателен. Формами общественного контроля является работа наблюдательного совета и регулярная публикация в СМИ отчетов о работе учреждения.
Ежегодная аудиторская проверка бухгалтерской отчетности	Не обязательна.	Обязательна.

Легкий пар для ясного ума

Не секрет, что одним из любимейших увлечений и способов отдыха народов всего мира является баня. Широко известны турецкие бани хамам, римские термы и финские сауны. Но, пожалуй, ни одна из этих банных традиций не имеет такие глубокие корни, как русская баня. Именно русский человек пронес через века замечательный обычай — париться в бане. Сколько примет и суеверий с ней связано, сколько обрядов и традиций банного ритуала придумано! Еще для древних славян поход в баню был настоящим праздником: веники, парная, холодная вода или снег зимой, затем снова парная и так до бесконечности! Пока сил хватит. Кстати, вы знаете, почему пришедшему из бани человеку всегда говорят «С легким паром»?

Эти слова тоже восходят к истории русской бани. В старые времена, когда врачей еще не было, а лечением людей занимались знахари, все болезни лечились с помощью бани. Ведь наш человек издревле шел в баню не только для того, чтобы помыться. Для русского человека баня — это ритуал, во время которого происходит очищение тела и души. Древние знахари говорили: «Если человек пережил горячий пар, то он избавился от всего, что тяготило его душу и тело». Поэтому и поздравляли своих «пациентов» с легким паром. Человек после бани действительно словно рождался на свет заново.

Множество свидетельств о русской бане оставлено в мировой литературе. Едва ли не все мастера русского слова считали своим долгом говорить о бане, а европейские путешественники и журналисты, попадая в Россию, считали баню одной из главных составляющих русской экзотики. И сегодня большинство иностранцев удивляется, как русский человек выдерживает огненный банный пар, может часами сидеть в парной, не уставая. Не каждому иностранцу это по плечу! Об этом писал еще в 17 веке немецкий ученый Олеарий: «В России нет ни одного города, ни одной деревни, в которых не было бы парных бань. Русские могут выносить чрезвычайный жар. Ложась на банных полках, велят себя бить и тереть свое тело разгоряченными березовыми вениками, чего я никак не мог вынести. От такого жару они делаются красными и изнемогут до того, что уже не в состоянии оставаться в бане. Они выбегают голые на улицу и обливаются холодной водой. Зимою же, выбежав из бани на двор, валяются в снегу, трут им тело, будто мылом, и потом снова идут в баню».

Именно поэтому традиция приводить в баню иностранных гостей так укрепилась в России, а в среде предпринимателей «банные» переговоры вообще стали привычным делом. Где же еще можно продолжить общение с деловыми партнерами в неформальной, но спокойной обстановке? В бане! Вместе попариться, поплавать в бассейне, посидеть в инфракрасной сауне, выйти на прохладный воздух, а зимой и в снег окунуться: эти прелести, как никакие другие, сближают друзей и коллег. После таких переговоров иностранцы понимают, откуда в русских партнерах столько здоровья и деловой энергии!

Конечно, сегодня на дворе двадцать первый век, мы много работаем и не так часто можем позволить себе поход в баню. Но если позволяем, то делаем это от души! И хорошо, что в Оренбурге есть заведения, где к исконным традициям русской бани относятся бережно и аккуратно. Среди них — баня на дровах «Лукоморье».

Здесь каждого встречают как долгожданного гостя: с натопленной баней и накрытым столом. Персонал присутствует как бы незримо, появляясь тогда, когда нужно. Все потому, что гостям доверяют, позволяя отдыхать самостоятельно. Атмосфера для этого соответствующая: комнаты отдыха, кухня с дубовым столом, бассейн, похожий на лесное озеро. Он наполнен минеральной водой, а стены вокруг изображают разнотравье оренбургской степи. Здесь же стоит огромный зеленый дуб с пушистой кроной. Центром притяжения «Лукоморья» является камин: за его стеклянной дверцей, как в русской печи, играют языки живого пламени, создавая особенный уют и тепло. В «Лукоморье» приезжают и с деловыми партнерами, и с друзьями, и семьями. Каждый находит себе занятие. Бережно здесь охраняют отдых VIP-клиентов, сохраняя полную конфиденциальность.

