ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПАРТНЕРАМ ЖУРНАЛА

ОСНОВНЫЕ АРГУМЕНТЫ В ПОЛЬЗУ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕКЛАМЫ В ФЭБ:

- подавляющее большинство читателей ФЭБа являются вашими потенциальными партнерами и клиентами;
- ФЭБ распространяется на всех мероприятиях и выставках ТПП Оренбургской области, Правительства Оренбургской области, различных семинарах, бизнес-форумах и конференциях;
- серьезная статья о компании в авторитетном экономическом издании гораздо эффективнее рекламы по телевидению;
- накопленный массив информации, наличие широкой корреспондентской сети, тесно налаженные контакты с предприятиями и государственными структурами, высокий профессионализм персонала позволяют максимально интересно донести до читателей вашу позицию;
- цены на размещение материалов в журнале ниже, чем в других деловых изданиях Оренбуржья, а различные виды партнерских пакетов позволят вам найти наиболее выгодный для своей компании вариант.

КОНТАКТЫ

АДРЕС РЕДАКЦИИ
460000, г. Оренбург, пр. Парковый, 6, к. 153
ФЕДОТОВА ИРИНА АНАТОЛЬЕВНА. Директор
Тел. /факс: (3532) 78-38-04
Тел. 8 (912) 342-80-16
E-mail: feb-orenburg@yandex.ru
МИНАКОВ ДЕНИС ИВАНОВИЧ. Главный редактор
Тел. (3532) 55-20-02
E-mail: minakov4623@mail.ru
ON-LINE ВЕРСИЯ ЖУРНАЛА
http://www.orenburg-cci.ru/publishing/feb

Журнал пользуется заслуженной популярностью у представителей экономических и политических кругов региона: членов Правительства Оренбургской области, депутатов ЗС и городских советов, глав городов и районов и их заместителей, руководителей крупнейших предприятий области, банкиров, руководителей страховых, инвестиционных и финансовых компаний, партийных и общественных деятелей, а также членов ТПП Оренбургской области и ОСПП.

ФЭБ

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ

БИЗНЕСУ О БИЗНЕСЕ

ИЗДАЕТСЯ С 2001 ГОДА

КОМПАНИЯ «СЕКРЕТОРИЯ» - ЭТО:

- товары для офиса по каталогу
- товары для праздника
- товары для детского творчества
- подарки для выпускников детских садов
- широкий ассортимент товаров для школы
- изготовление визитных карточек
- изготовление штемпельной продукции
- изготовление книг учета и бланочной продукции
- заправка картриджей и мелкий ремонт оргтехники

г. Оренбург, пр. Автоматики, 8, оф. 137 99•22•33

ФЭБ – это настольный журнал оренбургского руководителя. Каждый номер содержит актуальную информацию о событиях в регионе, успешных экономических и социальных проектах, интервью с представителями власти и первыми лицами компаний, аналитику рынков и путей их развития, мнения их игроков.

ПРИНЦИПЫ, ИСПОВЕДУЕМЫЕ НА СТРАНИЦАХ ИЗДАНИЯ:

- любое мнение имеет право на жизнь;
- чем больше разнообразных мнений – тем лучше видится проблема;
- нестандартный подход к проблеме – дополнительная возможность ее решить;
- информационная открытость – удел сильных;
- стремление быть объективным – признак хорошего тона.

УЧРЕДИТЕЛИ ЖУРНАЛА:

- Оренбургский союз промышленников и предпринимателей;
- Торгово-промышленная палата Оренбургской области;
- Центр стратегического планирования и развития Оренбургской области;
- ОАО «РИА «Априори».

ПАРАМЕТРЫ ИЗДАНИЯ:

- объем – 48 полос,
- формат А4,
- цветность 4+4;
- бумага – мелованная, 90 гр/см^2;
- тираж издания – 2500 экз.;
- периодичность – ежемесячно.

НАШИ НАГРАДЫ:

- 2008 год – журнал стал победителем III ежегодного фестиваля корпоративных СМИ в номинации «Лучший корпоративный журнал финансово-промышленных структур».
- 2008 год – премия Союза журналистов «За высокий аналитический уровень материалов, посвященных проблемам экономики» в конкурсе, проводимом совместно с Правительством Оренбургской области.
- 2008 год – 2-ая премия в конкурсе администрации г. Оренбурга на лучшее освещение проблем малого и среднего бизнеса города Оренбурга.
- 2009 год – диплом лауреата IV ежегодного фестиваля корпоративных СМИ в номинации «Лучший корпоративный журнал некоммерческих общественных организаций».

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ • № 136 • 2011

ФЭБ

КОЛХОЗНЫЙ РЫНОК «ОРЕНБУРГСКАЯ ОБЛАСТЬ»

Зерно:

мало вырастить – надо продать

Пластиковые карты могут оздоровить российскую экономику?

Двигают ли риелторы рынок?

Руководителю

(лично в руки)

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ • № 136 • 2011

ФЭБ

Содержание номера:

ИНФОРМБЮРО 1

Люди не должны ждать

Лучшее российское – из Оренбуржья

Каждому селянину – по трактору

В Оренбуржье снижены цены на бензин

Нехватка кадров и административные барьеры – в центре внимания предпринимателей

СМОТРИТЕ, КТО ПРИШЕЛ 6

Вячеслав Васин: «Я буду требовать результаты»

ИНФОРМБЮРО 10

Чего больше: возможностей или угроз?

Творцы легенд на рубеже первого десятилетия

КРАСИВО ЖИТЬ! 12

«ДРЕЗДЕН» - гармония энергии и покоя

ПЛАСТИКОВЫЕ ДЕНЬГИ 16

Пластик – это слишком прозрачно

Различными платежными системами, по данным ЦБ РФ, в нашей стране эмитировано более 113 млн карт, причем большинство...

Возможности банковского пластика практически безграничны

ТЕХНОЛОГИИ 22

Скупой платит дважды, или Чем светит реальная экономия?

ЮБИЛЕЙ 24

Эпоха возрождения

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ 26

Транспортная безопасность ТНК-ВР – забота о каждом оренбуржце

ПРАВИЛА УСПЕХА 28

Время доверительного управления

ПРОБЛЕМА 30

В условиях свободного рынка

В Оренбургской области производство зерна является основой экономики агропромышленного комплекса региона. Урожай 2011 года собран,...

ПЕРСОНА 36

Алексей Пикалов: «Руководителю выгодно иметь рядом с собой профессиональных надежных людей»

ЮБИЛЕЙ 39

ВТО: клуб профессиональных шулеров?

ПРАВИЛА УСПЕХА 40

Риелторов больше – доверия меньше?

ФЭБ №136, 10 декабря 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 (20-02-02)
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.orenburg-cci.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.

ВОСТОРГ СОЗДАЕТ РЕКОРДСМЕНОВ.

Восторгу мало быть первым. Ему нужно стать им. Для Восторга рекордсмен не только и даже не столько тот, кто достиг успеха, но тот, кто прошел к своему достижению весь длинный путь. Новый BMW X5 дарит водителю и пассажирам чувство подлинной роскоши, каким бы ни было путешествие. Какой бы рекорд Вы ни захотели поставить. В состав Восторга входят адреналин и наслаждение. В равных пропорциях. Обратитесь к Вашему официальному дилеру BMW и пройдите персональный тест-драйв.

НОВЫЙ BMW X5 ОТ 2 919 000 РУБЛЕЙ.

BMW EfficientDynamics

Меньше топлива. Больше динамики.

Бейлин Моторс Групп
Официальный дилер BMW
Оренбург
трасса Оренбург-Орск, 12 км
Тел.: (3532) 999 444
www.bmw-beilyn.ru

Люди не должны ждать

- Установить видеонаблюдение и в on-line режиме транслировать отчет о работе МФЦ на сайте министерства, - предложил министр экономического развития, промышленной политики и торговли области Вячеслав Васин участникам МФЦ.

По его мнению, это хороший способ контролировать работу центра и его участников на самых разных уровнях - и на административном, и на общественном. 1 декабря после визита министра МФЦ лишился также и «змейки» на входе. Войдя рано утром вместе с посетителями в один из залов многофункционального центра, он сразу предложил убрать ее.

Вячеслав Васин присоединился к очереди и побеседовал с гражданами о проблемах работы центра. При этом выяснилось, что многие из них не осведомлены о переменах, произошедших в организации его работы.

- Очереди есть, и причина тому – невозможность принять всех заявителей из-за недостатка численности сотрудников Управления Росреестра, обратившихся за услугой в течение дня, - сделал он вывод.

На сегодняшний день вместо одного входа действуют три. Терминалы универсальной электронной очереди установили возле входов - слева и справа. По утрам возле терминалов дежурят сотрудники, которые выдают очередникам талоны и консультируют обратившихся за услугами граждан. Это существенно сокращает время пребывания заявителя в помещении многофункционального центра, поскольку обеспечивает точную адресность обращения и пресекает попытки недобросовестных граждан спекулировать очередью за услугами.

Кроме того, с 15 августа прием документов для регистрации права на недвижимое имущество ведут также сотрудники Земельной кадастровой палаты Оренбургской области, что позволило несколько снизить напряженность проблемы. Со 2 декабря трижды в неделю ведомство будет начинать работу в 7.30 утра и дважды в неделю заканчивать ее в 20.00.

– Многое в организации работы МФЦ поменялось к лучшему, - признал Вячеслав Васин, - но нас не устраивает сам темп изменений. Мы должны совместно выработать какие-то меры, чтобы негативные ситуации в многофункциональном центре ни по чьей вине больше не повторялись.

- В МФЦ задействовано семь различных федеральных и муниципальных структур, - напомнил директор МФЦ Анатолий Шабельников. – Самыми востребованными у населения являются услуги Росреестра. Именно за ними выстраивается большая очередь, что и является проблемой. Мы готовы создать дополнительные места, обучить своих сотрудников и в рамках межведомственного соглашения взять на себя прием и выдачу документов, - выразил готовность руководитель.

Заместитель руководителя Росреестра Андрей Золотухин признал наличие проблемы: «80 % посетителей МФЦ обращаются за госуслугами, предоставляемыми Росреестром (всего их четыре). Время, отведенное административным регламентом на обслуживание одного посетителя, соблюдается, но прием или выдача документов – лишь незначительная часть работы, не более 10 %».

– Но люди не хотят, и не должны ждать, - возразил ему Вячеслав Васин. - Гражданин хочет получить услугу. И если он подходит к пустым окнам, пускаться в объяснения бесполезно.

Также министр поинтересовался, почему Росреестр, подобно ФБУ «Кадастровая палата», не рассматривает возможность пересмотра графика работы. «Наша задача - организовать режим работы таким образом, чтобы людям было удобно прийти туда до или после своего трудового дня».

Вячеслав Васин обратился также к присутствующим на совещании начальникам различных подразделений полиции с просьбой с особым вниманием отнестись к информации о дельцах, продающих доверчивым гражданам места в очереди. «Необходимо установить, является ли это фактом мошенничества или незаконного предпринимательства».

Пограничный дом

15 ноября 2011 года в Оренбурге состоялось торжественное мероприятие, посвященное открытию и вводу в эксплуатацию комплекса зданий и сооружений аппарата Пограничного управления ФСБ России по Оренбургской области.

Кроме административного здания со служебными кабинетами построены спортивный комплекс, гаражи для служебного автотранспорта, сооружения для обеспечения автономного режима жизнедеятельности (котельная, дизельная).

Ранее в п. Первомайский, п. Ташла, г. Соль-Илецке, п. Акбулак, г. Кувандыке, п. Домбаровский, п. Светлый, п. Адамовка было закончено строительство и введены в эксплуатацию восемь современных комплексов пограничных городков - районных отделов Пограничного управления ФСБ России по Оренбургской области.

Лучшее российское – из Оренбуржья

Главный приз общероссийского форума «Покупай российское» получили оренбуржцы.

Гран-при «Хрустальный Сирин» удостоено Министерство экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области за высокий уровень организации экспозиции предприятий области, представивших инновационную продукцию. Коллективный стенд области объединял презентации ЗАО «Хлебопродукт-2», ЗАО «Оренбургский бройлер», ООО «Оренбургский молочный комбинат», ЗАО «Орский мясокомбинат», ЗАО «Мясо-маркет» (торговая марка «Андреевское подворье»), ООО «Ореана», ОАО «Новосергиевский механический завод», ЗАО «Промсинтекс» и др. Всего же на форум прибыло свыше 300 участников из 28 республик и областей.

В конкурсе «Покупайте российское – бренды России» победителем и обладателем медали «Золотой Сирин» I степени стало ЗАО «Фабрика Оренбургских пуховых платков». По итогам отраслевого конкурса «Продукты России» за производство конкурентоспособной продукции медали «Золотой Сирин» II степени вручены ЗАО «Мясо-маркет» (Торговая марка «Андреевское подворье») и ИП Баумбах В. Э. Наградой конкурса отмечены производимые ими продукты питания – лапша домашняя яичная высший сорт «Андреевское подворье» и семечки жареные ИП Баумбах В. Э.

Заместитель министра Вера Баширова отметила, что в ближайшее время внимание будет уделяться и работе с торговыми сетями, особенно в аспекте сотрудничества с местными товаропроизводителями. Она считает, что большинство крупных ритейлеров, представленных в регионе, готовы реализовывать местную продукцию. Однако выдвигаемые ими условия поставки для многих местных производителей трудновыполнимы - далеко не все из них способны обеспечить ритмичность, бесперебойность, качество и логистику, необходимые крупным торговым сетям.

– Ни одна сеть не станет сотрудничать с поставщиками, нарушающими условия доставки продуктов. Например, молоко должно доставляться только в специально оборудованных машинах, - привела она пример. - Здесь сетевики действуют как раз в интересах потребителя, привыкшего к постоянному ассортименту товаров и стандарту качества. Поэтому проблему следует рассматривать скорее под другим углом – как помочь местному товаропроизводителю достичь соответствующих объемов производства и научиться соблюдать требования цивилизованного рынка.

Фонд проверил, куда он дает деньги

25-26 ноября специалисты государственной корпорации «Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» с внеплановым визитом посетили Оренбургскую область.

Перед рабочей группой была поставлена задача на месте проверить информацию об устранении ранее выявленных нарушений в исполнение региональных адресных программ по капитальному ремонту многоквартирных домов и программ по переселению граждан из аварийного жилья, профинансированных с участием средств Фонда ЖКХ.

За 2008-2011 годы на реализацию программ реконструкции жилья направлено 6,1 млрд рублей, в том числе средств финансовой поддержки Фонда – 4,4 млрд рублей, областного бюджета – 0,7 млрд рублей, местных бюджетов – 0,8 млрд рублей и собственников помещений – 0,2 млрд рублей. Этими средствами финансируется выполнение мероприятий программ по капитальному ремонту 2518 многоквартирных домов площадью 5,7 млн кв. м и переселению 2389 семей из 429 аварийных домов площадью 95,7 тыс. кв. м.

Биокожа в промышленных объемах

В Оренбурге на базе ОГУ открыто малое инновационное предприятие «Биоматерия». Оно предназначено для производства биопластических наноструктурированных материалов медицинского назначения. Один из таких материалов – биокожа «Гиаматрикс», которая известна своими уникальными заживляющими свойствами. Возглавил проект по разработке биокожи ученый Оренбургского госуниверситета Рамиль Рахматуллин. Предполагается, что произведенные продукты найдут применение в больницах и ожоговых центрах страны.

- Долго шли к массовому производству. Но для региона главное, что оно осталось в области. Я благодарю за это решение наших изобретателей, руководство вуза. Для Оренбургской области это важно. Я уверен, что когда-нибудь это будет один из ведущих брендов нашей области, - подчеркнул губернатор Юрий Берг.

Разработанный биоматериал (Bioskin «Hyamatrix») в отличие от международных аналогов обладает более высокой биосовместимостью, клинической эффективностью и оптимальными биоинженерными свойствами. Применение препарата отличается доступной ценой для широкого круга потребителей. Биокожа «Гиаматрикс» стала лауреатом Зворыкинской премии 2009 года в номинации «Лучший инновационный продукт».

Каждому селянину – по трактору

Третий год в области реализуется программа по стабилизации ситуации на рынке труда. Одним из основных ее мероприятий является содействие самозанятости безработных путем выделения безвозмездных субсидий на организацию собственного дела. На эти цели направлено более 1 млрд рублей. За время действия программы свыше 10 тыс. человек получили финансовую помощь и зарегистрировались в качестве индивидуальных предпринимателей.

Кроме того, государство компенсировало предпринимателям расходы на создание дополнительных рабочих мест, благодаря чему еще 10 тыс. человек покинули ряды безработных.

В этом году был разработан проект «Малым селам – сто тракторов». Его цель - укрепление малых сел путем поддержки начинающих предпринимателей через обеспечение их техникой, которая будет использоваться для оказания услуг населению по вспашке огородов, подвозу кормов, строительных материалов и др.

Согласно договоренности, достигнутой с Бузулукским механическим заводом, реализация техники в рамках данного проекта будет осуществляться по льготной цене. 29 ноября губернатор области вручил ключи и документы на технику первым 16 предпринимателям.

В Оренбуржье снижены цены на бензин

С 25 ноября произошло очередное повышение розничных цен на АЗС ОАО «Оренбургнефтепродукт», входящего в состав ОАО АНК «Башнефть» и торгующего нефтепродуктами на территории Оренбургской области под вывеской старого владельца — «Русснефть». Данная компания является ведущим поставщиком нефтепродуктов на розничный рынок, располагает самой крупной и разветвленной сетью автозаправок, поэтому ценники на АЗС «Русснефти» («Башнефти») являются ориентиром и руководством к действию для других участников рынка.

Неоднократное поднятие цен в течение короткого периода работы собственники объясняли конъюнктурой товарного рынка.

Правительство области в свою очередь обратилось в ФАС с просьбой проанализировать ситуацию и дать оценку постоянному повышению розничных цен на бензин на фоне снижающихся мировых цен на нефть. Активная позиция Министерства экономического развития, промышленной политики и торговли и проведенная им работа дала положительный результат – с (начала)? декабря (дня)? цены на нефтепродукты снижены: на бензин всех марок – на 80 коп. за 1 литр, на дизельное топливо - на 1 руб. 20 коп за 1 литр.

В итоге на АЗС ОАО «Оренбургнефтепродукт» с 1 декабря действуют следующие цены в рублях за 1 литр:

автобензин Супер-98 – 29,00;
автобензин Премиум -95 – 27,70;
автобензин Регуляр-92 – 25,70;
автобензин Нормаль-80 – 24,40;
дизельное топливо (класс 2) – 26,90.

Деловая встреча в палате

9 ноября в Торгово-промышленную палату на деловую встречу и торжественное вручение новых членских билетов ТПП приехали представители предприятий.

Приветствуя коллег, президент палаты Виктор Сытежев рассказал о реальных делах и сегодняшнем дне организации. В ходе общения руководители обозначили задачи, в решении которых они рассчитывают на содействие ТПП. В качестве таковых директор фирмы «Недра-К» выказал желание участвовать в формировании законодательных инициатив, упрощающих взаимодействие с органами государственной власти в вопросах землепользования и операций с коммерческой недвижимостью. Директора организаций «Технология», «Лайм» и «Лайм-2» заявили, что надеются на помощь в продвижении товаров и услуг на рынке и в юридической поддержке, а от благотворительного фонда «Рося» поступило пожелание в содействии палаты при формировании попечительского совета фонда.

Завершилась встреча торжественным вручением удостоверений членам Торгово-промышленной палаты.

Новый замминистра

Указом губернатора Оренбургской области Юрия Берга на должность заместителя министра по жилищно-коммунальному хозяйству и водным ресурсам Министерства строительства, жилищно-коммунального и дорожного хозяйства Оренбургской области с 28 ноября 2011 года назначен Дмитрий Викторович Аниськов.

Нехватка кадров и административные барьеры – в центре внимания предпринимателей

23 ноября 2011 года состоялось расширенное заседание совета Гильдии рестораторов при ТПП Оренбургской области. Обсуждались вопросы развития ресторанного бизнеса и практика реализации миграционного законодательства в сфере трудоустройства иностранных граждан.

Открывая заседание, Виктор Сытежев отметил, что, несмотря на объективные трудности, ресторанный бизнес в Оренбурге развивается, и подчеркнул, что для этого весьма важны и регулярный обмен мнениями представителей бизнеса и власти, и ответы последних на практические вопросы предпринимателей. В налаживании конструктивного сотрудничества с властью, в совместной выработке правильных решений кроется успех формирования цивилизованного ресторанного бизнеса в Оренбуржье - без излишних бюрократических препятствий, в соответствии с требованиями законодательства, во благо жителей и гостей нашего региона.

Дальнейшая дискуссия проходила в форме вопросов и ответов: председатель гильдии Светлана Сороколетова задавала вопросы, а отвечали представители Министерства экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области Евгения Прокофьева и Алексей Новиков. В основном рестораторов интересовали практика оформления лицензий и изменения в налоговом законодательстве, непосредственно касающиеся их деятельности. Г-жа Прокофьева призвала руководителей ресторанов и кафе внимательнее относиться к оформлению документов и оперативно информировать о происходящих на предприятиях изменениях.