Банный ритуал в «Лукоморье» соблюдается во всех нюансах: сначала согреетесь в парной комнате, попаритесь от души, затем окунетесь в бассейн, затем снова в парную, где пар можно добавлять самому, поливая камни. Завершить процедуру очищения можно в инфракрасной сауне.

Чтобы получить максимальный оздоровительный эффект, в «Лукоморье» можно пригласить профессионального банщика и массажиста. Банщик проведет банный ритуал дубовыми вениками по всем правилам так, чтобы вы получили максимальную пользу для здоровья, а прогретые в парной мышцы, суставы и сосуды более восприимчивы к рукам мастера-массажиста. Для этих процедур в «Лукоморье» оборудован специальный кабинет. Зимой в увлекательный процесс добавляется не менее увлекательный снежный омут: благодаря закрытой территории «Лукоморья» после парилки в зимнюю пору можно бесстрашно выскочить на улицу и окунуться в снег.

После парной вообще рекомендуется отдохнуть за чашкой чая, для чего в «Лукоморье» собрана целая коллекция разнообразных чаев и угощений. Позаботились здесь и о любителях спорта: для них в бане установлена беговая дорожка, а взрослые и дети с удовольствием играют в аэрохоккей. Есть здесь и гриль-домик, в котором можно пожарить мясо, рыбу или овощи.

Этих и других сюрпризов в «Лукоморье» еще очень много. И пусть они не бросаются в глаза с первого взгляда, после отдыха в парной у вас есть возможность внимательно их разглядеть. Ведь, как написано в одном древнем трактате, баня дает десять преимуществ: ясность ума, свежесть, бодрость, здоровье, силу, красоту, молодость, чистоту, приятный цвет кожи и внимание красивых женщин. Поэтому будьте здоровы и почаще ходите в баню!

Забронировать время отдыха в «Лукоморье» можно по телефонам: 92-37-89, 92-73-49.
Баня расположена по адресу: ул. Базовая, 23.

Skill club life style

ТЕЛ. 998-998

ФИТНЕС-КЛУБ премиум - класса

УЛ.ЧКАЛОВА 35/1, СТР.1, ТЦ CITY PLAZA, 4 ЭТАЖ

К ВАШИМ УСЛУГАМ:

ТРЕНАЖЕРНЫЙ ЗАЛ, оснащенный в соответствии с новейшими разработками в области фитнеса от ведущих производителей GYM 80, MOTUS

ФИТНЕС-ТЕСТИРОВАНИЕ – база для составления и коррекции индивидуальной программы тренировок, разработанной профессиональными инструкторами с использованием новейших мировых методов фитнес-тренинга

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ система кондиционирования, вентиляции воздуха и очистки воды

ХАММАМ - турецкая баня

LPG-массаж

Фитнес-бар

…а также изысканная обстановка, уютный интерьер и высокий уровень обслуживания, которые помогут почувствовать настоящую клубную атмосферу!

TONI&GUY

АНГЛИЙСКИЙ САЛОН ПАРИКМАХЕРСКОГО ИСКУССТВА

Toni&Guy – мировой лидер парикмахерской индустрии с многолетней историей, начавшийся еще в 1963 году. Компания была основана в Лондоне братьями Тони и Гаем Масколо. На сегодняшний день сеть T&G насчитывает более 400 салонов в 41 стране мира и 23 творческих академии, выпускает собственную линию профессиональной продукции по уходу за волосами Label.m и является официальным спонсором Лондонской недели Моды.

- МУЖСКИЕ И ЖЕНСКИЕ СТРИЖКИ
- ОКРАШИВАНИЕ
- ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОСМЕТИКА ДЛЯ ВОЛОС
- МАНИКЮР, ПЕДИКЮР

тел. 998-993

ул.Чкалова 35/1, стр.1
ТЦ City Plaza, 4 этаж

А все-таки встречают по одежке!

Психологи утверждают, что человеку требуется 30 секунд, чтобы составить общее представление о собеседнике, и пять лет, чтобы рассеять первое впечатление.