Заседание продолжилось общением с сотрудниками Управления Федеральной миграционной службы по Оренбургской области (УФМС). Помощник руководителя УФМС Анатолий Яцкевич и начальники отделов Елена Кобзева и Ольга Манахова рассказали о новеллах в федеральном законодательстве о миграции, а затем предприниматели высказали свои пожелания к работе ведомства, задали вопросы о возможном трудоустройстве иностранных граждан. Члены гильдии были едины в своем мнении: существующие административные сложности часто препятствуют привлечению квалифицированной рабочей силы, прибывающей из-за рубежа. В качестве способа разрешения этой проблемы предприниматели предложили выделить специальную квоту для гильдии рестораторов, члены которой готовы будут создать для мигрантов рабочие места. Главное условие – соответствие профессионального уровня работника запросам предпринимателя, которое не всегда выполняется.

Специалисты УФМС обещали проработать этот вопрос и в свою очередь, пригласили председателя гильдии к работе в создающемся Совете крупных работодателей при Оренбургском УФМС. Разумеется, предложение было принято.

Приобретенные знания – на повышение объемов продаж

Сегодня эффективные и активные продажи – это результат не везения, а правильного метода общения с покупателем и достаточного объема знаний у продавца. Факт: сотрудники, никогда не проходившие тренингов по продажам, используют свой потенциал только на 30 %. Поэтому сегодня спрос на специализированные тренинги заметно вырос, и учебно-деловой центр ТПП Оренбургской области регулярно проводит обучение менеджеров продаж, специалистов отделов сбыта, маркетинга, рекламы.

26 ноября в Орске состоялся один из таких семинаров по заказу ООО «Орский шпалопропиточный завод». Целью обучения было развитие профессиональных навыков у менеджеров ОШПЗ, а также формирование целостного представления об основных этапах и практическое освоение эффективных приемов продаж.

Тренинг решал задачи обобщения предыдущего опыта и знаний участников об основных методах и приемах заключения сделок, знакомства специалистов с новыми техниками ведения переговоров, закрепления полученных навыков и повышения эффективности продаж.

Программа тренинга состояла из следующих разделов: подготовка и планирование продаж; выявление потребностей клиента; переговоры; презентация и аргументация, работа с возражениями, управление конфликтом; заключение сделки; способность к самосовершенствованию и повышению эффективности своих продаж.

Бизнес-тренер Анастасия Суслина рассматривала наиболее сложные ситуации на конкретных практических примерах, а также проинформировала о новациях в технике продаж, призванных помочь увеличению объемов реализации продукции.

Вячеслав Васин, министр экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области:

«Я буду требовать результаты»

Ключевое министерство в областном правительстве вот уже больше месяца работает с новым руководителем. На наш взгляд, этого времени достаточно, чтобы сотрудники сумели к нему присмотреться, понять новые требования, уловить смену приоритетов. И Вячеславу Васину (а именно он возглавил министерство) было нелишне оценить работоспособность и потенциал своих подчиненных, а также проблематику, над которой трудится его ведомство.

Понятно, что глобальные выводы, перестройка процессов и структуры (если они необходимы) последуют несколько позже. Но первые впечатления, круг задач, общий настрой на работу новый министр уже способен обнародовать. С этой просьбой редакция ФЭБ и обратилась к Вячеславу Васину.

- Вячеслав Владимирович, Вы уже сделали выводы о необходимости проведения каких-либо преобразований как в структуре министерства, так и в его персональном составе?

- Говоря о структуре министерства, сегодня сделать вывод, какая структура будет оптимальной, достаточно тяжело. Да и рановато. Честно скажу, что месяца на то, чтобы разобраться во всех организационных моментах, мало. Но я не исключаю, что и структура будет меняться, и качественный состав сотрудников изменится.

- Но хотя бы замов своих Вы уже оценили? Ведь это те «рабочие лошадки», которые и тянут всю работу любого министерства?

- Повторюсь, что времени прошло не так много с момента моего назначения, поэтому с ответом на этот вопрос повременил бы. Мне нравится поговорка: цыплят по осени считают. В нашем случае - по весне. Думаю, полгода - это тот срок, когда уже можно будет определиться и по структуре, и по составу: как руководящему, так и рядовых сотрудников.

- А хотелось бы Вам, чтобы в министерстве работали люди из бизнеса? Свежей крови хотите?

- Я думаю, к составу сотрудников должен быть дифференцированный подход. Наверное, на каких-то должностях должны работать сотрудники с опытом государственной службы, а на каких-то - практики, которые понимают, что такое бизнес, и сами в бизнесе работали. Но все, конечно, зависит от личных качеств, от уровня подготовки, от уровня образования. Ну и у нас есть требования, предусмотренные законом о государственной службе. Все они должны быть соблюдены.

- Слухи о том, что Вы трудоголик, правдивы или это просто кто-то создает Ваш новый имидж? И если это правда, то будете от людей требовать «жить» на работе?

- Я не буду от людей просить того же, тем более, что это не совсем правильно с точки зрения трудового законодательства. Хотя у нас и не действует закон о трудоголиках (как в Японии), когда за задержку на работе могут и оштрафовать. Требовать буду качественного исполнения своих обязанностей, требовать буду результаты. А как сотрудник будет достигать поставленных целей – либо на дому, если не успевает, либо задерживаться в кабинетах, - это уже на его усмотрение. Выгонять из кабинетов, конечно, не буду. Но, как я уже и говорил, здесь вопрос больше не режимности, а качества работы. Если сотрудник успел до шести сделать свою работу, то зачем его задерживать?

- А Вы сами предпочитаете задерживаться?

- Мне нравится почту расписывать, когда уже никого нет. Спокойно и внимательно можно с документами поработать. Приходится задерживаться, но это работа. Я считаю, что это нормально, когда руководитель первым приходит на работу и последним уезжает.

- Министр Васин будет доступен субъектам бизнеса?

- Да, работать открыто, честно и качественно - это наши приоритеты.

- На моей памяти в этом кресле сменилось пять или шесть министров. И каждый начинал перепи-

сывать стратегию...

- Во-первых, этот документ уже действует сегодня. Во-вторых, это очень серьезный документ – один из основополагающих, согласно которому регион уже спланировал свою деятельность. И нужно искать механизмы реализации тех приоритетов, которые уже расставлены в ней, добиваться запланированных результатов. И если Вы внимательно с этой стратегией ознакомитесь, то поймете, что это качественный документ. К его разработке подошли очень серьезно. Вы наверняка помните, какое обсуждение стратегии было – такого обсуждения мы еще не видели. Более того, сегодня на основе развития стратегии Оренбургской области приняты и стратегии развития муниципальных образований. Поэтому не считаю целесообразным сегодня что-то менять в этом документе. Нужно работать.

- А горизонт планирования до 2030 года Вас не смущает?

- Я бы здесь вспомнил одного из основоположников экономической теории Питера Друкера, который говорил, что любая организация без стратегического планирования – это все равно, что корабль без курса. Стратегические ориентиры в любом случае должны быть, и они должны быть понятны. Другой вопрос, какие механизмы нужны, чтобы достигнуть этих ориентиров, и здесь уже наша работа. Мы должны предлагать эти механизмы, должны предлагать изменения в законодательстве. Мы сегодня разработали несколько законопроектов, которые будут направлены на создание более благоприятных условий для развития инвестиционного климата в Оренбуржье. Предлагаем несколько законопроектов на развитие инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, и сегодня уже увеличен бюджет на эти цели.

По-прежнему реализуются такие традиционные формы финансовой поддержки бизнеса, как предоставление грантов начинающим предпринимателям и малым инновационным компаниям, выдача микрозаймов, субсидирование затрат субъектов предпринимательства по кредитам, договорам лизинга, по аренде выставочных площадей, предоставление поручительств по недостающим залоговым обязательствам.

Считаю, что в настоящее время назрела необходимость возобновить и активизировать работу совета предпринимателей при губернаторе области, являющегося одной из форм эффективного взаимодействия бизнеса и власти. В декабре текущего года мы планируем провести первое его заседание.

- Технопарк и Корпорация развития входят в число приоритетов? Или данные проекты стали неперспективными?

- Мы большое внимание уделяем данным двум проектам. Сегодня уже происходят изменения в руководящем составе. Мы рассматриваем концептуальные вопросы дальнейшего развития этих проектов. Общаемся с заинтересованными лицами, которые могут выступить в качестве тех же резидентов технопарка. Мы сохраняем его концепцию: место концентрации и развития технологий, направленных на энергоэффективность. Концепция явилась результатом сочетания актуальности процессов энергосбережения и энергоэффективности в мире с уникальным геополитическим местоположением нашей области. Мы ее сейчас дорабатываем, чтобы уже были реальные предложения по субъектному составу.

В настоящее время назрела необходимость возобновить и активизировать работу совета предпринимателей при губернаторе области

Концепция «Корпорации развития» также не претерпевает особых изменений: она будет осваивать земельные участки по созданию промплощадок инвестпроектов. Мы смотрим механизмы, как земля будет попадать в корпорацию, готовим по этому поводу изменения в местное законодательство. Корпорация будет обустраивать и инфраструктуру этих земельных участков – сети, коммуникации, дороги. И этой инфраструктурой входить в уставные капиталы совместных предприятий. А что это будет: завод, фабрика или свинокомплекс – это уже локальные вопросы. Понятно, что для того, чтобы механизм заработал, нужны ресурсы. Это люди, идеи, проекты, земля.

- Так проблема-то в чем: земли у нас навалом...

- Здесь одна есть большая проблема – это несовершенство федерального законодательства. На государственном уровне нет закона о частно-государственном партнерстве. Сейчас он обсуждается, и надеемся, что какое-то свое рождение он все-таки получит. Поэтому мы сегодня и смотрим различные варианты, как изменить региональное законодательство, чтобы появилось больше возможностей для наших задумок.

Сегодня очень активно обсуждается вопрос о разграничении полномочий федерального уровня и субъектов. И предлагается, что часть полномочий будет все-таки передана на уровень субъекта. При этом передача полномочий в любом направлении должна сопровождаться передачей доходных источников на исполнение этих полномочий. Большинство контрольных функций сейчас у федералов (штрафы и взносы за лицензирование, например), и все эти средства уходят в федеральный бюджет. Наверно, не совсем правильно, когда федеральные органы надзирают: кто, в каком карьере и какой песок у нас тут добывает. Именно региональные власти смогут оперативно отреагировать на нарушения в сфере использования общераспространенных полезных ископаемых или выбросов, загрязняющих воздух и воду. И таких моментов очень много. Понятно, что в этом случае эффективней будет работа именно региональной власти, и предпринимателям удобней общаться с нами.

Но мы не стоим на месте – и ищем проекты даже в условиях несовершенства законодательства. Буквально на днях была достигнута договоренность о подписании соглашения с американской фирмой «Джон Дир». Предполагается, что около 3 млрд рублей она проинвестирует в строительство предприятий по производству с/х техники. Уже выбрали площадку, зафиксированы обязательства со стороны Правительства Оренбургской области по обеспечению инфраструктуры под этот проект. Планируем, что до нового года это соглашение уже будет подписано.

- Если говорить о трех китах, на которых держится министерство, то они заложены в названии: это экономическое развитие, промышленность и торговля. Понятно, что каждое направление важно, но может ли какое-то быть в приоритете? Вот Ваши предшественники больше внимания уделяли планированию. С чем это связано? Может, у власти рычагов не хватает, чтобы оказывать влияние на процессы в промышленности?

- Вы правильно указали, что важны все три направления нашей деятельности. Но с учетом того, что в структуре валового внутреннего продукта промышленность занимает 56 %, вывод прост - однозначно промышленностью необходимо заниматься: помогать предприятиям модернизироваться, выводить их на диверсификацию производства.

Сегодня мы предлагаем меры поддержки тем предприятиям, что модернизируют свое производство. Например, компенсация по кредитным ставкам. Кроме того, все инвесторы (и осваивающие новые производства, и вкладывающие деньги в реконструкцию существующих) могут получить льготы по региональным налогам и налогу на прибыль организаций в части, которая поступает в бюджет региона. Сейчас, кстати, готовится законопроект, который позволит тем, кто строит новые производства, по указанным налогам получить инвестиционный налоговый кредит. Формируется реестр приоритетных инвестиционных проектов области. Держатели этих проектов могут рассчитывать на меры государственной поддержки и сопровождение инвестиционных проектов.

Но есть другой вопрос: как стимулировать модернизацию и как подсказать направления диверсификации. Хотя, на мой взгляд, подскажет скорое вступление в ВТО. Если правила ВТО будут требовать от России снижение экспортных пошлин практически на 700 товарных позиций, то все эти товара придут на наш рынок и резко возрастет конкуренция. Вот она и будет тем стимулом, которая заставит нашу промышленность модернизироваться.

- Но конкуренция имеет и негативный аспект для власти: к вам начнут приходить промышленники и плакаться, как им тяжело…

- А я здесь ничего плохого не вижу. И те же инвесторы, которые начнут открывать у нас свой бизнес, с удовольствием обратят внимание на существующие производства с целью их выкупа и дальнейшей модернизации. Поменяются лишь собственники, люди, налоги, предприятия останутся на месте.

Но промышленность – не единственный наш приоритет. Мы планируем очень плотно заняться оценкой эффективности областных целевых программ и бюджетных средств. После этого будут ясны и параметры бюджета, и для бизнес-сообщества наступит понимание того, куда мы двигаемся, что позволит ему строить собственные прогнозы и планы.

- И муниципалитетам, кстати, тоже…

- Да. Кстати, 15 декабря пройдет форум «Оренбуржье - 2011», где заявлена тема: «Инвестиционные возможности муниципальных образований Оренбургской области».

- То есть каждый муниципалитет будет презентовать свою программу развития и привлечения инвестиций?

- Да. Мы сегодня дали возможность подготовиться, чтобы они смогли рассказать о своих инвестиционных возможностях. И вторая цель: немножечко подтолкнуть их, расшевелить, научить пользоваться своими инвестиционными ресурсами. Таким серьезным мероприятием хотим сделать задел на следующий год, посмотреть и проанализировать, как муниципалитеты эту деятельность сегодня ведут. Думаю, будет очень полезно и для них, и для нас.

Ну и, конечно же, обучающая функция. Приглашаем заведующего кафедрой менеджмента Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ Гапоненко Александра Лукича. Помимо него еще будут специалисты серьезного уровня по работе в сфере привлечения инвестиций.

- С удовольствие примем Ваше приглашение на участие в этом форуме. И надеемся, что наши встречи станут постоянными.

- Конечно, министерство и я лично готовы поддерживать с вашим журналом самые дружеские отношения.

АБ | ФинансБанк | БАНК ПУШКИНО

МЫ ВМЕСТЕ!

В данный момент идет реорганизация ОАО «АБ Финанс Банк» в форме присоединения к ОАО «АБ «ПУШКИНО».
Ориентировочный срок завершения реорганизации до 01.03.2012 г.
По окончании реорганизации фирменное наименование ОАО «АБ «ПУШКИНО» не изменится.

Банки ОАО «АБ «ПУШКИНО» и ОАО «АБ Финанс Банк» дополняют друг друга с точки зрения направлений бизнеса, компетенций и географического охвата.
Поэтому было принято решение о реорганизации, цель которой — увеличение присутствия в регионах, получение новых возможностей для развития бизнеса и повышение конкурентоспособности услуг.

Приоритетами ОАО «АБ «ПУШКИНО»станут универсальность, скорость, гибкость и клиентоориентированность.
Для реализации новой стратегии задействована единая сплоченная команда и все необходимые инструменты для комплексного обслуживания клиентов.

8-800-100-40-10
(звонок по России бесплатный)
www.pushkino.ru
ОАО «АБ «ПУШКИНО».
Лицензия ЦБ РФ 391от 17.06.1997 г.

8-800-200-09-03
(звонок по России бесплатный)
www.abfbank.ru
ОАО «АБ Финанс Банк»
Лицензия ЦБ РФ 514 от 22.07.2010 г.

ОАО "АБ "ПУШКИНО", г. Пушкино Московской обл., мкрн. Дзержинец, д. 1. Реклама.

Адреса «Пушкино» в Оренбурге: • ул. Маршала Г. К. Жукова, 21, тел. 67-40-67 • ул. Салмышская, 30А, тел. 67-30-67 • пр.Дзержинского, 9, тел. 67-10-67 • ул. Тимирязева, 4, тел. 37-00-79

Чего больше: возможностей или угроз?

Главные вопросы, которые обсуждались каждым, не только выступавшим, но и присутствовавшим на конференции, не претендовали на оригинальность. Наверное, если бы на конференцию вместо журналистов привезли учеников сельских школ, даже они задавали бы вопросы, так или иначе похожие на «Закончился ли кризис?», «Будет или была ли вторая волна?», «Что дальше?». Естественно, эти вопросы прозвучали. Естественно, на них не дали однозначного ответа. Естественно, такого ответа никто и не ждал. Впрочем, приехавшие на конференцию имели возможность получить информацию, для того чтобы попытаться ответить на эти вопросы самим.

Справка ФЭБ

21-22 октября в Москве прошла конференция для СМИ «Российский банковский сектор: возможности и угрозы в новой реальности».

Впервые Альфа-Банк провел конференцию “Российский банковский сектор: взгляд в будущее” осенью 2006 года. Широкий отклик как столичных, так и региональных СМИ стал стимулом для того, чтобы сделать мероприятие ежегодным. Уже по названиям можно отследить положение дел в банковском секторе. 2007 год: “Российский банковский сектор: факторы роста”, 2008-й - “Российский банковский сектор: ответы на глобальный вызов”, 2009-й – “Российский банковский сектор: рост или выживание”, 2010-й – “Российский банковский сектор: жизнь в новой реальности”.

В этом году на конференции выступили председатель совета директоров Банковской группы “Альфа-Банк” Петр Авен, помощник президента РФ Аркадий Дворкович, заместитель председателя ЦБ РФ Алексей Симановский, заместитель министра экономического развития РФ Станислав Воскресенский, депутат Госдумы РФ, президент Ассоциации региональных банков России Анатолий Аксаков, президент ММВБ Рубен Аганбегян и другие.

Выступавший в самом начале Аркадий Дворкович сразу расширил рамки заявленной темы. Помощник президента своим выступлением пытался показать, что он не обескуражен недавним отречением от следующего срока своего руководителя и демонстрацией полной готовности работать в правительстве. В Большом правительстве.

По мнению чиновника, бессмысленно ждать устойчивого роста мировой экономики на уровне 3-4 % в год. Он напомнил, что пока прогнозируется рост на уровне 1-2 % в течение пяти-семи лет. Конкретно для России это будет означать низкие темпы роста спроса «на наши товары, потому что они у нас в основном энергетические и сырьевые», объяснил он. Следовательно, экономика России будет расти медленно и это скажется и на бюджетной политике, и на событиях в финансовом секторе.

Учитывая, что конференция проходила для региональных журналистов, выступление Дворковича было особенно важным, так как сказанное им даёт повод думать, что изменения в региональной политике и экономике - это задача на ближайшие несколько месяцев, важнейшее направление для Медведева и как президента, а затем и председателя правительства. Цель — децентрализация полномочий, потому что «сейчас большинство принимаемых решений сосредоточено на федеральном уровне. Если говорить о бюджете, то большая часть финансовых решений завязана на полтора–два десятка корпораций, компаний различных видов собственности, а значит, на два–три десятка людей. В такой большой стране это является признаком огромной неэффективности». С этим никто из присутствовавших спорить не стал.

Продолжая говорить о бюджете, Аркадий Дворкович заявил, что считает повышение налогов «бессмысленным вчера и бессмысленным сегодня». Однако, ему представляется, что в течение пяти лет бюджет может увеличь налоговые поступления за счёт их большей собираемости. «Нормально платят налоги предприятия, на которые приходится четверть общего оборота. Остальные торговые предприятия уплачивают сумму налогов, которая отличается в разы от того, что платят крупные сети, действующие легально и вышедшие на рынок капитала с акциями и облигациями. С точки зрения государства, это полностью серая сфера. То же самое касается строительства. Есть много компаний, в том числе региональных, которые не платят даже те налоги, которые есть сейчас. Не нужно ничего повышать, просто надо улучшить собираемость тех налогов, которые есть. По этим двум секторам 200–300 млрд рублей можно собрать». Также помощник президента рассказал о планируемом повышении акцизов на алкоголь и табак, что может принести «также сотни миллиардов рублей».

Отдельно было сказано о трудноразрабатываемых месторождениях: «Минфин считает, что если снизить уровень налогообложения трудноразрабатываемых месторождений, то мы потеряем деньги. Если оставить на прежнем уровне, то компании ничего не будут разрабатывать, и мы в любом случае потеряем деньги. Если мы будем действовать по логике Минфина, то ничего не соберем».

В итоге Аркадий Дворкович задал довольно оптимистичный тон конференции, сказав, что макроэкономическая ситуация для России (а значит и для действующей власти) неплохая...

Станислав Воскресенский, заместитель министра экономического развития РФ рассказал что, одной из важнейших задач министерства является «расшевелить» регионы для создания привлекательного инвестиционного климата и расширения налоговой базы. По совету Алексея Кудрина создан специальный грантовый фонд для регионов, которые по итогам года добьются наилучших успехов в этих направлениях. Пока капитал фонда составляет 10 млрд рублей.

Вообще, говоря о регионах, выступавшим было довольно трудно приводить положительные примеры. Кроме Калуги, хвалить было некого.