С проблемой выбора идеального костюма сталкивается каждый мужчина, даже если его статус и работа не обязывают к ношению классической одежды. Костюм выражает серьёзность намерений его хозяина и создаёт образ делового, надёжного человека. Мужская одежда в Оренбурге представлена множеством магазинов, но зачастую выбрать что-то подходящее очень сложно. Поэтому мы советуем следовать основным правилам при покупке классической одежды.

В принципе деловой стиль – это стиль, характерный для работников крупных корпораций, менеджеров высшего уровня, политиков и государственных лиц. Однако за последние годы этот стиль стал достоянием широкой общественности. Все больше появляется организаций, в которых существуют обязательные требования к внешнему виду на работе. Ведь переговоры с важными партнерами или заказчиками для большинства офисных сотрудников перестали быть чем-то из ряда вон выходящим. И поэтому менеджер все время должен быть одет так, чтобы в любой момент принять участие в важной встрече. Основные составляющие делового гардероба - опрятность, привлекательность, элегантность.

Фасон костюма диктует существующая мода, но в первую очередь его нужно выбирать в зависимости от фигуры. Сейчас в магазинах мужской одежды в Оренбурге можно найти практически любой фасон классического костюма.

О видах костюмов

Деловые костюмы составляют основу гардероба современного мужчины, основное время которого занимают карьера и бизнес. В наше время деловой костюм — это костюм из двух предметов. Пиджак и брюки в костюме-двойке всегда сшиты из одной ткани. Этикет позволяет использовать в деловой обстановке не только классический серый или цвет древесного угля, но и темные оттенки синего. Допускаются деликатные варианты полоски, не очень широкой и контрастной.

Для повседневных (неформальных) костюмов используются такие же или немного упрощенные конструкции деловых костюмов. К ним относятся также комплект из пиджака и брюк разного цвета. Главное отличие «неделового стиля» — в структуре ткани и более «расслабленной» цветовой гамме. Для этого характерны модернизированные, открытые структуры тканей. Они объемны, легки, имеют повышенную раздвижку нитей, поэтому несколько менее долговечны.

Как подобрать?

Естественно, вначале следует решить, для какого случая или для каких целей костюм приобретается.

Определиться с плотностью материала, с расцветкой и, только найдя соответствующий пожеланиям костюм, идти в примерочную.

В плечах хороший мужской костюм обязан сидеть как влитой. Человек в нем не должен чувствовать себя ни скованно, ни слишком расслабленно. На спине не должно быть вертикальных или горизонтальных складок, даже в том случае, если вы вытяните руки вперед. Длина пиджака вам впору, если, стоя прямо и опустив руки, вы без лишних телодвижений ухватите полы пиджака. Рукава правильно подобранного пиджака должны быть на 1—1,5 сантиметра короче рукавов сорочки.

Пояс брюк всегда должен находиться на линии талии, низ штанин закрывать задники ботинок до середины. На длину брюк нужно обратить особое внимание. Если она выбрана правильно, то на стрелке у лодыжки образуется один неболь-

шой залом. Во время ходьбы, а также когда вы садитесь в кресло могут быть видны носки — это норма.

Считаем пуговицы

Одна пуговица. Пиджак на одной пуговице используется для однобортной версии смокинга. Часто такую модель пиджака можно увидеть на сцене или в казино, на людях из сферы шоу-бизнеса. Для деловой одежды неприменим. Единственная пуговица всегда застегнута.

Две пуговицы. Двухпуговичный пиджак во второй половине XX столетия стал очень популярен, особенно в США. Сейчас эта модель признана консервативной и используется для деловых костюмов. Застегивается только на верхнюю пуговицу.

Три пуговицы. В пиджаках на трех пуговицах верхняя пуговица обычно слегка прикрыта лацканом. Пиджак застегивается на верхнюю и среднюю пуговицы или только на среднюю. Применяется в деловых, неформальных костюмах и отдельных пиджаках.

Четыре пуговицы. Спортивные пиджаки на четырех пуговицах часто имеют накладные карманы и лацканы заметно меньшего размера. Возможны облегченные варианты из кашемира или хлопка без подкладки и уплотнения в плечах. Нижняя пуговица всегда остается расстегнутой. Применяются только в неформальной одежде.