Говоря о развитии банковского сектора в стране, выступавшие выделили несколько трендов. Среди них — уход иностранных банков с российского рынка, что несет определённые возможности для местных банков. Не очень лестно оценивались небольшие региональные банки. В лучшем случае им прогнозируется участь «нишевых» банков. Большие банки с государственным участием по прогнозам экспертов в течение нескольких ближайших лет научатся работать эффективнее (на конференции было сказано: «слоны научатся танцевать»).

Если возвращаться к глобальным вопросам о кризисе, то большинство экспертов говорили о том, что если и называть то, что сейчас происходит с Грецией и Италией, кризисом, то не экономическим, а политическим. «Сегодняшний кризис не экономический, а политический... Одни не хотят платить за других», — полагает председатель совета директоров Альфа-Банка Петр Авен.

Кризис, начавшийся в 2008 году, а точнее его острая фаза, пройден, и новых ждать не стоит. Однако не стоит ждать и быстрого выхода из него. По оценке научного руководителя Высшей школы экономики Евгения Ясина, длительность этого кризиса составит около10 лет.

Творцы легенд на рубеже первого десятилетия

Готовясь к очередному новогодью, подводя итоги уходящих последних недель выборного года, в богатстве событий и круговороте дел как-то незаметно упустил из вида эту дату.

Десять лет АРСО. Минуло всего-то две пятилетки, и отжили своё правила, по которым существовали предприятия в прошлом веке. Взамен появились и окрепли рыночные методы, стратегии и планы, успешно управляющие новыми организациями, созданными властью, предпринимателями и обществом.

И ведь что интересно: эти структуры, развиваясь и богатея, вспомнили и привлекли на службу заокеанское изобретение! «Паблик рилейшнз», или «пиар», а по-русски – «связи с общественностью» прочно вошли в нашу жизнь.

Смею утверждать: в нашем сельскохозяйственно-нефтегазовом крае становление «пиара» шло бы труднее и дольше, если бы не личность, которая в 2001-м выступила настоящим мотором, раскрутившим сферу связей с общественностью, - Андрей Мицевич.

«Значит, ему это было нужно», - скажете вы. Безусловно, но не только ему. Андрей Павлович всегда в гуще политических событий. Десять лет назад, в эпоху тотальных выборов, он пригласил нас в новое профессиональное объединение. Так на оренбургских просторах стала прирастать и активно действовать молодая Ассоциация развития связей с общественностью - АРСО.

Необходимо было решать задачи объединения: помощи молодым специалистам-пиарщикам в трудоустройстве, в закреплении на предприятиях. Надо было на практике обучать их азам профессии, важность и полезность которой для общества, для нарождающегося бизнеса еще предстояло доказать делами.

Как показала жизнь, делалось все это *вовремя*. Службы по связям с общественностью и работе со СМИ стали расти, как грибы после дождя, на предприятиях, переходящих из стадии начального накопления капитала в новое, более масштабное качество. Что, само собой, потребовало высокопрофессиональной работы с информацией и призвало новых специалистов. Состоялся их первый выпуск (а за ним – еще и еще) на вновь созданной кафедре в ОГУ. И сегодня все они – востребованные в обществе люди, знающие свое дело и уверенные в будущем.

В этом есть весомый вклад АРСО.

С тех пор, как я стал членом Ассоциации в 2003-м, приобрел много полезного – и в плане профессионального, и личностного роста, и в расширении связей, поддерживающих в повседневной работе. АРСО сотрудничает с Торгово-промышленной палатой Оренбургской области. Фестиваль «Стеклянный шар», учрежденный в 2003 году ассоциацией и ТПП, сегодня является бесспорным брендом, известным и широко признанным. Его лауреатами становились властные и знаковые фигуры: художники и писатели, деятели науки и служители церкви, пиар-специалисты и журналисты.

Фестиваль «Рабочей и корпоративной прессы», совместное дитя АРСО и крупнейших промышленных структур и финансовых групп региона, также проходит при поддержке палаты.

И это значимо для нас. Важной задачей ТПП Оренбургской области является информационная поддержка членских организаций и предпринимателей, как и продвижение в обществе лучших из них. В этом помогают специальные проекты ассоциации: «Социология СМИ» и журнал «Стеклянный шар»,

«Фестиваль рекламы», информационная лента и эколого-краеведческие экспедиции по реке Урал.

Равно как и палата, всегда откликающаяся на креативные и резонансные проекты АРСО, помогает выводить их на более масштабный уровень.

Сегодня АРСО - это профессиональное объединение специалистов, призванных решать важнейшие задачи имиджа и позиционирования в обществе, ведения диалога со СМИ, формирования устойчивых деловых связей и поддержания здорового климата внутри коллективов.

Говорят, что сегодня мы живем в другой стране, и задачи, ставившиеся создателями АРСО, уже решены. Пусть так.

Важно другое. Любая организация существует в социуме на базе единых, понятных правил общения, устойчивых, налаженных общественных связей. Помогает и будет помогать в этом Оренбургская ассоциация развития связей с общественностью – АРСО, сегодня, на рубеже своего десятилетия, уверенно смотрящая в будущее.

Алексей Ушаков,
советник президента ТПП Оренбургской области, вице-президент АРСО.

«ДРЕЗДЕН» - гармония энергии и покоя

Дрезден – настоящая жемчужина европейского континента. Бывший имперский город, соединивший в себе немецкие традиции, итальянские архитектурные веяния и кипучую энергию современного европейского мегаполиса. Современные жилые кварталы города – это сочетание сдержанности и авангарда, свободы и практичности.

Именно эту атмосферу гармонии энергии и покоя захотели воссоздать в жилом комплексе европейского типа «Дрезден» специалисты ОАО «Оренбургграждданстрой» и вывели на строительный рынок Оренбурга недвижимость для людей, объединенных любовью к жизни, красоте, чувству стиля и человеческим традициям.

«Дрезден» - это недвижимость для активных, успешных людей, которым одинаково важно быть в центре событий, чувствовать ритм города и в тоже время наслаждаться комфортом!

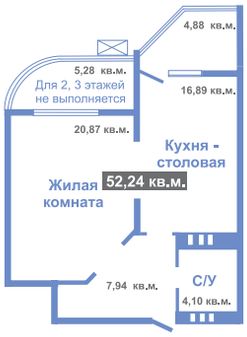
В предыдущих номерах журнала мы очень подробно рассказывали, в чем состоит эксклюзивность жилого комплекса «Дрезден». Сегодня мы бы хотели обратить Ваше внимание на особенности планировок, которые выделяют этот проект среди других предложений строительного рынка нашего города. Здесь много воздуха и света, здесь нет строгого кубического объема современного жилья. Ощущение большого пространства создается не только за счет количества квадратных метров, но и за счет особенностей планировки, характерной для европейских апартаментов. Увеличенная высота потолков, о которой мы уже упоминали, несомненно «раздвигает» пространство. Но еще больший простор каждой квартире обеспечивает отсутствие стены между гостиной и кухней. Ваш дом как будто понимает истинное значение времени в жизни человека и обеспечивает всей семье возможность общения на едином комфортном пространстве без отрыва от ежедневных привычных дел.

Каждый житель ЖК «Дрезден» может реализовать свою индивидуальность, выбрав подходящую лично ему планировку из 16 разработанных застройщиком вариантов и создав интерьер в своем неповторимом стиле. К реализации предлагаются квартиры от 1- до 5-комнатных, в одном и в двух уровнях. Все планировки можно очень подробно рассмотреть на сайте жилого комплекса, но некоторые из них представлены и в нашей статье.

Однокомнатных квартир всего 2 варианта - от 52 до 72 кв. м. Каждая квар-

1-но комнатная квартира

Расположение:
1-я секция, 2-8 этажи (есть зеркальный вариант)
2-я секция, 2-9 этажи (есть зеркальный вариант)
Площадь: 52.24 кв.м. - 54.88 кв.м..



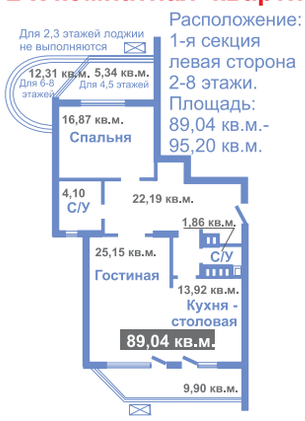
1-но комнатная квартира

Расположение:
4-я секция, левая сторона
2-й этаж
Площадь: 71,70

2-х комнатная квартира

Расположение:
4-я секция
левая сторона
2 этаж.
Площадь:
95,10 м.кв.

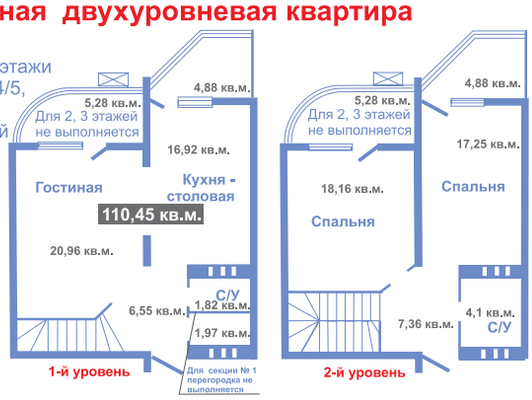
2-х комнатная квартира



Расположение:
1-я секция
левая сторона
2-8 этажи.
Площадь:
89,04 кв.м.-
95,20 кв.м.

3-х комнатная двухуровневая квартира

Расположение:
1-я секция: 9/10 этажи
3-я секция: 2/3, 4/5, 6/7, 8/9 этажи
(есть зеркальный вариант)
Площадь:
от 105,17 м.кв
до 110,45 м.кв.



4-х комнатная квартира

Расположение:
4-ясекция
левая сторона
3-8 этажи.

4-х комнатная квартира

Расположение:
4-я секция
правая сторона
3-9 этажи.

тира спроектирована таким образом, чтобы максимально увеличить полезную площадь. Учитывая тот факт, что в однокомнатных квартирах кухня играет роль гостиной для приема гостей, ее площадь была увеличена почти до 17 метров. Кроме того, чтобы не «съедать» полезное пространство, трубы газоснабжения были вынесены на внутреннюю часть лоджий, что дает владельцам большую свободу при проектировании рабочей зоны. Однокомнатная квартира площадью 72 квадратных метра обеспечивает своих хозяев целой гардеробной комнатой и просторным санузлом площадью 6 кв. м. 19-метровый холл не заставит Вас и Ваших гостей толпиться на входе, а также даст возможность разместить в заранее предусмотренной нише вместительный шкаф-купе.

2-комнатные квартиры представлены в четырех вариантах площадью от 89 до 97 кв. м. Во всех квартирах предусмотрено 2 санузла, просторные холлы и углубления для встроенных шкафов. Квартира площадью 95 кв. м. предлагает своим владельцам тридцатиметровую гостиную с панорамным эркерным окном, обеспечивающим великолепный вид на зеленую зону города.

Изюминкой комплекса являются 3-комнатные квартиры площадью 105-110 кв. м., выполненные в стиле двух уровневых апартаментов. Подобные квартиры пользуются в Европе и на американском континенте большой популярностью. Нижний уровень отведен под кухонную и гостиную зоны, верхний – под приватную. Подобное новшество уже оценили некоторые жители Вишневого квартала. Вы спокойно можете принимать гостей, заняться срочной работой или просто посмотреть телевизор, не нарушая покой своих близких, мирно спящих на втором уровне. Здесь можно расположить две спальни либо одну спальню и кабинет в зависимости от количества членов семьи. Санузлы в данной квартире предусмотрены как на первом, так и на втором уровнях.

4-комнатные квартиры площадью от 129 до 183 кв. м. представлены в 4 вариантах. Две планировки - двухуровневые, с двориками патио. О них мы поговорим позже. Две оставшиеся планировки (183 и 158 м. кв.) рассчитаны на разные типы семей и вкусовые предпочтения. Квартира площадью 183 кв. м. более подходит для семьи, которой важен простор и европейский тип жилья. Здесь каждая зона детально продумана. Сам по себе просторный холл «усилен» гардеробной комнатой. В единое пространство площадью 72,5 кв. м. собраны зона кухни, столовой и гостиной. Кроме огромного многофункционального пространства данная зона порадует своих владельцев панорамным окном. В квартире также предусмотрено два санузла, а в спальне площадью 35,5 кв. м. - место для шкафов-купе. Дальняя спальня площадью 17 кв. м. при грамотном дизайнерском подходе может превратиться в приватную родительскую зону площадью до 26 кв. м. с собственной гардеробной и санузлом.

4-комнатная квартира площадью 158 кв. м., несмотря на меньшую площадь, больше подойдет для семьи с большим количеством человек, где каждому требуется отдельная изолированная площадь. В этой квартире предусмотрено 3 санузла (что, несомненно, важно для большой семьи), а также совмещенная почти 45-метровая зона гостиной и кухни.

Особым предложением данного комплекса являются двухуровневые 4- и 5-комнатные квартиры с собственными двориками патио, о которых мы расскажем в наших следующих выпусках.

Учитывая тот факт, что у дома монолитный каркас и внутриквартирные стены не являются несущими, количество комнат и планировка квартир в ЖК «Дрезден» – весьма условное понятие. Поэтому, включив фантазию и используя современные материалы отделки, каждый владелец может создать в рамках своего жилого пространства очень выразительный и индивидуальный интерьер, в котором будет чувствовать себя уютно, спокойно и комфортно!

Реализация квартир в ЖК «Дрезден» уже ведется. Стоимость составляет от 45 000 рублей за кв. метр. Познакомиться со всеми вариантами планировок в ЖК «Дрезден» Вы можете на сайте www.жкдрезден.рф. По вопросу приобретения квартир обращаться по телефонам: (3532) 33-30-31, 33-32-05, 590-151 либо по адресу: ул.60 лет Октября, 30А, комн. 104.

5 ЛЕТ ВТБ24: БАНК ДЛЯ ХОРОШИХ КЛИЕНТОВ

В декабре исполнилось 5 лет ВТБ24 в Оренбурге. О результатах работы, о дальнейшей стратегии развития мы беседуем с управляющим РОО «Оренбургский» ВТБ24 Ольгой Неверовой.

- Ольга Дмитриевна, что для Вас означает эта дата – 5 лет?

- Нам действительно удалось достичь серьезных результатов. Сегодня банк уверенно занимает 2-е место в регионе по объему розничного кредитного портфеля, более чем в 2 раза опережая ближайших конкурентов. Портфель активов превысил 6,3 млрд рублей. У нас хорошие показатели прироста (по 30-40 % в год) по депозитам. Мы шестые по объему привлеченных от населения средств. Создана широкая инфраструктура обслуживания – 6 офисов и 36 банкоматов (94 банкомата объединенной сети). Более 200 тысяч наших клиентов ценят широкий, регулярно обновляющийся продуктовый ряд и высокое качество обслуживания. Все это действительно радует. И впереди нас ожидает не менее интересный этап жизни.

- Вы руководите развитием банка в Оренбургской области с момента его основания. Какие факторы оказались ключевыми на пути к успеху?

- Необходимо отдать должное объективным внешним и внутренним причинам. Конечно, это грамотная стратегия, выбранная руководством банка в кризисной ситуации 2008-2009 гг. Мы не прекращали кредитование и вопреки всем рыночным тенденциям демонстрировали рост. Вторым фактором, сыгравшим определяющую роль в укреплении положения банка на рынке, стало создание мощной управленческой команды. Мы активно занимались развитием персонала, и нам удалось сформировать коллектив, состоящий из молодых, инициативных и эффективных специалистов. Все наши усилия были нацелены на результат: внедрялись новые модели продаж, запускались модифицированные и совершенно новые продукты, развивались наши деловые связи с партнерами, улучшалось качество обслуживания клиентов – все это позволило нам быть сегодня на высоте.

- Как ваш коллектив участвует в жизни области?

- С 2007 года мы принимаем участие в выставках бизнес-форума “Бизнес - городу, город - бизнесу”. В 2008 году стали победителем VIII Областного конкурса “Лидер экономики”, в 2009 году - лауреатом VIII регионального фестиваля “Стеклянный шар” в номинации лучший проект в коммерческой сфере. Активно развиваем наши партнерские связи. В июле 2010 года было подписано соглашение с Некоммерческой организацией «Гарантийный фонд для субъектов малого и среднего предпринимательства Оренбургской области», в рамках которого стало возможным выдавать кредиты субъектам малого и среднего бизнеса под поручительство Гарантийного фонда. Ведем благотворительную деятельность. В 2010 году поддержали строительство онкологического центра в Орске, заботимся о ветеранах и пожилых людях. Наши сотрудники-волонтеры оказывают поддержку «Социально-реабилитационному центру для несовершеннолетних «Гармония». Это только лишь часть нашей активности.

- Ольга Дмитриевна, в той ситуации, которая складывается на мировых рынках, какой стратегии накоплений сейчас стоит придерживаться? Выгодны ли инвестиции в валюту и драгоценные металлы?

- Можно рассчитывать, что повышенная волатильность на финансовых рынках сохранится какое-то время. К этому надо быть готовыми. Но для большинства частных лиц нецелесообразно заниматься спекуляциями, пытаясь уловить изменчивые настроения глобальных игроков на мировых финансовых рынках. Единственно правильной стратегией является диверсификация сбережений - открытие депозитов в надежных банках в разных валютах, частичное направление средств в инвестиции на фондовом рынке и формирование своего «золотого запаса». Я не призываю скупать золото в ожидании коллапса мировой финансовой системы, считаю достаточным иметь драгоценный металл (золото, серебро) на обезличенных металлических счетах (ОМС) на сумму до 10 % имеющихся накоплений. Что касается валютных вкладов, наиболее стабильная на данный момент валюта для сбережений - это рубль, ведь его не касаются долговые проблемы развитых стран.

- Может быть лучше потратить имеющиеся средства?

- Каждый решает сам. Я бы сказала, что сейчас очень благоприятные условия для удовлетворения своих запросов за счёт кредитных средств. Покупка недвижимости, автомобиля, других ценных вещей в кредит в настоящее время представляется вполне разумным решением, если Вы в полной мере отдаёте себе отчёт в способности обслуживать взятые на себя обязательства.

- Каковы дальнейшие планы развития ВТБ24?

- Сегодня стратегия банка эффективна и отлажена на всех уровнях. И следующая наша задача – глобальное масштабирование механизмов успешной работы с целью получения большей доли на рынке и повышения доходности всей системы. Безусловно, будут открываться новые точки продаж в Оренбургской области. Нам предстоит процесс интеграции ВТБ24 с Транскредитбанком в рамках прошедшей сделки группы ВТБ. Появятся новые продукты и услуги. Мы перейдем на новую технологическую платформу, будут развиваться каналы дистанционного обслуживания. Уверена, что все последующие годы будут успешными для нашего коллектива и банка ВТБ24 в целом, мы нацелены на результат.

ВТБ24 (ЗАО). Генеральная лицензия Банка России № 1623.

Круглосуточный Центр клиентского обслуживания 8-800-100-24-24.

Лучший трейдер за октябрь 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
2011.10.02 02:02	balance	Interest; 11 September								0.26
2011.10.03 07:54	buy	1.00	eurusd	1.3333	0.0000	1.3333	2011.10.04 22:02	1.3333	-0.50	0.00
2011.10.04 05:50	buy	1.00	eurusd	1.3197	0.0000	1.3200	2011.10.04 11:36	1.3200	0.00	30.00
2011.10.04 16:18	buy	1.00	eurusd	1.3257	1.3339	0.0000	2011.10.04 22:32	1.3339	0.00	820.00
2011.10.05 04:49	buy	1.00	eurusd	1.3303	0.0000	1.3323	2011.10.05 07:56	1.3323	0.00	200.00
2011.10.05 21:23	buy	1.00	eurusd	1.3340	1.3433	0.0000	2011.10.06 22:16	1.3433	-1.50	930.00
2011.10.06 06:30	buy	1.00	gbpusd	1.5428	0.0000	1.5448	2011.10.06 09:00	1.5448	0.00	200.00
2011.10.06 10:24	sell limit	1.00	eurusd	1.3415	0.0000	0.0000	2011.10.06 14:38	1.3276		cancelled
2011.10.06 12:07	buy	1.00	eurusd	1.3357	1.3227	1.3376	2011.10.06 16:13	1.3376	0.00	190.00
2011.10.07 05:00	sell	1.00	eurusd	1.3424	0.0000	1.3468	2011.10.07 18:17	1.3468	0.00	-440.00
2011.10.07 06:14	sell limit	1.00	eurusd	1.3530	0.0000	0.0000	2011.10.07 13:58	1.3436		cancelled
2011.10.07 14:38	sell limit	1.00	eurusd	1.3530	0.0000	0.0000	2011.10.07 15:16	1.3467		cancelled
2011.10.07 16:34	sell	2.00	eurusd	1.3511	0.0000	1.3468	2011.10.07 18:17	1.3468	0.00	860.00
2011.10.10 02:59	buy	1.00	eurusd	1.3447	1.3457	0.0000	2011.10.10 09:00	1.3457	0.00	100.00
2011.10.10 11:36	buy	1.00	eurusd	1.3559	1.3659	0.0000	2011.10.10 18:59	1.3659	0.00	1 000.00
2011.10.10 20:13	buy	1.00	eurusd	1.3647	0.0000	0.0000	2011.10.11 20:05	1.3669	-0.50	220.00
2011.10.11 09:31	buy	1.00	eurusd	1.3671	1.3584	0.0000	2011.10.11 11:28	1.3584	0.00	-870.00
2011.10.11 12:01	buy	1.00	eurusd	1.3614	1.3637	0.0000	2011.10.11 18:40	1.3637	0.00	230.00
2011.10.11 22:31	buy	1.00	eurusd	1.3647	1.3759	0.0000	2011.10.12 15:22	1.3759	-0.50	1 120.00
2011.10.12 07:29	buy	1.00	eurusd	1.3637	1.3641	1.3701	2011.10.12 10:12	1.3701	0.00	640.00
2011.10.12 16:30	buy	1.00	eurusd	1.3819	1.3870	0.0000	2011.10.14 15:48	1.3870	-2.00	510.00
2011.10.13 02:27	buy	1.00	eurusd	1.3770	1.3800	0.0000	2011.10.13 10:01	1.3800	0.00	300.00
2011.10.17 00:02	sell	1.00	eurusd	1.3876	1.3791	0.0000	2011.10.18 21:06	1.3791	-9.10	850.00
2011.10.17 12:32	sell	1.00	eurusd	1.3821	1.3791	0.0000	2011.10.18 21:06	1.3791	-9.10	300.00
2011.10.17 13:56	buy limit	2.00	eurusd	1.3730	0.0000	0.0000	2011.10.17 20:27	1.3760		cancelled
2011.10.18 03:34	sell	1.00	eurusd	1.3776	1.3791	0.0000	2011.10.18 21:06	1.3791	0.00	-150.00
2011.10.18 14:26	sell limit	1.00	eurusd	1.3735	0.0000	0.0000	2011.10.18 15:58	1.3665		cancelled
2011.10.18 17:46	sell	1.00	eurusd	1.3715	1.3791	0.0000	2011.10.18 21:06	1.3791	0.00	-760.00
2011.10.19 06:07	sell limit	1.00	eurusd	1.3843	0.0000	0.0000	2011.10.19 06:24	1.3793		cancelled
2011.10.19 06:23	sell	1.00	eurusd	1.3792	0.0000	1.3792	2011.10.19 15:46	1.3792	0.00	0.00
2011.10.19 06:48	sell	1.00	eurusd	1.3806	0.0000	1.3792	2011.10.19 15:46	1.3792	0.00	140.00
2011.10.20 09:12	buy	1.00	eurusd	1.3693	0.0000	0.0000	2011.10.20 12:11	1.3823	0.00	1 300.00
2011.10.20 12:11	sell	1.00	eurusd	1.3822	1.3818	1.3705	2011.10.20 16:55	1.3705	0.00	1 170.00
2011.10.20 17:13	sell limit	1.00	eurusd	1.3733	0.0000	0.0000	2011.10.20 18:34	1.3698		cancelled
2011.10.20 17:15	buy	1.00	eurusd	1.3680	0.0000	1.3730	2011.10.20 19:18	1.3730	0.00	500.00
2011.10.20 17:57	buy limit	1.00	eurusd	1.3628	0.0000	0.0000	2011.10.20 18:35	1.3699		cancelled
2011.10.20 18:06	buy	1.00	eurusd	1.3679	1.3679	0.0000	2011.10.24 19:11	1.3927	-1.00	2 480.00
2011.10.24 03:46	buy	1.00	eurusd	1.3859	0.0000	0.0000	2011.10.24 09:02	1.3915	0.00	560.00
2011.10.24 08:11	sell	1.00	eurusd	1.3921	0.0000	1.3911	2011.10.24 09:01	1.3911	0.00	100.00
2011.10.24 08:37	buy limit	1.00	eurusd	1.3897	0.0000	0.0000	2011.10.24 08:58	1.3921		cancelled
2011.10.24 10:15	sell	1.00	eurusd	1.3882	1.3882	1.3813	2011.10.24 16:20	1.3882	0.00	0.00
2011.10.24 15:23	buy limit	1.00	eurusd	1.3859	0.0000	0.0000	2011.10.24 18:26	1.3932		cancelled
2011.10.24 17:18	sell	1.00	eurusd	1.3925	1.3925	0.0000	2011.10.25 00:32	1.3925	-9.10	0.00
2011.10.24 18:47	buy limit	1.00	eurusd	1.3859	0.0000	0.0000	2011.10.24 20:32	1.3946		cancelled
2011.10.25 08:54	buy	1.00	eurusd	1.3880	1.3919	0.0000	2011.10.25 14:02	1.3919	0.00	390.00
2011.10.26 00:14	buy	1.00	eurusd	1.3919	1.3851	1.3971	2011.10.26 15:16	1.3971	0.00	520.00
2011.10.27 00:56	buy	1.00	eurusd	1.3880	1.3959	0.0000	2011.10.27 07:02	1.3980	0.00	1 000.00
2011.10.28 07:09	buy	1.00	eurusd	1.4179	1.4144	1.4217	2011.10.28 12:22	1.4144	0.00	-350.00
Прибыль:										**140%**

Игорь Александрович

Образование: Высшее. Пермский Государственный Технический Университет. Специальность — разработка нефтяных месторождений.

Опыт работы: Опыт работы на рынке Forex с октября 2006 года. В торговле использует классические методики технического анализа, общий фундаментальный фон рынка, а также собственные наработки, основанные на личном опыте.

От трейдера: «Осень — традиционно волатильное время на валютном рынке. Это давно сделанное наблюдение, которое удалось обратить в солидный личный доход в октябре. Разговоры, а главное, конкретные действия европейских властей по созданию Фонда финансовой стабильности поддержали единую валюту в течение всего месяца. Ощутимую поддержку евровалюте оказал президент ЕЦБ Жан-Клод Трише своими заявлениями. К тому же после сильного падения в сентябре имело смысл ожидать техническую коррекцию, которая и растянулась на весь месяц».

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.

г. Оренбург,
ул. М. Жукова, 48
тел. 77-96-02

www.trust.teletrade.ru

Пластик – это слишком прозрачно

Различными платежными системами, по данным ЦБ РФ, в нашей стране эмитировано более 113 млн карт, причем большинство - это карты платежной системы VISA, их доля составляет около 47 % среди всех эмитированных в нашей стране карт. Доля карт системы MasterCard - не более 38 %, и совсем незначительно присутствие карт отечественных платежных систем - около 5 % - «Золотой Короны».

Эксперты уверены, что удобство и простота использования «пластика» при получении заработной платы подталкивает пользователя к принятию решения о переходе на новый уровень использования карт – безналичная оплата в торгово-сервисных предприятиях и Интернете, поездки за рубеж и по России, совершение приятных и полезных приобретений «здесь и сейчас» при помощи карт с беспроцентным периодом.

Но большинство людей пока уверено, что зарплатная карта предназначена только для походов к банкомату в день получки (или - более продвинутый вариант - по мере необходимости).

Одним из способов воспитания в потребителе мотивов, рассчитанных на использование кредитной карты в качестве платежного средства, а не в качестве средства для снимания денег в банкомате, является введение повышенных процентных ставок на остатки по пластиковым счетам. Если на средства на карте, используемые в обычном порядке, начисляется ставка до востребования, то на деньги, пролежавшие больше оговоренного срока, начисляется процентная ставка, сопоставимая со ставками по депозитам. Это, по мнению банкиров, должно побудить владельца пластиковой карты не бежать сразу снимать деньги со счета, а использовать карту в качестве платежного средства при покупке товаров или услуг, а также как средство накопления.

Вот статистика, предоставленная банками. По данным банка «Форштадт», 96 % операций приходится на снятие наличных, 4 % - на безналичные операции. На данный момент 25 % от общего количества операций, совершаемых клиентами по банковским картам ОАО «БАНК ОРЕНБУРГ», составляют безналичные операции. По оценке **управляющего Оренбургским филиалом ОАО КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ» Юлии Кальвиной**, соотношение операций снятия наличных и расчетных операций по дебетовым картам примерно одинаковое. По кредитным картам на покупки и безналичную оплату услуг приходится порядка 70-80 % операций. А вот данные «Промсвязьбанка»: акцент в использовании карт по-прежнему делается на снятие наличных, объём таких операций – примерно 85 %. Объем по безналичным операциям за 2011 год по терминалам Промсвязьбанка увеличился почти вдвое.

Что двигает рынок?

Сегодня специалисты уже не так однозначны в определении главных потребительских мотивов при приобретении пластиковой карты. **Николай Чусов, начальник отдела прямых продаж ОО «Оренбургский» Приволжского филиала ОАО "Промсвязьбанк"**, убежден, что «главной движущей силой распространения пластиковых продуктов в нашем регионе традиционно являются зарплатные проекты. Зарплатная карта в большинстве случаев является «входным билетом» для клиента». Получая её, клиент получает полный комплекс банковских услуг для физических лиц, в том числе и специальные предложения банка по иным карточным продуктам – кредитные карты, овердрафты, партнёрские программы с организациями розничной торговли. Например, в УБРиР более 90 % выпущенных в Оренбурге карт приходится именно на зарплатные проекты. А вот иное мнение **Альберта Звездочкина, начальника Управления банковских продуктов РОСГОССТРАХ БАНКА**: «Главным движком в продвижении карточек в Оренбургской области, также

как, впрочем, и по всей стране, является возможность кредитования по картам. Зарплатными картами давно уже никого не удивишь».

А вот **управляющий Оренбургским филиалом ОАО КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ» Юлия Кальвина** уверена, что «основным катализатором распространения банковских карт является большой спрос со стороны населения и, как результат, обилие предложений со стороны банков». Хотя тут же она добавляет, что на повышение популярности банковских карт также влияет переход не только крупных организаций, но и предприятий малого и среднего бизнеса на обслуживание по зарплатному проекту в банке.

Дебетовые или кредитные

Как видите, если год назад эксперты видели пластик только сквозь призму зарплатных проектов, то сегодня уже звучат предположения, что и возможность получить легкодоступный кредит также заставляет людей обратить внимание на пластик.

Кредитная карта является кредитом, который выдается частному лицу, даже если он не предоставляет залога под какое-нибудь имущество или денежные средства, также заемщик не должен приносить гарантийных писем от поручителей.

Важным условием заключения кредитного договора является подтверждение дохода. Лимит средств будет установлен в зависимости от - вашего социального стажа, уровня ежемесячного дохода. Это повлияет на решение банка и на сумму средств, которые он вам доверит. Если банк обслуживает вашу компанию, например, перечисляя зарплату на дебетовые карты, то сумма кредита составит где-то 50-70 % от вашего дохода. А если в данном банке у вас открыт депозитный счет, то кредитор будет готов доверить вам в пользование до 90 % от количества денег на депозите.

Важно также отметить, что простая дебетовая пластиковая карта также может позволить вам взять у банка взаймы, но при этом она не станет кредитной картой, а останется простой пластиковой картой с возможностью овердрафта (краткосрочного кредитования или перерасхода средств).

С каждым годом популярность кредитных карт в нашем регионе растет, но говорить о полном замещении дебетовых карт кредитными пока рано. Что касается последних, то банки стараются предлагать несколько тарифных планов, предназначенных для разных категорий клиентов. Это отдельные тарифы для держателей зарплатных карт банка, сотрудников компаний-партнеров, клиентов с положительной кредитной историей, вкладчиков банка, состоятельных и VIP-клиентов, а также для тех, кто только начинает свое сотрудничество с банком.

«Говоря о замещении дебетовых карт кредитными, могу сказать, что задачи такой не ставится,- рассуждает **Николай Чусов, начальник отдела прямых продаж ОО «Оренбургский» Приволжского филиала ОАО "Промсвязьбанк"**. – Это совершенно разные по своей потребительской логике продукты и они могут мирно сосуществовать в бумажнике или кошельке нашего клиента. Следует отметить, что наш потребитель стремится получить все опции в рамках одной карты, в то время как, например, среднестатистический европеец является обладателем сразу 7 карт разных кредитных организаций. Таким образом, мы имеем дело с большим потенциалом роста данного сегмента рынка и обязательно им воспользуемся».

Маркетинговые примочки

Привлекательность пластиковых карт можно повысить различными бонусами. Например, клиенты могут получать на банковские карты не только заработную плату и денежные переводы, но также пенсию по старости и другие пенсионные пособия. Кроме того, на карте можно хранить собственные накопления и получать дополнительный доход на ежемесячный остаток средств. Кредитные карты пользуются популярностью благодаря наличию льготного периода или, например, возможности выпустить дополнительные карты на близких и родных людей.

К новым тенденциям можно отнести увеличение эмиссии пластиковых карт с дополнительным набором сервисов – страхование владельца карты, консьерж-служба, совершенно бесплатное юридическое и налоговое консультирование. Например, «Промсвязьбанк» эмитирует такие карты, как Visa Infinite.

Зачастую кредитные организации предлагают сотрудникам зарплатных клиентов специальные условия по ряду дополнительных банковских продуктов. Например, в банке «АГРОПРОМКРЕДИТ» держатели зарплатных карт пользуются льготными условиями кредитования.

РОСГОССТРАХ БАНК уже сейчас предлагает держателям своих зарплатных карт кредитные карточки по упрощенной процедуре. Для заемщиков банка, имеющих положительную кредитную историю, также выпускаются карты по специальному тарифу.

Сегодня по своему усмотрению клиент может подключиться к таким сервисам, как мобильный банк, интернет-обслуживание карточного счета, оплата коммунальных и прочих услуг по системе «Город», SMS-уведомление и пр. Причем многие из сервисов доступны для подключения клиентом самостоятельно в устройствах самообслуживания без посещения офисов банка, что является немаловажным фактором в принятии решения об использовании сервиса.

Битва платежных систем

Сегодня все опрошенные нами эксперты уверены, что самым популярным брендом остается VISA, с которым работает наибольшее количество банков-эмитентов. Второе место за MasterCard.

Их лидерство, по мнению экспертов, легко объяснимо. Определяющим фактором здесь, конечно, является всемирный охват данных систем и развитость инфраструктуры использования карт. Клиент не хочет связывать себя с платёжной системой, создающей дополнительные трудности при совершении простейших операций.

Из локальных платежных систем можно упомянуть «Сберкарт» и «Золотую Корону», которые пока проигрывают в гонке с мировыми лидерами. Ситуация должна будет измениться, полагают эксперты, когда реально заработает проект «Универсальной электронной карты».

Банки, не ориентированные на использование российской платежной системы, очень скептически оценивают ее перспективы. «Основной сферой применения сервисов «Золотой Короны» в регионе традиционно являлось обеспечение выплаты заработной платы, причём в основном – работникам бюджетных организаций, - считает **Николай Чусов, начальник отдела прямых продаж ОО «Оренбургский» Приволжского филиала ОАО "Промсвязьбанк"**. - Соответственно, применение карт данной

платёжной системы всегда было достаточно утилитарным, дополнительные продукты и сервисы предлагались с некоторым опозданием и не пользовались массовым спросом».

Более оптимистично оценивает перспективы «Золотой Короны» **Сергей Алтухов, начальник управления розничных услуг ОАО «БАНК ОРЕНБУРГ»**: «В Оренбуржье достаточно прочные позиции занимает и российская платёжная система «Золотая Корона» - на ее долю приходится приблизительно 300 тысяч эмитированных карт. Растущая популярность «Золотой Короны» - это результат совместной работы региональных банков по её продвижению на областном рынке».

А вот **председатель правления банка «Форштадт» Галина Сухоносенко** уверена, что уже можно говорить, что с началом внедрения местными банками проектов по VISA и MasterCard национальная система «Золотая Корона» начала сдавать свои позиции.

И куда ее засунуть?

А вот эквайринговая сеть в Оренбуржье малоразвита, хотя открытие крупных центров торговли и досуга оказывает на нее положительное воздействие: у владельцев банковских карт появляется все больше возможностей для безналичного расчета. «Расширению эквайринговой сети, на мой взгляд, - говорит **управляющий Оренбургским филиалом ОАО КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ» Юлия Кальвина**, - препятствует некоторая недооцененность удобства эквайринга со стороны торговых точек и, как следствие, нежелание платить комиссию за банковское обслуживание». Между тем, осуществляя исключительно традиционные наличные расчеты, торговые предприятия отсекают значительную часть покупателей, уже успевших оценить удобство безналичных расчетов банковской картой.

С ней не согласен **Николай Чусов, начальник отдела прямых продаж ОО «Оренбургский» Приволжского филиала ОАО "Промсвязьбанк"**: «Исходя из опыта, я не могу сказать, что торговля неохотно идёт на сотрудничество. Есть определённая специфика – магазины одежды, обуви и электроники, как правило, не открываются без терминала, продуктовые магазины обращаются реже, и средний чек покупки там традиционно ниже, хотя премиальный сегмент тоже всегда работает с применением эквайринга». «По нашим данным, - заявляет **начальник отдела развития карточных технологий УБРиР Денис Дергачёв**, - более мелкие предприятия, магазины шаговой доступности, как правило, не обслуживают карты».

«Эквайринговая сеть в Оренбурге с точки зрения оснащения торговых точек терминалами развита, а с точки зрения ее использования – нет, - убеждена **Галина Сухоносенко, председатель правления банка «Форштадт»**. - За территорией Оренбурга и сама сеть, и ее использование – практически не развиты». Причина – ментальность населения (недоверие к безналичным операциям по пластику), недостаточная квалификация кассиров торговых точек и их незаинтересованность в совершении операций через терминалы. Также немаловажна длительность процесса совершения операций через терминалы.

Ольга Саакян, и. о. управляющего о/о «Оренбургский «Филиала «Пермский» ОАО Банк «ОТКРЫТИЕ», заверяет, что «по статистическим данным, напротив, в последние годы торговые организации активно стали устанавливать POS-терминалы». Такой способ расчета с использованием пластиковых карт, по ее мнению, имеет несколько преимуществ: во-первых, уровень продаж может вырасти из-за привлечения покупателей, оплачивающих товары с использованием карт. Во-вторых, снижаются расходы на инкассацию, и уменьшается степень рисков, связанных с приемом наличных денег.

Сергей Алтухов, начальник управления розничных услуг ОАО «БАНК ОРЕНБУРГ», считает, что «именно держатели карт, приходя за покупками с банковскими картами, стимулируют владельцев торговых предприятий устанавливать терминалы в своих магазинах. Если раньше банкирам в буквальном смысле приходилось их уговаривать, то сейчас владельцы бизнеса сами идут в банк с просьбой об установке терминалов в своих торговых точках. Бизнесмены понимают: если они не будут принимать к оплате карты, то потеряют значительную часть клиентов, привыкших к безналичным расчетам за покупки, и это отразится на их конкурентоспособности».

По уверениям **начальника отдела развития карточных технологий УБРиР Дениса Дергачёва**, «как правило, оборудование для осуществления безналичных расчетов банком предоставляется бесплатно, все затраты на установку этого оборудования кредитные организации также берут на себя». Однако торговая точка платит банку комиссию в размере 1-2 % в месяц от суммы проведенных по безналу платежей. «Некоторые предприятия воспринимают это лишь как дополнительные затраты, - делится мыслями Денис Дергачёв. - Не принимая во внимание тот факт, что этот сервис позволяет значительно увеличить оборот. Расплачиваясь кредитной картой в магазине, человек имеет возможность воспользоваться кредитным лимитом, а значит - потратить большую сумму. Как показывает

Справка ФЭБ

Около 26 % платёжных карт мира приходится на долю MasterCard, 57 % имеет мировой лидер VISA, третья система, American Express, — чуть более 13 %.

«Золотая Корона» - это крупнейшая российская платёжная система. Она объединяет 220 банков России, стран ближнего и дальнего зарубежья. Общее количество карт «Золотая Корона» приближается к 5 миллионам. Инфраструктура обслуживания карт "Золотая Корона" насчитывает более 15 000 торговых терминалов, более 2 000 банкоматов в России (в 572 городах), Украине (в 58 городах), Беларуси (в 2 городах), Кыргызстане (в 7 городах) и Китае (в 4 городах).

Торговая марка VISA появилась около 30 лет назад. Тогда она насчитывала не более 40 миллионов карт с оборотом в 12 миллиардов долларов США. По прошествии чуть больше четверти века оборот по картам Visa превысил отметку 4,8 триллионов долларов США. Банки - члены VISA выпустили 1,59 миллиарда карт Visa, которые принимаются по всему миру более чем в 170 странах.

MasterCard Worldwide — международная платёжная система, объединяющая 22 тысячи финансовых учреждений в 210 странах мира. В 2010 году оборот средств по картам платежной системы MasterCard в мире составил 2,7 трлн долл. США. Системой ежегодно обрабатывается более 23 млрд операций.

практика, рост оборота с лихвой покрывает затраты торговой точки на эквайринг, причем довольно быстро».

Альберт Звездочкин, начальник Управления банковских продуктов РОСГОССТРАХ БАНКА, сетует: «Однако необходимо время для того, чтобы привить культуру использования карточек и потребителям, и торговцам».

Переходим на пластиковые деньги

Что касается конкуренции, то сегодня нет глобальной битвы между банкирами по привлечению клиентов на обслуживание по картам. Невелик спрос, кроме того, маржа банкиров в этом сегменте банковского бизнеса не ставит пластиковые проекты в разряд приоритетных. Банкиры внедрение пластика рассматривают, скорее, как элемент формирования финансовой культуры населения, благодаря которой потребители все больше становятся заинтересованы в банковских услугах в целом.