Зрительный обман

Пиджак на трех пуговицах, похоже, никогда не выйдет из моды, но в отличие от пиджака на двух пуговицах, у него есть одна особенность: если расстегнуть верхнюю пуговицу, то это удлинит тело крупного мужчины, благодаря чему человек кажется выше и стройнее.

Вариант на заметку

Для того чтобы окружающим казалось, что у вас костюмов (читай – денежных средств) гораздо больше, чем есть в действительности, и чтобы самому себе не надоедать неизменным изображением в зеркале, советуем вам прикупать непарные пиджаки и брюки. Четыре пиджака и четыре пары брюк должны хорошо сочетаться друг с другом и делать вид, что являются шестнадцатью различными костюмами.

Если вам очень хочется надеть двубортный костюм, а вы ухитрились набрать пару лишних килограммов, не отчаивайтесь - дополнительный слой ткани сгладит лишние складки и неровности.

Кроме того, более крупные мужчины стараются найти пиджак с боковыми разрезами или двойным разрезом, чтобы скрыть свою заднюю часть.

При выборе “правильного” костюма желательно подобрать брюки с ровной и плоской передней частью.

Если мужчина коренастый, это визуально уменьшит живот и область тазобедренного сустава, в то время как складчатые брюки привлекут ненужное внимание к этой части тела. Брюки при животе должны быть прямые и широкие, по возможности без отворотов, с защипами и желательно в полоску.

Невысоким мужчинам лучше носить брюки с высокой талией, со стрелками, без защипов и отворотов, широкие брюки носить нельзя, а узкие лишь при наличии идеальных ног. Если ноги у вас не идеальны, их нужно прятать под прямыми не узкими брюками, которые ни в коем случае не должны сужаться к щиколоткам.

Даже если вам не нужно носить костюм ежедневно, то когда приходит время его надевать, нужно подходить к покупке со всей ответственностью. В конце концов, какой смысл надевать костюм, если вы будете выглядеть в нем как обезьяна?

Из чего же, из чего же…?

Самыми хорошими для мужского костюма считаются чистошерстяные ткани из высококачественной пряжи высоких номеров (тонкой пряжи): они мало мнутся и не пиллингуются. Полушерстяные ткани с полиэстром выглядят не хуже, прочнее чистошерстяных, но они дешевле и уступают им по теплоизоляционным свойствам.

Чем дороже костюм, тем меньше клеевых материалов используется при его производстве и тем выше доля традиционных ниточных швов и ручных операций, наличие сборок по швам говорит об использовании некачественных ниток и вообще о дефектности изделия.

Черный костюм считается атрибутом торжественного мероприятия, хотя нынче не возбраняется носить его и в повседневной рабочей обстановке. Темно-синий костюм

традиционно считается строгим, он позволяет сохранить дистанцию в общении. Серый цвет более «дружелюбен», он хорош в тех случаях, когда необходимо, чтобы люди раскрылись перед вами и больше вам доверяли. Теплые светлые тона — бежевый, песочный, цвет ванили — хороши летом, но неприемлемы для официальной деловой обстановки. Коричневый цвет (и его оттенки) очень распространен и по-прежнему весьма популярен. Зеленый цвет костюма бывает очень красивым, но, как ни странно, не всем подходит. Неширокие и малозаметные полоски или клетки не снижают элегантности костюма, а вот более заметные и яркие подходят лишь для неформальных случаев.

Атрибутика для костюма

Галстук. Должен сочетаться с костюмом и рубашкой. Если вы не уверены в своем вкусе, придерживайтесь классических правил:

- галстуки с рисунком подходят к однотонным сорочкам;
- однотонные галстуки — к сорочкам в клетку или в полоску (цвет галстука должен совпадать с цветом полосок);
- к темному костюму и темной сорочке идет более светлый галстук (лучше на тон светлее костюма);
- к темному костюму и светлой рубашке — темный галстук в тон костюма или рубашки;
- к черному костюму и белой рубашке — светлый галстук с мелким рисунком;
- к светлому костюму и темной рубашке — светлый галстук в тон костюму;
- к светлому костюму и светлой сорочке — галстук того же тона, что и сорочка.