«Рынок кредитных карт не испытывает особенных проблем и регулярно растет, - считает **управляющий Оренбургским филиалом ОАО КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ» Юлия Кальвина**. - Его активному развитию способствуют мероприятия по повышению финансовой грамотности, проводимые государством и банками».

Как считает **Галина Сухоносенко, председатель правления банка «Форштадт»**, очень слабо регулирование рынка с точки зрения формирования мер ответственности за совершение мошеннических операций с картами. Мешают развитию и финансовая неграмотность, и особый менталитет населения (наличные в кармане вызывают большее спокойствие, чем кусок пластика), а также неактивная работа государственных структур и кредитных организаций по информированию населения в данной области.

Подтверждает эти тезисы и статистика. Объем наличных денег в России составляет 11,9 % ВВП. Для сравнения: в Германии, Франции и Италии это около 8–9 %, в США - 6,6 %, а в Канаде – 4 %.

Эксперты считают, что нужно законодательно ограничить наличный оборот, при этом ссылаются на опыт зарубежных стран. В США, например, запретили тратить наличными больше $10 тысяч. Система работает и реально помогает бороться с преступным капиталом. В Южной Корее любые торговые точки, у которых оборот более $20 тысяч в год, обязали поставить терминалы. Схема сработала, это и на рост ВВП влияет позитивно, у банков появились дополнительные деньги, которые они смогли направлять на те же кредиты.

Помочь сократить наличный оборот денег должна и национальная платежная система, которую создают в России. Предполагается, что универсальная электронная карта (УЭК) станет альтернативой распространенным сегодня системам VISA и MasterCard. Но до реального воплощения руки еще не дошли.

Сегодня банки и сами пытаются развивать пластиковую культуру, и вводят бонусы за безналичные покупки. Но даже этим пряником приманивать не получается - бонусы от банкиров у нас считаются доходом клиента и потому облагаются налогом.

В общем, указаниями сверху и запретами проблемы не решить, нужно развивать саму систему платежей. Сделайте так, чтобы расплатиться можно было где угодно, чтобы это было безопасно, и люди сами оценят удобство и перейдут на безнал.

«НОМОС-БАНК» (ОАО). Лицензия ЦБ РФ №2209. РЕКЛАМА

Возможности банковского пластика практически безграничны

Любой журналист знает, что эксперт эксперту - рознь. Добиться качественного, профессионального комментария от специалиста бывает, порой, труднее, чем получить документ с грифом «для СП». Но когда собеседник по другую сторону стола настолько погружен в тему, настолько досконально разбирается в ней, что остается лишь первым вопросом задать тон беседе, – это находка для журналиста.

Таким собеседником стал для нас Алексей Губанов, Председатель Правления ОИКБ «Русь» (ООО), когда мы решили поднять тему развития пластиковых карт как платежных инструментов в Оренбургской области. Впрочем, это неудивительно: помимо эмиссии традиционных «пластиковых» продуктов – карт «Золотая Корона» и Master Card, банк «Русь» уделяет значительное внимание направлениям, призванным облегчить жизнь горожан, сделать ее удобнее. Речь идет о Системе «Город» и «Транспортной карте», реализация которых во многом базируется на тех же принципах, что и обычные пластиковые карты.

- Алексей Анатольевич, долгое время вы работали только с российской платежной системой «Золотая Корона». Сегодня в арсенале банка есть и Master Card. Почему произошла смена приоритетов?

- Отмечу, что «Золотая Корона» до сих пор для нас является главенствующим проектом в этом сегменте. А Master Card мы эмитируем не напрямую, а через банки-партнеры, поскольку есть серьезные требования по объему выпускаемых карт и необходимым инвестициям. Отмечу, что для владельцев этот нюанс не имеет никакого значения – потребительские свойства карт ничем не отличаются.

Если сравнивать эти платежные системы, то «Золотая Корона» значительно дешевле по стоимости обслуживания, имеет развитую за многие годы инфраструктуру обслуживания (банкоматы, торговые терминалы, терминалы приема наличных), ее поддерживают крупнейшие региональные банки. Именно это имеет первоочередное значение для потребителя. В последнее время появляется еще одно требование – безопасность операций по пластиковой карте. И сегодня «Золотая Корона» выпускается в двух видах – магнитная карта и чиповая карта. Последняя очень серьезно защищена, кроме того, несет практически всю необходимую информацию, позволяя совершать лимитированные банковские операции, а также расширить возможности применения карты. Сегодня в России подобных карт других платежных систем практически нет.

- Альянс региональных банков, объединившихся вокруг «Золотой Короны», оправдал себя?

- На тот момент да. Нужно было найти тот инструмент, который легче, быстрее было внедрить, поскольку резко стал расти спрос на пластик. Этим критериям и соответствовала «Золотая Корона». Кроме того, данная платежная система – дочернее предприятие компании ЦФТ, которая является главным разработчиком всех программных продуктов для российской банковской системы. Поэтому вопрос интеграции платежной системы в существующие программные комплексы банков не стоял. Отмечу, что на их же платформе работают и Система «Город», и «Транспортная карта».

К сожалению, возможности «Золотой Короны» ограничены только Россией и странами СНГ. Мы же продолжаем интегрироваться в международные расчетные системы, а там своя, сложившаяся инфраструктура. Игнорировать ее глупо – необходимо внедрять. Поэтому мы и начали меняться, как, впрочем, меняется и

сама «Золотая Корона». Уже появились продукты, позволяющие работать сразу и в российской системе, и в международных.

Есть и еще один нюанс: большинство федеральных банков изначально сделали ставку на VISA или Master Card, поэтому когда мы вышли на рынок со своими продуктами, здесь уж вовсю были представлены эти два гиганта. Чтобы увеличить для потребителей степень комфорта, платежные системы неизбежно должны сближаться. А инициатором этого процесса стали сами банки.

- А катализатором развития безналичных денег являются все-таки зарплатные проекты? Или растет круг людей, которым система безналичных расчетов становится все более удобна?

- Зарплатный проект – это все-таки исходная точка, с которой начинается знакомство многих людей с пластиковой картой. Для самосозревания человеку нужно время. Раньше карты покупали те, кто ездит за границу: это удобно, безопасно, не лимитировано по объему. Сегодня возможность расчетов с помощью пластиковых карт внутри страны существенно выше. Да и предприятия уже не хотят работать по старинке, выдавая зарплату через кассу. Для них зарплатный проект – это способ снизить себестоимость и трудозатраты.

Опыт показывает, что основная масса денег клиентов, поступивших на карту, снимается. Причина проста – подавляющее большинство покупок совершается на рынках, в торговых центрах, где отсутствует инфраструктура безналичных расчетов.

- Или она есть, но не работает...

- Все, что идет безналичным образом, оно прозрачно. Здесь нет возможности утаить выручку. А до тех пор, пока у нас существуют условия для теневой экономики, прозрачность является негативным, а не позитивным фактором.

- Тем не менее сеть терминалов постепенно расширяется. Как это происходит в банке «Русь»? Какие рычаги вы используете?

- Мы активно работаем с предприятиями, убеждая их в эффективности безналичных расчетов. Заставить, естественно, никого не можем. Стараемся воздействовать на самосознание, на экономическую эффективность от внедрения, на какие-то дополнительные возможности при реализации иных наших проектов с клиентом.

Понятно, что убеждать клиента в зарплатном проекте там, где нет ни одного банкомата, глупо. Поэтому параллельно ведется развитие инфраструктуры: банкоматов, торговых терминалов, терминалов приема наличных. Сегодня банкоматов только «Золотой Короны» более 150. А терминалов у банка «Русь» более сотни, всего около пятисот. Проблема в другом: сегодня в любом крупном магазине масса мелких арендаторов, а им безнал не интересен. Поэтому проще в таком магазине поставить банкомат.

- Знаю, что ваш банк собирался установить несколько терминалов приема наличных. Удалось?

- Поставили несколько устройств. Они удобны – позволяют пополнять карточные счета, принимать наличные без вмешательства кассира. Но актуальность этого направления в Оренбурге пока невелика. Кроме того, банк все усилия направил на несколько иной проект – «Транспортную карту».

Когда мы начали с ней работать, то встала проблема: пополнение этих карт. На первом этапе единственной возможностью для этого были кассы Системы «Город». Летом это вызывало ажиотаж: очереди, дачники, коммунальные платежи, получение субсидий. Поэтому мы поставили устройства самообслуживания транспортных карт во всех допофисах и центрах обслуживания Системы «Город».

Кстати, «Транспортная карта» - это уникальная возможность вывода из теневого оборота и контроля за таким огромным сегментом экономики, как пассажирские перевозки. Если сегодня перевести основную массу пассажирского транспорта на этот продукт, то станет понятным пассажиропоток, объем выручки, объем перевозок льготников каждым перевозчиком. Как следствие: налоги, необходимые субсидии, точные прогнозы. И право на те же субсидии из бюджета получает любой перевозчик, отчитавшийся о перевозке льготников. Но тут нужны решения на уровне области.

- А насколько большой проблемой для вашего банка является реализация федерального проекта «Универсальная электронная карта», реализуемого Сбербанком, УралСибом и АкБарсом? Ведь перед этой мощью сложно устоять?

- Давайте исходить из того, что законодательно закреплено, что данный проект является приоритетным по работе со всеми государственными деньгами. Поэтому, в каждом регионе назначаются уполномоченные организации, отвечающие за внедрение данного проекта. В нашей области такой организацией стала «Оренбургская региональная электронная карта», дочерняя компания банка «Русь». В пользу нас сказался и наш опыт, и развитая нами инфраструктура, и наработанные компетенции. То есть в этой части затраты, сделанные нами, оправдали себя. Правда, проект сегодня немного забуксовал, решаются технические проблемы. Да и есть опасность, что этот проект станет чисто коммерческим. Причем все затраты по внедрению проекта в регионах лягут на те самые уполномоченные организации. По нашим оценкам, первоначальные инвестиции должны составить около 100 миллионов рублей, а общие затраты превысят один миллиард. Но задумка – шикарная: предоставление всех государственных и муниципальных услуг должно быть прозрачно, поэтому – электронная карта.

- Если данный проект заморозится, есть ли возможность развивать аналогичный сервис на основе уже работающей «Социальной транспортной карты»?

- Уже сегодня на эту карту заводятся муниципальные субсидии. Эта карта является инструментом расчета с поставщиками государственных и муниципальных услуг . Необходима законодательная основа, а мы уже готовы.

Скупой платит дважды,

или Чем светит реальная экономия?

Пройдя период индустриализации и бума создания промышленных гигантов, мировая экономика всерьез озадачилась проблемой нерационального использования энергетических ресурсов. Потребности растут, энергетических мощностей уже не хватает, и как следствие – необратимое удорожание энергоносителей. Помимо поиска и внедрения альтернативных источников энергии, технологии энергосбережения захватили внимание всего мира. И несмотря на то, что в России энергетический комплекс - основа экономики и ресурсов нам не занимать, цены на энергоносители не на много отличаются от общемировых, изрядно истощая кошельки потребителей.

- Прогресс не стоит на месте, технологии развиваются, и так или иначе все неизбежно столкнутся с необходимостью замены старого оборудования на новое энергоэффективное, – поясняет позицию своей компании ведущий менеджер по продажам дополнительных продуктов Центрального филиала ОАО «Оренбургэнергосбыт» Владимир Подколзин. – Люди все больше начинают экономить на ресурсах, и основная задача сейчас - предложить наиболее удобные и выгодные решения.

Первое, что предлагает компания своим потребителям, – это компактные электросберегающие лампы, светильники, датчики движения и прочую экономичную светотехнику от мирового производителя концерна «Philips». «Оренбургэнергосбыт» является ее официальным дилером на территории Оренбургской области. Замена ламп накаливания на энергосберегающие компактные люминесцентные лампы (КЛЛ) позволяет не только сократить затраты на освещение до 80 %, но и повысить само качество освещения. Экономия проста: средний срок службы энергосберегающей лампы в 8 раз дольше срока службы столь привычной, но давно уже морально и технически устаревшей «лампочки Ильича». Сэкономить на электроэнергии в помещениях можно и заменой люминесцентных ламп и светильников на новые более экономичные лампы белого света, что в свою очередь уменьшает затраты до 15 %.

При этом эффективности можно достичь не только дома или на работе, оплачивая более скромные счета за потребление электроэнергии, но и на освещении целых жилых и промышленных районов. Компания «Оренбургэнергосбыт» сама занимается заменой ламп уличного освещения на максимально экономичные (натриевые или металлогалогеновые) светильники, что позволяет достичь экономии электроэнергии на 30 %.

Но потребляемые нами энергоресурсы не ограничиваются лишь электричеством, без которого немыслима ни жизнь, ни работа производств. Вне меньшей зависимости все мы находимся от тепловой энергии, стоимость которой, увы, с каждым годом только растет. ОАО «Оренбургэнергосбыт», являясь официальным партнером компании «ВЗЛЕТ», предлагает для предприятий оборудование учета тепловой энергии и теплоносителя. Удовольствие это, прямо сказать, не из дешевых – от 60000 рублей и выше, в зависимости от диаметра трубы, сложности монтажа и т. д. Но важно помнить, что скупой платит дважды, а то и трижды. Затраты на оборудование узла учета окупаются достаточно быстро. Как это происходит? Арифметика проста: во-первых, существует возможность контролировать теплоснабжение, что уже исключает полную зависимость от поставщика и его тарифных ставок, рассчитываемых по нормативам. Во-вторых, оплачивается только полученное тепло без потерь и именно за тот срок, когда была поставлена услуга. Это удобно и поставщикам тепло-

Справка ФЭБ

Опыт установки узлов учета тепловой энергии в административных зданиях и жилом фонде показывает, что платежи за потребленную тепловую энергию снижаются на 10-25 %, что позволяет окупить затраченные средства за 1,5-2 года. Это обусловлено значительной разницей значений проектно-расчетного потребления и фактического потребления, фиксируемого узлом учета тепловой энергии, учетом тепловых потерь на трубопроводах, находящихся за границей балансовой принадлежности потребителя.

вой энергии, и ее потребителям, так как взаимные расчеты становятся более прозрачными и упорядоченными.

Максимальная выгода может быть не только от рационального использования тепла и света, но и от организации оптимальной работы различного оборудования на производствах. Например, если это транспортер или конвейер, то можно регулировать скорость его движения. Если это насос или вентилятор – поддерживать давление. Если это станок, то можно плавно регулировать скорость подачи или главного движения. Таким образом, обеспечивается энергосбережение, а технологические параметры можно регулировать.

«Если установить на оборудование частотный преобразователь, то уже не нужно опасаться, что от скачков напряжения прибор сломается. При этом сама работа двигателей становится управляемой – можно установить плавное движение, можно резкое. Срок эксплуатации соответственно продлевается», – поясняет Владимир Подколзин. Используя частотные преобразователи, практически любое предприятие экономит на энергоресурсах и ремонтных работах своего оборудования.

ОАО «Оренбургэнергосбыт» предлагает на выбор частотно регулируемые электроприводы напрямую от производителя НПП «Уралэлектра». Ценовой диапазон достаточно широк и зависит от мощности устройства, к которому привод будет присоединяться. Кстати, у энергосбытовой компании есть и готовые комплексные решения в области промышленной автоматизации: начиная с полного цикла работ на предпроектной стадии (консультации, проведение обследований, разработка технических предложений) до сдачи проекта «под ключ» и сервисного сопровождения. В первую очередь, это выгодно ресурсодобывающим компаниям, производителям, использующим конвейерную сеть, предприятиям ЖКХ.

Призыв к экономии, грамотному и выгодному использованию энергетических ресурсов уже получил законодательную основу, переходя от лозунгов к действию. Закон «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности», принятый в ноябре 2009 года, устанавливает требования по обязательному коммерческому учету энергоресурсов, по энергетической эффективности новых зданий, по сокращению бюджетных расходов на приобретение энергетических ресурсов, а также по содержанию общего имущества многоквартирных домов в отношении показателей энергетической эффективности. Кроме того, закон предусматривает введение для наиболее энергоемких организаций обязанности по проведению энергетических обследований, причем в срок до 31 декабря 2012 года.

«Энергетические обследования или энергоаудит – это анализ предприятия для определения энергетической эффективности производства, поиска вариантов по снижению затрат на энергоресурсы и возможностей их реализации, - рассказывает менеджер сектора по продажам дополнительных продуктов Центрального филиала ОАО «Оренбургэнергосбыт» Роман Макарцов. – Наше предприятие имеет все необходимые документы и оборудование для проведения энергетического обследования с выдачей энергетического паспорта. Наш специалист выезжает на место, оценивает здание предприятия сначала визуально, затем различными специальными техническими приборами, в том числе и тепловизором, выясняя, где происходит потеря тепла и других видов энергии. По результату составляется необходимый документ для дальнейшего использования полученных данных, который отвозится в Москву, где заверяется комиссией, а далее – готовый энергетический паспорт с рекомендациями. Сейчас это обязательная процедура, вмененная законом, и исполнять его в любом случае нужно. Энергоаудит предполагает оценку всех аспектов работ предприятия, связанных с затратами и на топливо, и на электроэнергию, и на воду. Цена обследования различна и зависит от площади и количества обследуемых зданий».

Получить реальную выгоду можно, только сделав определенные финансовые вложения, – ведь даже подарки редко бывают бесплатными. Кто это понимает и живет на несколько шагов вперед, точно рассчитывая каждый свой шаг, тот уже сегодня озаботился проблемой экономии ресурсов и качеством услуг. В противном случае, игнорирование проблемы энергоэффективности будет весьма ощутимо бить по карману буквально каждого, кто ей до сих пор не занимался.

Контакты:
г. Оренбург, ул. Аксакова, 3А, каб. 116.
Телефоны: 34-75-30, 34-75-20.

Опыт других регионов

Новосибирск - один из лидеров энергосбережения в стране. За три года действия городской целевой программы в городе было установлено более 2 тысяч экономичных светильников уличного освещения, что позволило сэкономить более 6,3 миллиона рублей. В целом же, по расчетам экспертов, мероприятия по ресурсосбережению позволят Новосибирску сократить затраты к 2014 году на 22 %, а к 2020 году - уже на 40 %.

Справка ФЭБ

Опыт Оренбургского областного дома ребенка показывает, что после замены ламп накаливания на энергосберегающие экономия составила 6563 киловатта уже за первые 6 месяцев после установки. По данным счетчиков, разница за март 2010 и 2011 годов составила 380 киловатт, тогда как уже за август тех же годов увеличилась до 2702 киловатт/час.

Так выглядит сегодня ЦДНГ № 1 НГДУ «Сорочинскнефть».

Эпоха возрождения

НГДУ «Сорочинскнефть» ТНК-ВР исполняется сорок лет. Кто-то проживёт эти годы и не заметит их. Для других они покажутся вечностью. В нашем случае – это целая эпоха, вместившая в себя массу самых разных событий. А ещё - это многие тысячи людских судеб, связанных с нефтью. Или чёрным золотом, как принято называть её в пафосных случаях.

Точки отсчета

Наивно полагать, что история сорочинской нефти начиналась с чистого листа. В нефтяной отрасли так не бывает. Здесь события и люди настолько тесно переплетены в пространстве и времени, что хроникёру подчас проблематично выбрать первоначальную точку отсчёта.

Если говорить о первых упоминаниях нефти в наших краях, то следует перелистать основанные Петром «Ведомости о военных и иных делах» за 1703 год. Там мы и найдём это известие. Проступающую из земли нефть простолюдины называли земляным маслом. Никто в ведомстве Петра не придал особого значения этому известию. Нужно будет ещё два столетия с лишком, чтобы это самое земляное масло назвали чёрным золотом.

Хронику Оренбургской нефти принято отсчитывать с 1937 года, хотя и до этого происходило немало всяких связанных с нею событий. А уже через три года под Бугурусланом, где была обнаружена первая залежь, добывали пятьдесят тысяч тонн этого, ставшего стратегическим, сырья.

31 августа 1966 года бригада Андреева на Сорочинско-Никольской площади добралась до бобриковского горизонта и скважина под литерным номером 216 дала нефть. Да какую! Дебит этой, в момент ставшей легендой, скважины составлял четыреста тонн в сутки. Но и здесь понадобилось ещё долгих шесть лет, чтобы признать необходимость создания в регионе ещё одного, третьего по счёту, нефтегазодобывающего управления- «Сорочинскнефть».

Романтики

Нефть в одиночку не ищут и тем более не обустраивают месторождения, и не запускают в действие сложнейший механизм нефтедобычи. Коллективный портрет складывается из сотен биографий, сотканных в единое полотно.

Первым начальником НГДУ «Сорочинскнефть» был назначен Владимир Лабазов. Вместе с женой, Маргаритой Вениаминовной, заснеженной зимой он приехал на новое место жительства, а тихий провинциальный городок и не подозревал о начале новой эпохи.

Вслед за Лабазовым в Сорочинск стали прибывать люди из других территорий, в первую очередь, специалисты и мастера нефтяной отрасли. Из Башкирии приехали главный механик Евгений Аксютин, начальник цеха Владимир Катков, начальник ЦИТС Зинур Хусаинов, мастер ПРС Владимир Талынев, бурильщик капитального ремонта Михаил Бычков. Из соседней Куйбышевской (ныне Самарская) области по первому зову приехали главный геолог НГДУ Антон Кобец, заместитель начальника НГДУ Александр Безухов, начальник ПТО Владимир Орехов, старший инженер ЦКПРС Сергей Романов, начальник геологического отдела Вячеслав Бруновский, начальник отдела труда Антонина Руденко...

Виктор Пивкин, прибывший с семьёй из Башкирии и назначенный в новое управление главным инженером, в своё время вспоминал, что это было время, полное лишений. Люди размещались по баракам и квартирам и тут же без всяких проволочек включались в работу.

Чтобы понять их, нужно проникнуться духом того времени. Они терпели бедствия и лишения, радовались удачам и печалились в моменты поражений. Всякое бывало. Было и слово «дефицит». В народе оно только входило в моду, а в набирающей силу отрасли ощущалось в полной мере. Не хватало транспорта, оборудования, инструмента, тёплых вагончиков...

Но было ещё одно существенное обстоятельство – все эти люди в душе были романтиками. Они верили в своё дело, как в самих себя.

Подъем и падение

Контора нового нефтяного управления заняла пустующие классы автошколы. Управлению буровых работ, руководил которым Анатолий Стефанович, досталась старая мельница. Позже оборудовали вагон-городок, где и разместились все вместе. По весне было образовано строительно-монтажное управление, ко-

торое возглавил Усман Бикбулатов.

Пока городок присматривался к пропахшим нефтью людям, те бурили скважины, открывали месторождения, тянули нитки нефтепроводов и высоковольтных линий, монтировали замерные установки «Спутник» и блочные кустовые насосные станции, внедряли погружные электроцентробежные насосы, которые в то время были в диковинку... Так, без раскачки и проволочек НГДУ «Сорочинскнефть» вставало на ноги и уже в первую свою пятилетку заявило о себе. По итогам третьего квартала 1976 года НГДУ «Сорочинскнефть» было признано одним из лидеров во Всесоюзном социалистическом соревновании среди предприятий нефтяной отрасли Советского Союза. Согласитесь, результат по тем временам исключительный.

Так бы и шло по нарастающей, но в воздухе запахло грозой. Время катилось к перестройке, которая тяжёлым катком прошлась и по НГДУ «Сорочинскнефть». Встав на ноги и заявив о себе на производстве, управление вдруг было расформировано. Это «вдруг» в один момент сломало отлаженный уклад жизни, разбросало специалистов и рядовой люд по городам и весям. Одни подались на север, другие - в соседний Казахстан на промыслы Карачаганака, третьи, как это ни было больно, сменили профессию.

Новое время

Спустя несколько лет управленческая ошибка была исправлена, НГДУ вернулось на своё привычное место, а его возглавил Игнатий Серов. Это был человек грамотный и щепетильный, хорошо разбирающийся в производстве и людях. Опять пришлось собирать потерянные кадры, настраивать механизм на новый лад. Учитывая неуклюжие российские реформы девяностых, сделать это было непросто.

А затем наступили иные времена и новые реалии. В 2000 году на оренбургские просторы пришла Тюменская нефтяная компания, а ещё через три года путём слияния ТНК и активов British Petroleum была образована российско-британская компания ТНК-ВР. Главным её приоритетом по-прежнему оставалось наращивание нефтедобычи, но теперь уже на основе новейших технологий и внедрения современных стандартов по охране труда, промышленной безопасности и охране окружающей среды.

- Опять перестройка! - уже по привычке ворчали старики. А молодёжь стала быстро подстраиваться под новые стандарты и условия. Вскоре старческое ворчание прекратилось, а вместо него пришло удивление.

- Да это, никак, эпоха возрождения! – стали говорить люди. Они не грешили против истины.

Являясь крупнейшим предприятием в Оренбургском регионе, НГДУ «Сорочинскнефть» сегодня ведёт нефтедобычу на тридцати шести месторождениях в десяти районах области. Эксплуатационный фонд скважин (вы только представьте себе!) составляет 1279 скважин. Как тут, хотя бы скороговоркой, не добавить ещё несколько цифр. Только в нынешнем году введено в эксплуатацию пятьдесят девять новых скважин, да ещё начато строительство одиннадцати поисково-оценочных на восьми приобретённых лицензионных участках. Благодаря этим и другим, как говорят нефтяники, геолого-техническим мероприятиям, добыча нефти только в нынешнем году составила более десяти миллионов тонн нефти.

Приоритеты

Ежегодно предприятием реализуется добрая сотня инвестиционных проектов, о каждом из которых впору вести отдельный сказ.

Сегодня в коллективе управления занято более тысячи человек. По своему характеру и внутреннему настрою -это те же нефтяники, что и прежде. Но если мы присмотримся внимательнее, то заметим, что это люди иного производственного уклада, корпоративного мышления, новой эпохи. Той самой, которую назвали «возрождением». Пусть будет и так. Дело не в терминологии, а в сути.

Сегодня управление возглавляет Олег Торопчин. Как и положено в этой многосложной отрасли, Олег Петрович начинал с малого, прошёл путь от рядового до руководителя управления. У него добротно подобранная управленческая команда, которая постоянно пополняется, обновляется, учится, работает над внедрением новых проектов. От управленцев нити влияния уходят по промыслам и производственным участкам. Здесь самое время назвать имена, которые на слуху в компании ТНК-ВР, регионе, городке нефтяников - Сорочинске. Но мы не станем делать этого всё по той же простой причине - нефть в одиночку не добывается, даже если у тебя семь пядей во лбу. Это труд многих людей, спаянных одним корпоративным духом и одной целью.

НГДУ «Сорочинскнефть» - это не только миллионы тонн нефти. Это ещё и социальная ответственность за территорию, экологические программы, внедрение современных форм охраны труда, работа с подрастающим поколением и ветеранами и многое другое. Каждый из этих разделов в деятельности управления и компании одинаково важен.

... и последнее

Новейшая история НГДУ «Сорочинскнефть» открывает свежие страницы, которые прочитываются с тем же интересом, что и сорок лет назад. Нельзя с точностью до дня и часа предугадать грядущие события, да в этом и нет нужды. Но можно сказать уверенно, что люди с гордой профессией нефтяник ещё долго будут трудиться на этой земле и плоды их труда с каждым годом будут всё ощутимее.

Виктор Николаев.

Буровая установка 1968 год.

Транспортная безопасность ТНК-ВР – забота о каждом оренбуржце

16 ноября в Оренбурге прошло совещание руководства филиала ТНК-ВР в Оренбуржье и подрядных транспортных предприятий. На совещании были подведены итоги месячника «Транспортная безопасность - 2011», который прошел в октябре. Он стал очередным этапом реализации долгосрочной программы повышения эффективности и качества труда в ТНК-ВР и компаниях-партнерах.

Как социально-ответственная компания ТНК-ВР стремится обеспечить максимальный комфорт и безопасность при производстве работ не только для работников компании, но и контрагентов. Именно поэтому была разработана и осуществлена программа, направленная на повышение безопасности при перевозке грузов и людей по заказу компании. В течение месяца специалисты ТНК-ВР проводили комплексную проверку работы автопарков подрядчиков. В Оренбуржье было проверено 14 предприятий, эксплуатирующих около 2 тыс. единиц различной автотранспортной техники. Ведь известно, что любая техника, передвигающаяся по дорогам, без должного внимания и отношения является источником повышенной опасности не только для работников компании, но и для всех участников дорожного движения, т. е. для нас с вами.

Как рассказал заместитель директора филиала «ТНК-ВР Оренбург» - начальник регионального управления контроля в области охраны труда, промышленной безопасности и охраны окружающей среды Алмаз Шарафгалиев, было выявлено 319 нарушений, из которых 40 в настоящее время устранены, остальные находятся в стадии устранения. Алмаз Фаритович отметил, что в дальнейшем будет организована повторная проверка фактического устранения всех нарушений. Стоит сказать, что в период проведения месячника региональными комиссиями не выявлены нарушения требований крепления спецтехники к платформе при ее перевозке на трейлерах во многом именно благодаря проводимым PR-мероприятиям.

Наиболее полно исполняет нормы транспортной безопасности, оказывая услуги ОАО «Оренбургнефть», предприятие ООО «Стрела». По итогам месячника первый заместитель директора филиала «ТНК-ВР Оренбург» Дмитрий Семин вручил директору ООО «Стрела» Александру Андерсону памятный знак за достижения в 2011 году в области транспортной безопасности.

«Соблюдение корпоративных стандартов обязательно для всех подрядных предприятий, - отметил Дмитрий Семин. - Мы будем поощрять тех, кто добросовестно выполняет все принятые на себя обязательства, и расставаться с теми подрядчиками, которые игнорируют наши требования».

Комплексные проверки продемонстрировали, что состояние транспортных средств подрядчиков в сравнении с 2010 годом улучшилось. Все транспортные средства оснащены ремнями безопасности. На 95 % подъемных кранов установлены приборы, сигнализирующие опасное приближение к ЛЭП. На транспортных средствах установлены бортовые системы мониторинга. Причем, как отмечают участники совещания, эти системы позволяют существенно оптимизировать затраты на перевозки и снизить аварийность.

По оценкам специалистов, месячник позволил ТНК-ВР объективно оценить уровень работы транспортных подрядчиков и определить основные приоритеты транспортной безопасности на 2012 г. Ключевыми факторами для дальнейшего повышения эффективности ТНК-ВР в сфере транспортной безопасности являются соблюдение требований по выпуску транспорта на линию, дополнительное обучение водителей, подготовка к работе в зимних условиях.

Несмотря на значительные успехи, руководители ТНК-ВР считают, что ситуация в области транспортной безопасности может быть еще лучше, поэтому уже сегодня внесены предложения по улучшению и совершенствованию транспортной безопасности в компании:

- Обеспечить 100%-ное выполнение корректирующих мероприятий по результатам проведения месячника «Транспортная безопасность - 2011» комиссиями ДО;
- Рассмотреть и внедрить систему материального поощрения транспортных предприятий, работающих без нарушений безопасности дорожного движения и дорожно-транспортных происшествий;
- Организовать обучение по безопасному вождению у рекомендованных компанией организаций: защитное вождение, специализированное практическое обучение зимнему вождению, специализированное обучение управлению спецтехникой;
- Пересмотреть в сторону ужесточения шкалу штрафных санкций по нарушениям транспортной безопасности;
- Определить четкие зоны и меры ответственности со стороны заказчика, не оставлять ни одного случая без наказания работников заказчика за допущенные нарушения ТрБ при использовании закрепленного или выделенного транспорта;
- Руководству компании рассмотреть возможность создания аналитических групп по транспортной безопасности в филиалах компании на примере филиала "ТНК-ВР Менеджмент" в Нижневартовске.

Пути достижения поставленных задач

Продолжать вести и развивать работу, начатую ранее:

- развивать культуру безопасного производства;
- проходить тренинги и реализовывать полученные знания;
- лично быть примером;
- неукоснительно соблюдать Технический стандарт ТНК–ВР «Транспортная безопасность», «Золотые правила ведения работ в ТНК-ВР», ПДД РФ и правила эксплуатации.

Банк АВБ. Абсолютно Выгоден Бизнесу

16 ноября ОАО Банк АВБ (АВТОВАЗБАНК) отметил своё 23-летие. В дружеской атмосфере прошел круглый стол на тему «Новые возможности развития бизнеса в текущих экономических условиях». Лучшим клиентам были вручены почетные грамоты и «золотые карты» Visa. Завершился праздник неформальным общением в уютном зале Русского подворья.

Управляющий Оренбургским филиалом ОАО Банк АВБ Юрий Хрулев.

– Меняется время, меняются условия, и мы тоже развиваемся, – сказал перед началом мероприятия **управляющий Оренбургским филиалом ОАО Банк АВБ Юрий Хрулев**. – С 2012 года банк прекратит использование старого наименования - АВТОВАЗБАНК. Ребрендинг, смена названия на Банк АВБ, открывает новую страницу в нашей истории. Мы становимся динамичнее, что вполне соответствует сегодняшним реалиям и ситуации на рынке. В то же время мы сохраним все то, что не потеряло актуальности, в особенности наши традиционно дружеские отношения с партнерами и клиентами банка.

Среди бизнесменов, приглашенных на день рождения ОАО Банк АВБ, были те, чьи организации сотрудничают с банком более десяти лет, и те, чьи предприятия лишь недавно стали клиентами банка. Перед началом круглого стола гостям показали музей и провели по Русскому подворью, главным инвестором строительства которого был ОАО Банк АВБ. Официальная часть мероприятия началась с выступления управляющего филиалом.

– Сегодняшние процессы я могу охарактеризовать как позитивные, – сказал **Юрий Хрулев**. – Приведу всего две цифры: в 2010 году объем наших доходных активов составлял 629 миллионов рублей, а за девять месяцев 2011-го превысил 1 миллиард 120 миллионов рублей. По пассивам у нас было порядка 800 миллионов, сейчас уже 1 миллиард 150 миллионов рублей. Цифры говорят сами за себя. С одной стороны, мы сумели сохранить нашу клиентскую базу. С другой стороны – мы начали масштабную работу по привлечению новых клиентов, потому что у нас есть много новых банковских продуктов, которые мы готовы предложить бизнесу на очень конкурентоспособных условиях, что немаловажно в нынешней ситуации.

О ситуации в финансовом мире и причинах, которые на нее влияют, в кратком обзоре рассказала **заместитель управляющего филиалом ОАО Банк АВБ в г. Оренбурге Валентина Гвардеева**. Она подчеркнула, что от такой непростой ситуации, какая сложилась в 2008 году, российский банковский сектор сегодня застрахован.

– В 2008 году сыграла свою роль зависимость корпоративных банков от внешних займов. Это рикошетом ударило по клиентам банков, по их бизнесу. Сейчас все замерли в каком-то тревожном ожидании. Но нет такого падения, как в 2008 году, и я считаю, что причин для волнений нет. Центральный банк РФ, если ситуация будет развиваться по наименее предпочтительному сценарию, готов откредитовать банковский сектор России на сумму 1 триллион рублей. Аналитики считают, что этой суммы достаточно для удержания на плаву всей банковской системы страны. Значит, клиентам банков не стоит беспокоиться – кризис 2008 года в России не повторится.

Несмотря на это ситуация в банковском секторе указывает, что отечественные банки несколько снизили активность кредитования и повысили ставки по кредитам. Подчеркнем, что ОАО Банк АВБ в их число не входит.

– Наш банк – это универсальный финансовый институт, имеющий лицензии на операции по всем видам деятельности, – сообщила **начальник отдела по работе с клиентами Наталья Ермакова**. – Мы работаем по всем направлениям бизнеса. Нашим клиентам доступен широкий спектр услуг, начиная от открытия классического расчетного счета и зарплатных продуктов и заканчивая овердрафтом, депозитами и даже обслуживанием в международном филиале ОАО Банк АВБ в Республике Кипр, что дает преимущества при ведении внешнеэкономической деятельности.

При всеобъемлющем спектре банковских продуктов для успешного и эффективного ведения бизнеса ОАО Банк АВБ обладает достаточным количеством ресурсов для кредитования. Кредиты ОАО Банк АВБ выгодны бизнесу низкими комиссиями и процентами, более долгими сроками кредитования и индивидуальным подходом к каждому клиенту.

– За 18 лет работы нашего филиала мы накопили достаточный опыт, который позволяет нам работать в разных областях, – подытожил **управляющий Оренбургским филиалом ОАО Банк АВБ Юрий Хрулев**. – У нас есть практически универсальный набор стандартных и нестандартных продуктов. И мы готовы использовать свой опыт и свои наработки на благо наших клиентов.

Павел Ильин.

Справка

ОАО Банк АВБ – один из первых коммерческих банков, созданный в Тольятти в 1988 году. Генеральная лицензия № 23 выдана Госбанком СССР 16.11.1988 г., перерегистрирована под № 23 в ЦБ РФ 15.08.2008 г. Банк включен в Систему страхования вкладов и является одним из крупнейших универсальных региональных банков с сетью филиалов в Приволжском федеральном округе и Центральной России и международным филиалом в Республике Кипр. Клиентами банка являются более 200 тысяч физических и юридических лиц.

По данным аналитиков, ОАО Банк АВБ входит в первую сотню из 500 ведущих российских банков. В третьем квартале 2011 года рейтинговое агентство «Эксперт РА» повысило рейтинг кредитоспособности ОАО Банк АВБ до уровня А «Высокий уровень кредитоспособности». В рэнкинге банков по величине ссудного портфеля МСБ присвоило ОАО Банк АВБ 20 место. По интернет-рейтингу пластиковых карт на 01.10.2011 г. ОАО Банк АВБ занимает 11-е место.

Филиал ОАО Банк АВБ в г. Оренбурге: ул. Челюскинцев, 16, тел. (3532) 72-97-44; ул. Салмышская, 41, тел.(3532) 40-30-23.

ОАО Банк АВБ, генеральная лицензия № 23 ЦБ РФ. На правах рекламы.

Время доверительного управления

Завершается год календарный, вместе с ним заканчивается и год финансовый. Финансовые отчеты вдохновляют, итоги прошедшего года радуют, и вот тот самый миг, когда есть время остановиться и решить, на что и для чего вы столько зарабатывали.

Тратить деньги приятно всегда, особенно, когда потакаешь своим капризам и понимаешь, что исполнение желаний - не такая уж и сложная вещь, и в данный момент хозяин жизни - только ты. Приятно их потратить на близких, на друзей – подарки тем драгоценнее, чем они желаннее. Решать текущие житейские проблемы с помощью денег – еще одно преимущество их наличия. Отдых, удовольствия, развлечения – столь маленькие, но необходимые условия счастья, которые вы так заслужили, потому что заработали. Но стоит ли тратить всего себя лишь на добывание средств к минутам счастья? Вы столько отдали времени и сил для своего финансового благополучия, что пора уже и самим финансам поработать на вас.

Потеряться в мире капиталовложений, на первый взгляд, достаточно просто. Фондовые биржи, брокерские компании, паевые инвестиционные фонды, курсы валют, индексы, активы – разобраться в этом достаточно сложно. Да и стоит ли вникать в мир финансов? Это требует больших временных затрат и приводит к неоправданному риску. Лучшим решением станет найти профессионального доверительного управляющего, который сам займется размещением ваших средств на рынке!

В Оренбурге таким доверительным управлением занимается уже многим известная управляющая компания “АктивФинансМенеджмент” (ООО “АФМ”). Компания является профессиональным участником рынка ценных бумаг. Всю заботу о вложениях клиентов «АФМ» берет на себя, инвестируя их в ликвидные и доходные активы.

Даже если у вас небольшой капитал, вы все равно можете получить доход, равный доходу крупных инвесторов. Для этого есть ПИФы (паевые инвестиционные фонды). Компания всегда рада помочь своим клиентам в решении их финансовых вопросов и управлении свободными активами. Опыт и знания специалистов «АФМ» помогут инвестору принять правильные решения в зависимости от конъюнктуры рынка, учитывая при этом его потребности и желания.

Рейтинг надежности
BBB+

Средства под управлением –
свыше 1,2 млрд руб.

Управляющая компания | На рынке доверительного управления с 1994 года

АФМ
ASSET MANAGEMENT

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

Ваш доверительный управляющий

- 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.

БАНК Форштадт

Всегда на твоей стороне!

1. Шаг – снижена процентная ставка

2. Шаг – бесплатное открытие расчетного счета

3. Шаг – бесплатное оформление карты VISA GOLD*.

Для представителей малого и среднего бизнеса

«ТРИ ШАГА К УСПЕХУ»

Сезонное предложение!
Срок проведения акции с 17 октября по 20 декабря 2011 г.

Условия акции:
1. Снижена ставка до – 11,5 годовых. Срок кредита 1 год. Снижена ставка до – 12,0% годовых. Срок кредита 2 года.
2. Бесплатное открытие расчетного счета.
3. Бесплатное оформление карты VISA GOLD *(для руководителя сроком действия на один год).
Участники акции: новые клиенты – юридические лица и индивидуальные предприниматели – субъекты малого и среднего предпринимательства, в соответствии с требованиями Федерального закона от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», обратившиеся в период акции за кредитным продуктом в Банк и не имеющие расчетного счета в Банке.
• Только по новому кредиту • Только для новых клиентов с устойчивым финансовым положением.

Ждем Вас во всех офисах АКБ «Форштадт» (ЗАО)
Подробности по телефонам: (3532) 98-05-45, 98-04-50, 98-05-81, 98-05-53
www.forshtadt.ru

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

В условиях свободного рынка

В Оренбургской области производство зерна является основой экономики агропромышленного комплекса региона. Урожай 2011 года собран, итоги подведены. И вслед за этапом производства начинается не менее важный этап экономического цикла – реализация. И здесь уже действуют законы свободного рынка.

Для Оренбуржья, считающегося одним из главных регионов-зернопроизводителей, 3 000 000 тонн собранного зерна – показатель традиционный. Хотя прогнозы этого года, сделанные специалистами после июльской засухи, определили среднюю урожайность по области в 10,4 ц/га, итоги жатвы оказались лучше ожидаемых – средняя урожайность по области составила 12,2 ц/га, что почти в два раза превысило показатели засушливого 2010 года (в этот год в среднем с гектара собирали лишь 6,5 центнера).