Ширина галстука должна быть пропорциональна ширине лацканов костюма. Правильно завязанный галстук широким концом должен прикасаться к поясу брюк или закрывать пряжку ремня. Самая модная ширина галстука сегодня — от 9 до 10,5 см.

Носки. Следует выбирать из натуральных волокон в тон костюму или черные. Длина их должна быть достаточной, чтобы, когда вы сидите, голени не оголились.

Туфли. Для светлых костюмов подбираются под цвет костюма,

обычно темнее, для темных костюмов — под цвет костюма или черные. Для деловой обстановки подходят кожаные ботинки темных цветов на шнурках и на тонкой подошве. Серый, светлые и яркие цвета исключены.

Плащ. Не очень идет высоким и худощавым (им лучше носить короткие куртки) или излишне полным (им плащ только подчеркнет полноту). Упитанным подойдет плащ с вертикальными линиями покроя и немного удлиненный. Плащ из велюра подчеркивает элегантность (светлых тонов — изысканность),

длинный твидовый плащ — прекрасная альтернатива мужскому полупальто, для делового стиля идеален бежевого цвета классический американский вариант: двубортный, высокая шлица по среднему шву, широкие плечи, пояс, погоны.

Пальто. Укороченное (до колена) лучше всего смотрится на высоких, спортивных фигурах. Пальто делового мужчины должно следовать канонам английского покроя (подол заканчивается на уровне колен, силуэт — чуть приталенный, плечо немного расширено) без каких-либо спортивных деталей. Идеальный цветовой тон делового пальто — темный или серый. Ткань — шерсть, кашемир.

Что почем?

У Yves Saint Laurent за 2195 долларов продаются синие костюмы в полоску из “шерсти на круглый год” и никаких вариантов “по индивидуальному заказу” не предусмотрено.

У Gucci ультрамодным и самым дорогим заявлением Tom Ford была серая полоска с жаккардовым швом за 2,6 тысяч долларов, по индивидуальному заказу дороже всего на 10 %.

В Dolce & Gabbana самый дорогой черный костюм в тонкую полоску стоил 2195 долларов.

Самый дорогой готовый костюм у Valentino продавался за 2695 долларов, хотя стоимость индивидуального заказа может вырасти до 3,5 тысяч долларов.

Самым дорогим у Calvin Klein был угольно-черный костюм из шерсти “ручной выделки” всего за 1995 долларов.

Костюмы от Dries Van Noten, Viktor & Rolf, Comme Des Garcons, Helmut Lang и Costume National стоят менее 2,1 тысячи долларов.

За индивидуальное изделие первоклассного мастера цена может быть значительно выше - все зависит от имени на этикетке. Например, H. Huntsman просит за костюм 4,5 тысячи долларов, а Jon Green не уступит свое изделие дешевле, чем за 5,1 тысячи долларов без учета налогов. William Fioravanti требует с клиентов до 10,5 тысяч долларов за создание костюма из шерсти мериноса, и 5 тысяч долларов при этом стоят четыре метра ткани.

Средний американский миллионер предпочитает покупать деловые костюмы по цене около 400 долларов. Все, что дешевле, проигрывает по качеству ткани, все, что дороже, - вопросы психологии, а не одежды.

Реклама

A6 + 2.0 TFSI® + + ADS = 1 725 000 руб.*

Сплав динамики, легкости и комфорта

Семь актуальных предложений АЦ Оренбург

- Персональный менеджер подберет для Вас максимально подходящее и выгодное предложение.
- Система trade-in поможет эффективно реализовать предыдущие автомобили Вашего автопарка.
- Программа нулевого удорожания Audi Leasing от нашего партнера «Фольксваген Групп Финанс».
- Максимально выгодное кредитование и страхование автомобилей Audi с помощью Audi Finance.
- «Гарантия мобильности Audi» – эвакуатор и подменный автомобиль на время гарантийного ремонта.
- Программа обслуживания Audi старше 4 лет. Выгода до 30% + бесплатная замена масла.
- Тест-драйв без ограничения по времени. Познакомьтесь с Audi, начав тест-драйв у офиса или дома.

АЦ Оренбург

Официальный дилер Audi

Привилегии для избранных

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

*Предложение ограничено и действует до 31 октября 2011 г.

Audi
Vorsprung durch Technik