Производством зерновых культур в Оренбургской области заняты 735 сельскохозяйственных предприятий и организаций разной формы собственности и 1958 крестьянско-фермерских хозяйств, на долю которых в урожае-2011 пришлось 26,4 % от валового сбора зерновых по области, или 796 тысяч тонн. И крупные агрохолдинги, и агрофирмы поменьше, и уж тем более фермеры кровно заинтересованы в эффективной реализации собранного урожая.

Рынки и цены

Собранный урожай производители реализуют как внутри области, так и за ее пределами. Главная задача – продать подороже. Возможностей для этого в условиях свободного рынка много, но далеко не все они подходят для оренбуржцев.

По оценкам Министерства сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности области, объемы потребления зерна на внутреннем рынке Оренбургской области составляют около двух миллионов тонн. В Оренбуржье работают 15 зерноперерабатывающих предприятий. Фундаментом внутриобластного рынка зерна являются партнерские отношения между зернопроизводителями и зернопереработчиками, то есть продавцами и покупателями. Эти отношения складывались не один год и достаточно эффективны, но у переработчиков всегда есть возможность переключиться на «сырье», произведенное в других регионах России.

С другой стороны, производители, которых не устраивает внутриобластная конъюнктура, продают зерно в другие регионы. Региональный Минсельхоз прогнозирует, что на экспорт в 2011 году будет реализовано не более 400 тысяч тонн зерна. Практически все оно будет переработано

в других регионах РФ, потому что, судя по заявлениям руководителей федерального Минсельхоза, «большой» экспорт за пределы России оренбургским производителям зерна не грозит.

– В плане в этом году до 20 миллионов тонн зерна поставить на экспорт в традиционные его потребители: Египет, Саудовскую Аравию, Турцию – эти контракты удалось сохранить, – говорила в начале сентября министр сельского хозяйства РФ Елена Скрынник. – Отечественные сельхозпроизводители рассчитывают и на контракты со странами Восточной Азии.

При этом Елена Скрынник подчеркнула, что на экспорт в основном поступает зерно, выращенное в Южном и Северо-Кавказском федеральных округах. Зерно из Центрального и Приволжского округов предназначается для внутреннего потребления.

В ноябре на заседании президиума Правительства РФ прозвучало уточнение, что до 1 января 2012 года на экспорт будет отправлено 18 миллионов тонн зерна, причем 13 миллионов тонн уже экспортировано.

Конечно, по сравнению с экспортными ценами на зерно, которые в разгар уборочной составляли в среднем 292 доллара за тонну, внутриобластные проигрывают. В ноябре 2011 года зерно пшеницы 3-го класса в Оренбургской области закупалось по цене от 4400 до 5000 руб/тонна, зерно ржи – по цене от 3000 до 3500 руб/тонна, ячмень – 3600 – 3800 руб/тонна. Эти показатели сформировались на уровне цен в других регионах страны.

В государственный интервенционный фонд, закупки в который, по мнению федерального центра, должны поддержать аграриев и сбалансировать цены на внутрироссийском рынке, зерно закупается с 29 ноября. Причем начал действовать залоговый механизм: сельхозпроизводители, продавшие излишки урожая 2011 года, смогут с января по май 2012 года выкупить зерно обратно и перепродать, если цены улучшатся. Но и при закупках в интервенционный фонд производители Приволжского федерального округа не являются главными продавцами, предпочтение отдается зерну, произведенному в Сибирском и Уральском федеральных округах, и объем закупок ограничен 1,5 миллиона тонн.

Приказом Минсельхоза РФ на 2011 год определены минимальные закупочные цены на зерно для интервенций: пшеница 3-го класса – 5000 руб/тонна, пшеница 4-го класса – 4650 руб/тонна, пшеница 5-го класса – 4650 руб/тонна, рожь – 3900 руб/тонна, ячмень – 4000 руб/тонна, кукуруза 3-го класса – 4400 руб/тонна. По итогам первого дня торгов 29 ноября в интервенционный фонд было закуплено около 84 000 тонн пшеницы урожая 2011 года по ценам 4200 – 4700 руб/тонна пшеницы 3-го класса и 4450 руб/тонна пшеницы 4-го класса.

По данным регионального Минсельхоза, для нужд Оренбургской области государственные закупки зерна в 2011 году, как и в 2010-м, проводиться не будут. Это свидетельствует о том, что запасов зерна урожаев прошлых лет в области вполне достаточно, и докупать зерно урожая-2011 необходимости нет.

Получается, что оренбургскому зернопроизводителю выгоднее всего ориентироваться на внутрироссийский свободный рынок. На зерновой бирже формирование цен диктуется спросом и предложением. Так, по индексу цен, размещенному на торговой площадке IDK.RU, пшеница 3-го класса стоит 6930 руб/тонна, а 4-го – 6150 руб/тонна. А цена тонны пшеницы твердых сортов в зависимости от класса может подниматься до 10 000 рублей за тонну.

Болевые точки системы

Проблемы отечественного зернового рынка начинаются уже на уровне производства. По отзывам сельхозпроизводителей, чтобы получить тонну пшеницы, нужно вложить в процесс производства (при соблюдении всех необходимых агротехнологий) в среднем 4500 рублей. В этом случае при закупочных ценах в 4400-5000 рублей о рентабельности речь или вообще не идет, либо можно говорить о цифрах, лишь поддерживающих воспроизводство. Как следствие, сельхозпроизводители вынуждены снижать себестоимость зерна, экономя на всем. И хуже всего, когда экономия осуществляется за счет выпадения из процесса производства необходимых агротехнологий.

После сбора урожая у зернопроизводителя две заботы – сохранить и продать. В Оренбургской области работают 35 элеваторов и хлебоприемных пунктов. Хранение зерна на элеваторе стоит в среднем 60 рублей за тонну в месяц. Если прибавить к этому плату за приемку, очистку, сушку и отгрузку с оформлением необходимых документов, то за тонну зерна производитель платит в среднем 400 рублей. При пользовании услугами элеватора производитель теряет в среднем 10 – 13 % дохода.

Вопрос о продаже зерна для производителя, пожалуй, самый острый, особенно для фермерских хозяйств, объемы производства в которых проигрывают по сравнению с объемами в крупных агрохолдингах. Производитель боится прогадать, ждет более высоких цен, придерживает

Урожай - 2011

По оперативным данным в 2011 году валовой сбор зерновых культур во всех категориях хозяйств составил 3010,4 тысячи тонн

Культура	Собрано (тыс. тонн)
Пшеница озимая	242,0
Рожь озимая	121,2
Пшеница яровая	1609,2
Ячмень	650,0
Кукуруза на зерно	96,1
Овес	117,5
Зернобобовые	42,0
Просо	69,0
Гречиха	62,0
Сорго	1,4

зерно. В итоге часть вовремя нереализованного урожая «зависает» на длительном хранении. А часть урожая производитель, не среагировавший на конъюнктуру рынка, вынужден продавать перекупщикам по сильно заниженным ценам. И то, и другое – потеря доходов и, как следствие, снижение объема средств, которые сельхозпроизводитель вкладывает в производство.

Существуют и другие проблемы зернового рынка. Основными из них, по мнению регионального министерства сельского хозяйства, являются удаленность области от регионов потребления, а также высокий размер провозной платы железнодорожным транспортом и острая нехватка зерновозов для отгрузки зерна железнодорожным транспортом на внутренний рынок России и на экспорт.

– Для решения проблем отгрузки зерна создана рабочая группа, которая работает круглосуточно. В ее состав вошли представители нашего министерства, Орского агентства транспортного обслуживания по железной дороге, Челябинского филиала «Русагротранс», Россельхознадзора по Оренбургской области, Оренбургской таможни, – говорит министр сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности Оренбургской области Сергей Соловьев. – Кроме того, в адрес председателя Правительства РФ направлено письмо за подписью губернатора Оренбургской области Юрия Берга об оказании помощи в решении проблемы по поставкам зерновозов и установления для Оренбургской области исключительных железнодорожных тарифов на перевозку зерна и продуктов его переработки на расстоянии свыше 1100 км с понижающим коэффициентом 0,5.

По мнению сельхозтоваропроизводителей области, введение исключительных железнодорожных тарифов сможет уравнять Оренбуржье с теми зерновыми регионами, что находятся рядом с основными переработчиками, крупными узлами наземного транспорта и портами. Что в свою очередь повысит конкурентоспособность оренбургского зерна и может послужить поводом привлечения в аграрный сектор Оренбуржья дополнительных средств.

Чтобы штаны не падали

В Оренбургской области меры государственной поддержки осуществляются как в отношении производителей зерна, так и в отношении зернопереработчиков.

Областной и федеральный бюджеты предоставляли аграриям субсидии на приобретение средств химической защиты растений, субсидии на поддержку элитного семеноводства и субсидии на приобретение минеральных удобрений. Область компенсировала 30 % затрат при проведении мелиоративных работ, выдавала субсидии на возмещение части затрат по уплате процентов по краткосрочным кредитам на приобретение ГСМ, семян, запасных частей. На проведение весенне-полевых и уборочных работ горюче-смазочные материалы отпускались сельхозпроизводителям по льготной цене.

Субсидируются кредиты, взятые сельхозтоваропроизводителями на приобретение сельскохозяйственной техники. Работает лизинговая схема приобретения сельхозтехники.

Зернoперерабатывающие предприятия получают субсидии по кредитам, привлекаемым на покупку зерна для дальнейшей его переработки.

Все это сельхозпроизводителями и переработчиками воспринимается как благо. В то же время большинство из них однозначно говорит о недостаточности этих мер. Как говорится, не жир нагулять, а чтобы только штаны совсем не упали.

Настоящее и будущее

– Оренбургская область является одним из поставщиков зерна в Российской Федерации, – говорил в августе 2011 года в одном из интервью министр сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности Оренбургской области Сергей Соловьев. – До кризиса зерно, особенно твердых и сильных сортов пшеницы, закупали другие регионы страны как «улучшители». В кризисные годы этот процесс несколько замедлился, но есть уверенность, что наше зерно будет востребовано. Объемы производства зерна не только позволят сформировать запасы на внутренние нужды – семена, корм, натуроплату и так далее, но и направить на реализацию в пределах 1,6-1,7 миллиона тонн.

Время показало, что слова министра сбылись. Прогнозы на 2012 год также внушают оптимизм.

По данным Министерства сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности Оренбургской области, валовой сбор зерновых культур на 2012 год (в весе после доработки) составит 2873,3 тысячи тонн, в том числе озимые культуры – 734,8 тысячи тонн, яровые зерновые и зернобобовые культуры – 2138,5 тысячи тонн.

КРЕДИТЫ ДЛЯ СЧАСТЛИВЫХ ЛЮДЕЙ

АК БАРС БАНК

ВСЁ СЛОЖИЛОСЬ УДАЧНО!

ЛУЧШИЕ МОМЕНТЫ ЖИЗНИ – СДЕЛАЙТЕ ИХ НЕЗАБЫВАЕМЫМИ!

- ✓ Потребительские кредиты
- ✓ Ипотечные кредиты*
- ✓ Автокредиты*

Оформляя кредит в «АК БАРС» Банке, Вы получаете больше, чем просто кредит. Воспользуйтесь интересным предложением от ОАО «АК БАРС» БАНК.

* Заполните сейчас on-line заявку на сайте **www.akbars.ru**

Оренбургский филиал ОАО «АК БАРС» БАНК
ул. Ленинская, 59, корпус 1 (3532) 305-725

Единая справочная служба: 8-800-2005-303 (бесплатный звонок по России)

ОАО «АК БАРС» БАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ № 2590 от 02.09.2002

Управляйте своим будущим уже сегодня!

Многие считают, что великую битву за жизнь мы ведем в молодости. Так вот, ничего подобного: когда мы стареем и наш труд никому не нужен, вот тогда битва за жизнь кипит со всей силой.

В ОНПФ «Доверие» 18 сотрудников имеют квалификационный аттестат серии 7.0, выданный Федеральной службой по финансовым рынкам России, ни в одном негосударственном пенсионном фонде России (а их 149) нет такого количества аттестованных сотрудников.

На сегодня совершенно очевидно, что нельзя сделать счастливым человека на пенсии без участия самого пенсионера. Нужно понимать, что государство не может быть единственным гарантом благополучия своих граждан.

Пенсионная система Российской Федерации настолько не сбалансирована, что государство не может гарантировать гражданам пенсию даже на уровне прожиточного уровня. Не случайно федеральный центр пытается решить эту проблему «вручную», требуя от региональных бюджетов выплачивать пособия самым бедным пенсионерам, чтобы их текущие доходы дотянулись до прожиточного минимума.

Есть несколько направлений, ведущих к финансовому благополучию в старости:

- необходимо иметь белую зарплату и большой стаж работы;
- управлять накопительной частью трудовой пенсии (переводить в негосударственные пенсионные фонды или управляющие компании);
- участвовать в государственной программе софинансирования (1000 на 1000);
- самостоятельно формировать дополнительную негосударственную пенсию.

Негосударственные пенсионные фонды являются одним из ключевых сегментов социальной поддержки граждан.

Фонды создавались в непростые времена, когда у россиян было мало доверия к новым видам долгосрочных денежных накоплений. Но, выплачивая сегодня дополнительные пенсии тем, кто доверил негосударственным пенсионным фондам формирование негосударственной пенсии, мы понимаем, что решение о создании НПФ было правильным, поскольку именно эти люди на сегодня являются наиболее социально защищёнными.

ОНПФ «Доверие» напоминает, что воспользоваться правом перевода накопительной части трудовой пенсии можно до 31 декабря.

Клиентами негосударственных пенсионных фондов являются более 17 млн человек, и темпы роста клиентской базы высокие. В прошлом году 3,5 млн граждан выбрали негосударственные пенсионные фонды для управления своей накопительной частью пенсии – почти в 2 раза больше, чем в 2009 году. Эти результаты говорят о растущем доверии граждан к негосударственным пенсионным фондам.

При выборе НПФ следует иметь в виду, что их достижения по доходности в среднем по ряду лет практически одинаковы (плюс-минус 5 %). Но есть лидеры в пенсионном сообществе, которым удалось обеспечить более высокую доходность по пенсионным накоплениям и пенсионным резервам, к их числу относится Оренбургский негосударственный пенсионный фонд «Доверие», который на протяжении ряда лет входит в ТОП-10 по доходности пенсионных накоплений среди российских НПФ.

Но главный критерий выбора НПФ – это их доступность на многие годы вперед. В Оренбургской области с накопительной частью трудовой пенсии работает много крупных столичных НПФ (их представительства). И лишь один в области свой «домашний» фонд – Оренбургский негосударственный пенсионный фонд «Доверие». Но ряд иногородних НПФ уже ушли из нашей области, и разыскать их удается не всем. А у тех, кто продолжает работать, многие вопросы с клиентами разрешаются с проволочкой из-за удаленности их центров принятия решений.

Системе негосударственного пенсионного обеспечения 19 лет. Оренбургскому негосударственному пенсионному фонду «Доверие» 30 декабря исполнится 18 лет. Это молодой возраст для пенсионных фондов (возраст зарубежных негосударственных пенсионных фондов измеряется многими десятилетиями), но если посмотреть на результаты деятельности фонда «Доверие», то совершенно очевидно, что зрелости и стратегической мудрости ему не занимать. За эти 18 лет нам удалось решить много задач и многого добиться, но самое главное достижение – это то, что более 70 тысяч граждан доверили свой пенсионный капитал именно нам для целей инвестирования.

В ближайшие годы нам предстоит много работы, трудной и интересной. Но мы уверены в том, что наши главные победы еще впереди.

реклама

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

РАСЧЕТЫ 24/7

24 ЧАСА 7 ДНЕЙ В НЕДЕЛЮ

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

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

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

АВАНГАРД ИНТЕРНЕТ-БАНК

для корпоративных клиентов

ЗАРПЛАТНЫЙ ПРОЕКТ

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

ОВЕРДРАФТ

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

ИНТРАДЕЙ

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

CASH-CARD

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

- Подключение к Системе – бесплатно, абонентская плата – не взимается
- Система обеспечивает полную безопасность (SSL-протокол, THAWTE)
- Вход – с любого компьютера, программное обеспечение – не требуется
- Полная совместимость (импорт/экспорт данных) с программой «1С»
- On-line мониторинг еще не зачисленных средств из других банков
- Консолидированное управление счетами, визирование, бюджетирование

*В зависимости от срока кредитования: за 7 дней – 7 % годовых, с 8 по 14 дней – 11 % годовых, после 14 дней – 13 % годовых.
Cash-Card – карта для проведения наличных операций для юридических лиц/индивидуальных предпринимателей; on-line – оперативный режим; cash-in – банкомат с функцией приема денег (перевод с английского).
Подробности на сайте www.avangard.ru.

БАНК АВАНГАРД

Более 230 офисов в 45 регионах

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

Алексей Пикалов:

«Руководителю выгодно иметь рядом с собой профессиональных надежных людей»

Вряд ли найдется такой оренбуржец, который никогда не делал покупки в магазинах ритейловой сети «Соседдушка». Открыв свой первый «магазин по соседству» в 2007 году, его владелец, пожалуй, и не предполагал, что всего лишь за три года сеть станет настолько успешной, что выйдет в региональные лидеры рынка розничной торговли продовольственными товарами в Оренбуржье. В настоящий момент уже 59 «Соседдушек» работает на территории Оренбургской области, 43 из которых в самом областном центре. Что выгодно отличает эту сеть от остальных ритейлов нашего региона – так это собственное производство кондитерских, хлебобулочных и мясных изделий под торговыми марками «Соседдушка» и «Оренбургское подворье». Нельзя сказать, что сеть вдруг возникла на ровном месте нежданно-негаданно, скорее – она стала логичным продолжением всей предыдущей и собственно настоящей деятельности предпринимателя Алексея Пикалова, с кем мы и решили встретиться, чтобы лично выяснить причины успеха в бизнесе.

– По итогам 2010 года Вы были признаны лучшим предпринимателем Оренбурга. На Ваш взгляд, чтобы стать успешным руководителем и бизнесменом, нужно иметь врожденное качество лидера или все-таки это результат многолетнего труда и жизненного опыта?

– Какие-то задатки лидера, конечно же, необходимы от рождения, но этого недостаточно для хорошего результата. Не менее важно, какие цели перед собой ставит человек, к чему стремится, какая у него жизненная установка. Но точно также и нельзя рассчитывать, что добьешься многого, не располагая при этом какими-то внутренними ресурсами и способностями, заложенными уже изначально. Только лишь врожденные качества не дадут возможности стать успешным. Поэтому все взаимосвязано. Характер и воля – пожалуй, это то, что необходимо успешному предпринимателю и руководителю.

– Насколько сильно семья, школа, а может, и обстоятельства повлияли на Ваш характер? Было ли что-то в Вашей жизни такое, что коренным образом изменило Вас?

– В большей степени характер и личность формирует семья. Это тот микромир, из которого вырастает человек с уже сложившимися жизненными приоритетами. Кого-то, конечно, воспитывает улица, но на меня основное влияние оказала именно моя семья. Школа в мень-

шей степени – учеба развивает умственные способности и на характер не особо влияет.

А насчет обстоятельств в жизни... Такое было, да. Была утрата близкого мне человека. Для меня тогда весь мир перевернулся, и от самой потери, и от того, что пришлось полностью свою жизнь перестраивать. На тот момент я уже 7 лет как отработал в банковской сфере и видел себя именно в этой деятельности, строил планы, рассчитывая на определенное будущее. Но нужно было быстро принимать решение – продолжать уже начатый, но не мной, бизнес, или распускать уже сформированный коллектив, тем самым уничтожив дело. Тогда это были своя пекарня и довольно хорошо развитая дистрибьюторская деятельность. Была очень стрессовая ситуация, но решение я принял, и жизнь пошла по другому руслу.

– То есть свой бизнес Вы не начинали с идеи или проекта, как это бывает в большинстве случаев?

– В этом случае да, я не начинал дело с нуля. Единственное, что целиком и полностью создано мною – это сеть магазинов «Соседдушка». Своя сеть во многом решает проблемы, связанные с реализацией продуктов собственного производства, так как не нужно никого убеждать заключать с тобой контракты. Здесь же решаются многие вопросы компании в сфере дистрибуции. На момент открытия первого магазина уже имелся неплохой опыт работы по доставке, ряд хороших контрактов, свои склады, производство. Так что продуктовая сеть очень логично вписывалась в нашу основную деятельность. И здесь не было ничего оригинального, так как многие региональные «сетки» выросли именно из дистрибьюторов.

– Все-таки Россия - не Европа, где частное предпринимательство поддерживается на государственном уровне и исключительно в рамках закона. Насколько велики риски заниматься бизнесом именно здесь? Много ли преград?

– Заниматься бизнесом, конечно, рискованно, но рискованно в любой стране. Каких-то больших преград лично я не вижу. Скорее, это мелкие препятствия, которые очень сильно усложняют текущую жизнь: всевозможные согласования, заключения, разрешения. И не сказать, что кто-то против – все «за», но по факту для того, чтобы что-то построить и обустроить, требуется такое количество разрешительной документации, что процесс оказывается бесконечным. Бюрократические преграды съедают огромное количество времени, сил и денег, засасывая при этом, как трясина. Для нормального развития бизнеса, на мой взгляд, больше всего не хватает двух вещей: долгосрочных недорогих банковских кредитов и возможности быстрого согласования инвестиционных проектов с государственными структурами и инфраструктурными монополиями - газовиками, энергетиками, железнодорожниками. В этом я вижу основные и риски, и препятствия.

– Может, Вы стали испытывать какое-то давление со стороны местных властей уже после открытия сети «Соседдушка»?

– Да нет, какого-то особого давления не ощущается. Скорее, это неэффективная работа некоторых схем власти, их нерациональность, нежели что-то умышленное. А если говорить о недавнем, известном всем, соглашении администрации с торговыми сетями о минимальных уровнях наценки на некоторые социально значимые продукты питания, то здесь я никакой проблемы не вижу. Мы и без этого соглашения на данный ассортимент товаров делали очень низкую наценку просто потому, что магазинам необходимо обеспечивать трафик. Так что в этом плане с властями общий язык вполне находим.

– «Соседдушка» ведь не единственная ритейловая сеть в Оренбурге. Здесь хватает конкуренции от весьма солидных игроков. Какие у вас взаимоотношения: вы в жесткой оппозиции или работаете по правилам мирного соседства?

– Конечно, мы конкурируем между собой: но в тоже время с большинством региональных сетей у нас партнерские отношения в части поставок по дистрибьюторским контрактам. Например, «Ринг» поставляет нам алкогольную продукцию, а мы им кондитерские изделия.

Я вообще считаю, что конкурировать нужно не вне, а внутри компании. Правильнее проблемы искать в своей структуре, и сконцентрироваться именно на этом – тогда ты сможешь

Пикалов Алексей Александрович родился 11.05.1972 года в г. Алмалыке Ташкентской области. Окончил Гайскую среднюю школу № 5 в 1989 г. После окончания школы поступил в Оренбургский государственный педагогический институт на физико-математический факультет, который закончил в 1994 г. В 1996 г. закончил Оренбургский государственный университет - факультет «Финансы и кредит». С 1995 г. по 1996-й работал в Оренбургском отделении Сбербанка России № 6/105 в должности специалиста по работе с ценными бумагами. С 1996 по 1998 гг. работал в Оренбургском филиале ОАО Банк «Менатеп» в должности специалиста по работе с ценными бумагами. С 1998-го по 2002 г. - в Оренбургском филиале ЗАО «Менатеп СПб» в должности начальника сектора активно-пассивных операций. С 2002 г. - индивидуальный предприниматель. С 2007 г. – генеральный директор ООО «Соседушка». Женат, две дочки.

стать более конкурентным. Поэтому жесткой конфронтации нет, у нас достаточно хорошие отношения. Стараемся конкурировать за счет ассортимента. Для этого стали производить и хлеб, и торты, и колбасу, планируем открыть рыбный цех. Ищем те ниши на рынке, которые еще не заполнены качественной и свежей продукцией. В результате продаем то, чего у других нет, но есть только у нас.

– Как предпринимателю Вам что чаще приходится делать: идти напролом или ловко обходить острые углы?

– Ни то и ни другое. Любой договор между хозяйствующими субъектами – это результат компромисса. Найти его, понять требования и усло-

вия партнера, договориться – только так можно строить бизнес. Компромисс – это важнейшее условие при нахождении баланса интересов. Если партнеры ни о чем не договорились, то сделка просто не состоялась.

– А какая у Вас политика отношений с подчиненными? Говоря образно: это вертикаль власти?

– Если говорить о бизнесе целиком, то да, это вертикаль с четкой структурой и распределением функций. Но со своими непосредственными подчиненными – директорами различных направлений, ключевыми лицами компании, стараюсь выстраивать неофициальные отношения. Может, они и по-другому думают, но мне кажется, что мы все-таки друзья. С кем-то я уже давно работаю, с кем-то учился, кого-то позже встретил, но все они те люди, которых я уважаю и которым я доверяю. Они могут мне прямо в глаза сказать, что я не прав, и я прислушаюсь к их мнению. Мне кажется, нельзя строить руководство на силе и подчинении, прежде всего должно быть партнерство. Руководителю выгодно иметь рядом с собой профессиональных надежных людей.

– Несмотря на то, что Вы сейчас говорите, текучесть кадров в «Соседдушке» довольно большая, впрочем, как и в других сетях…

– Да, это действительно так. К сожалению, молодежь профессию продавца не воспринимает серьезно, а лишь как временную работу. И если честно, то и зарплаты не очень высокие. Но здесь мы в прямой зависимости от общего уровня дохода населения Оренбурга, а он весьма скромный. Отсюда и рентабельность магазинов низкая. Соответственно, если повышать зарплату, то часть расходов ляжет на покупателей, и получается замкнутый круг. Это проблема номер один – там, где рынок свободный, существует зависимость от нефти и газа, рентабельность предприятий остального сектора экономики всегда низкая. Почему-то всем кажется, что сетевой ритейл очень доходное дело. И на совещаниях во властных структурах я частенько слышу, что сетевики ничего не делают, а только бонусы собирают. Тем не менее, именно сети чаще всех разоряются, чего не скажешь о производителях. Но мне есть с чем сравнивать: из трех моих бизнесов, этот самый затратный, самый сложный, самый низкодоходный. Статья расходов на зарплату в сети очень большая, поэтому повышая ее, мы становимся неконкурентоспособными. А это очень жесткий бизнес.

– Стоит ли вообще тогда этим заниматься?

– Все идет к тому, что в ближайшей перспективе доля сетевых ритейлов будет только увеличиваться, по этому пути идет весь мир, это неизбежно. Может наступить такое время, что «Соседдушка» станет моим основным бизнесом – когда придут крупные сети, им уже не нужны будут дистрибьюторы.

– Не будем называть поименно, но некоторые столичные сети стимулируют своих работников, используя технологии тоталитарных сект. Может, стоит и Вам, для повышения трудоэффективности, и как следствие конкурентоспособности, пользоваться теми же методами?

– Не думаю, что к этому нужно прибегать. Пока обходимся без распевания по утрам гимна и чтения речевок. Единственное, что делаем сейчас в плане психологической тренировки, так это на базе нашего учебного центра начнутся скоро занятия с персоналом на тему «Общение с клиентами». Это нужно в первую очередь самим продавцам – не все умеют адекватно реагировать на порой весьма агрессивных покупателей и сдерживать эмоции. Люди встречаются разные, а если учитывать скольких ежедневно обслуживает только один кассир, то психологическая подготовка просто необходима.

– И напоследок несколько блиц-вопросов. Как нужно относиться к собственному делу – как к своему ребенку: ухаживать, оберегать, любить? Или успех в бизнесе основан только на трезвом расчете?

– Наверно, как строгий родитель к своему чаду. Здравый смысл и трезвый расчет, конечно, тоже необходимы, но если не будешь свои делом болеть, то долго не протянешь. Этим нужно жить.

– На Ваш взгляд, каков идеальный современный руководитель?

– Прежде всего, он должен быть целеустремленным, четко понимающим концепцию развития предприятия. Умеющий не только находить адекватных и талантливых людей, но и удерживать их рядом с собой, заинтересовывать общим делом. Еще мне кажется, что нужно уметь подбирать психологически совместимый коллектив, должна быть не только комфортная обстановка на работе, но и взаимопонимание, это очень важно.

– Вы любите свою работу?

– Несмотря на то, что постоянно море проблем, каждый день что-то случается, катастрофически ни на что не хватает времени, да – я люблю свою работу. Сейчас, оборачиваясь назад, я понимаю, что когда-то принял правильное решение - оставить банк и уйти в предпринимательство, ничуть не жалею об этом. Да, я живу работой круглые сутки, но эта жизнь полнокровная, интересная, со своей долей азарта и риска.

ВТО: клуб профессиональных шулеров?

Российские власти и экономисты уверены, что вступление России в ВТО в стратегическом плане выгодно для экономики и в среднесрочном плане позволит повысить доверие инвесторов к ней. Но есть мнение, что, вступив в ВТО, Россия тяжелее переживет вторую волну кризиса.

«Я рад, что это (присоединение России к ВТО) почти произошло. Надеюсь, что ближайшие несколько недель не принесут нам сюрпризов, и Россия, наконец, вольется в клуб государств, которые объединены в ВТО. Мы считаем, что вступление России в ВТО давно назрело, и мы к этому готовы, и радуюсь, что в результате совместных действий мы сможем, наконец, в самое ближайшее время этот процесс завершить», — отметил Д. Медведев, выступая на Деловом саммите АТЭС в Гонолулу.

Присоединение России к ВТО, которое произойдет к середине следующего года, может создать проблемы ряду отраслей, но в стратегическом плане выгодно для экономики, полагает Алексей Кудрин. «Может быть, в краткосрочном плане — непростое решение для некоторых отраслей (вступление в ВТО). Слава богу, у нас будет переходный период, в течение семи лет мы должны будем перейти к более долгосрочным ориентирам в нашей торговой политике», — сказал экс-министр финансов, выступая на деловом завтраке Сбербанка. В целом, по мнению А. Кудрина, вступление в ВТО несет позитивный эффект.

В свою очередь заместитель министра экономического развития Андрей Клепач сообщил, что вступление России в ВТО в краткосрочном плане никак не повлияет на рост экономики, а в среднесрочном плане позволит повысить доверие инвесторов к ней. «В краткосрочном плане - никак, а в среднесрочном — повысит доверие инвесторов», — сказал он журналистам, отвечая на вопрос, как повлияет вступление России в ВТО на экономику.

Но есть мнение, что Россия тяжелее переживет вторую волну кризиса, если вступит во Всемирную торговую организацию (ВТО), чем если бы в нее не вступала. «Я думаю, что это (вступление в ВТО) будет хуже для России... Сейчас начинается выборочная деглобализация, и может произойти так, что Россия вынуждена будет согласиться на условия, препятствующие (её) дальнейшему промышленному росту», — заявил норвежский экономист Эрик Райнерт журналистам в Екатеринбурге на конференции «Точки роста экономики Большого Урала».

По его словам, сейчас США и ЕС понимают, что им нужно максимально концентрироваться на защите своих собственных отраслей промышленности, поэтому России тоже необходимо занимать такую позицию. Взаимоотношения стран в рамках ВТО, по мнению Э. Райнерта, являются «игрой с участием шулеров, в которой выигрывает сильнейший». Он добавил, что России необходимо иметь специалистов, хорошо разбирающихся в праве ВТО, чтобы воспользоваться лазейками.

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

Риелторов больше – доверия меньше?

То, что позволить себе сегодня в собственность квартиру, загородный дом или просто участок земли может отнюдь не каждый, далеко не новость. И обсуждать проблемы российской экономики и общей тенденции социального упадка мы на страницах нашего издания не станем. Ведь рынок недвижимости в любом случае существует, а это значит, что есть люди, которые могут себе позволить приобретать недвижимость или за «прямые» деньги, или, используя всевозможные схемы обменов, перепродаж и банковских кредитов, просто улучшить жилищные условия. И главными специалистами и советчиками в сфере купли-продажи недвижимых объектов были и остаются риелторы.

Статистика показывает, что в Оренбургской области ситуация на рынке сейчас достаточно стабильная, с небольшим оживлением по ипотечным кредитам. По данным Управления Россреестра по Оренбургской области, за последние 10 месяцев 2011 годов государственными регистраторами было произведено 364207 регдействий с объектами недвижимости, что превысило аналогичной показатель прошлого года (339069) на 25 000, из них 101295 регдействий произведено в отношении жилых помещений, 123587 - земельных участков. Увеличилось количество сделок по ипотеке – 23218, что на 41 % выше уровня прошлого года, и на 8 % больше зарегистрировано договоров по долевому строительству. В 90 % случаев сделки с недвижимостью проходят при непосредственном участии риелторских агентств.

Спрос рождает предложение

По большому счету, люди обращаются к посредникам прежде всего потому, что сами в этих вопросах некомпетентны – не подкованы юридически, не знают технологий продаж. Оставшаяся часть – либо очень занятые «трудоголики», либо представители той категории лентяев, которым проще заплатить, чем самим бегать за справками и документами (что дело не одного дня).

– С каждым днем увеличивается процент клиентов, которые осознанно принимают решение обратиться за помощью к специалисту для решения своих задач, связанных с недвижимостью. Это, как правило, люди, занятые своей работой, не имеющие много свободного времени и потому умеющие его ценить. Они уверены в собственных силах и поэтому не боятся, что кто-то может их обмануть. Также они понимают, что выполненную работу необходимо оплачивать. Обращаются они к риелторам еще и потому, что современная реальность, с каждым днем ускоряющийся темп жизни ставит их в такие условия, – объясняет директор агентства недвижимости «Тинтилетури» Лариса Назарова.

Риелторские фирмы Оренбурга сегодня предлагают именно те услуги, что пользуются наибольшим спросом, а значит, и заниматься ими наиболее выгодно.

– Среди агентств перечень услуг примерно одинаков - продажа, покупка, обмен посредством купли-продажи, оформление готовых вариантов, оформление земельных участков и самовольных строений, перевод в нежилое помещение, приватизация. Редко прибавляют к этому перечню аренду как жилых, так и нежилых помещений, – рассказывает директор агентства «Калина» Ирина Бурая. – Всеми видами сделок заниматься одинаково выгодно, если агентство работает честно. То есть если сумма оплаты услуг прозрачна и заранее оговорена с клиентом.

Но сделки редко бывают простыми, а вернее сказать: «простых сделок с недвижимостью не бывает»

Арендой жилья, кстати, заниматься хотят действительно немногие, считая это очень трудоемким и низкооплачиваемым процессом. Поэтому на аренде зарабатывают или уж совсем серьезные крупные агентства, которым выгоднее представить весь спектр услуг, или строго специализированные на этом фирмы. Большинство риелторов склонны считать, что рынок аренды в Оренбурге вообще не сформирован в силу специфики самого города.

Не стоит при этом думать, что агентства недвижимости похожи друг на друга, как клоны. В любом случае у каждой риелторской конторы есть свои характерные черты – кто-то старается сделать больший акцент на юридическое сопровождение, кому-то ближе коммерческая недвижимость, у кого-то в приоритете земельные участки и загородные дома, но в целом все занимаются одним и тем же.

Что до «эксклюзивных» предложений, то они не являются какими-то ноу-хау на рынке. Конкуренция среди агентств сейчас достаточно жесткая и в лидерах те, кто напрямую работает со строительными компаниями и в содружестве со многими региональными банками, а также филиалами столичных.

– Я пока не встречала в Оренбурге риелторов, сумевших изобрести нечто такое, чего еще нигде в мире не предлагалось, – говорит редактор издания «Мой квадратный метр» Эри Боева. – Думаю, появление новых услуг на рынке недвижимости полностью продиктовано политическим и экономическим состоянием страны: правительство решило выплачивать материнский капитал, а банки – брать его в качестве взноса по ипотечному кредиту. Следовательно, агентства охотно стали с ним работать. Состоятельные горожане раскатывают «по

заграницам» – почему бы не предложить им купить «домик в деревне», например, где-нибудь в теплой братской Болгарии или шале в Австрийских Альпах? Успешно идет бизнес, появляются свободные деньги – почему бы не стать соинвесторами строительства нового многоэтажного дома или современного бизнес-центра, особенно если за их возведение берется проверенная строительная компания? И если уж сравнивать оренбургский рынок риелторских услуг со столичным (впрочем, как и с мировым), то сложно будет не найти у наших агентств каких-то предложений.

Простых сделок не бывает

Но, несмотря на все разнообразие предложений и условий, конкурируют между собой риелторские компании по большей части сотрудниками. Что ни говори, а выражение «мы ценны своими кадрами» для риелторских контор актуальнее, чем во многих схожих сферах услуг. Риелтор – это и агент, и юрист, и личный психолог клиента, и, наконец, лицо компании, от имени которой он работает. Риелтор сопровождает сделку от начала и до конечной стадии регистрации объекта. Как избежать проблем, из каких этапов состоит процесс сделки, какие документы необходимо подготовить, какие права имеют участники, как обеспечить безопасность расчетов – все это в задачах агента по недвижимости. И несмотря на то, что для оказания подобных услуг необходима юридическая подготовка, они не являются в чистом виде юридическими услугами. На первый план выходят маркетинг, оценка, организация процесса, в том числе и информационного. Так считают сами риелторы. Но сделки редко бывают простыми, а вернее сказать: «простых сделок с недвижимостью не бывает».

– Сейчас все реже встречаются варианты, когда нужно просто купить или просто продать объект, – объясняет ситуацию на рынке президент Оренбургской гильдии риелторов Игорь Зверев. – Агентам все чаще приходится проводить так называемые «альтернативные» сделки. Задача тем тяжелее, что помимо длинных цепочек из объектов (встречные покупки) задействовано очень много участников – собственников жилья, и у каждого свой особый случай, своя юридическая история. Я даже не могу себе представить, каким образом возможно было бы проводить такие сделки без участия профессионалов. Один неверный шаг, одно выпавшее звено – и сделка не состоялась. Выстраивать заново весь процесс – труд просто колоссальный.

Согласна с этой оценкой и генеральный директор ООО "ИРК "Милана" Милана Левченко: «Самые сложные сделки – альтернативные, когда продается объект с целью покупки другого, а покупатель приобретает, продавая свой, и т. д. Иногда «цепочки» сделок насчитывают до 10 «звеньев». И когда наступает день регистрации, мы выдыхаем, радуемся.., ведь сразу несколько семей нашли свой дом».

О сложности и рискованности многих сделок говорят и юристы, настаивая на том, что без их участия заниматься недвижимостью не стоит, а риелтор риелтору рознь.

– Недвижимость - слишком ценный объект, очень дорогой актив. Соответственно и риски при сделках очень высокие, – рассказывает руководитель ЮЦ «Право и Недвижимость» Ирина Норец. – Мне неоднократно лично приходилось сталкиваться с совершенно некомпетентными агентами и отстаивать в последующем в суде право клиентов на собственность. Простому обывателю очень сложно ориентироваться в огромном гражданском законодательстве, понять терминологию, истолковать закон и выбрать нормы права, которыми в дальнейшем он будет руководствоваться при защите своих законных прав и интересов в сделке. Что уж говорить о грамотном составлении договоров – многие их подписывают, даже не читая. Только те агентства, которые оказывают качественные комплексные услуги как посреднические, так и юридические завоевывают самое ценное – доверие клиента.

Нарекания в адрес агентов по недвижимости есть и у руководителя Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Оренбургской области Александра Садчикова:

– Сегодня рынок недвижимости заполонили многочисленные посредники – «специалисты в сфере недвижимости». Многие из них честно работают со своими клиентами. Однако нашей службе как последней инстанции в цепочке оформления прав и сделок с недвижимостью довольно часто приходится сталкиваться не только с недобросовестностью таких специалистов, но и с их безграмотностью. Задача риелтора – по сути посредника между гражданином и государством – подготовить пакет документов для сдачи его в нашу службу для государственной регистрации права собственности. Зачастую пакет документов бывает подготовлен ими неполностью или с ошибками. Результатом правовой экспертизы представленных документов становится решение государственного регистратора о приостановлении процедуры регистрации или отказ в регистрации права. Для граж-

Переживаете за бизнес после налоговой проверки (потеря денег, партнеров, банкротство…)?

Не знаете, как грамотно выиграть спор с налоговой инспекцией?

А сколько способов защиты от необоснованных претензий налоговой вам известно?

За 14 лет профессиональной практики мы собрали и используем более 50-ти стратегий! Специализируясь на налоговом арбитраже, выиграли более 250 дел... Согласитесь, убедительная статистика.

В честь нашего 15-летия читателям журнала ФЭБ - **ПОДАРОК!**

Позвоните налоговому адвокату **до 28 февраля 2012 года** по телефону: (3532) **679-439** и БЕСПЛАТНО получите свой конкретный план защиты в суде плюс экземпляр Специального издания **«Как избежать проблем при налоговых проверках».**

г. Оренбург,
ул. Б.Хмельницкого, 3
(3532) 679-439

ДЕПАРТАМЕНТ ПРАВА
Закон на Вашей стороне

данина такое развитие событий становится неприятной неожиданностью – впустую потрачены нервы, время и деньги. Но виновников стараются найти, как правило, среди чиновников.

Проблему могли бы решить обязательные для всех стандарты деятельности риелтора, которых, как считает генеральный директор ООО "ИРК "Милана" Милана Левченко, пока нет:

- В каждом агентстве своя технология работы. Мы работаем по единым стандартам риелторской деятельности, утвержденным Российской гильдией риелторов. Риски высоки при самостоятельном решении жилищных вопросов.

Не стоит, конечно, каждому риелтору вешать ярлык профнепригодности. Те, кто давно работает на рынке и дорожит своей репутацией, отлично разбирается и в законодательстве, и в схемах ведения сделок, и в правилах регистрации. Но там, где задействованы немалые суммы денег, достаточно желающих поживиться. Многие, особенно начинающие агенты, питают иллюзии, что это очень легкий труд, позволяющий в короткий срок заработать, и считают, что никаких специальных знаний для этого не требуется. Непрофессиональная работа таких «специалистов» дает свои результаты и порождает недоверие клиентов ко всем агентствам и юристам в целом.

Доверяй, но проверяй

К сожалению, сегодня закон о риелторской деятельности пока только в разработке, а значит, и судить нечистых на руку агентов по всей строгости пока невозможно. Но «сарафанное радио» еще никто не отменял, тем паче в таком небольшом городке, как наш, где уж кто-то через кого-то всегда знаком. По этой же, кстати, причине аферисты и мошенники развернуться здесь серьезно не могут.

Профессиональное сообщество в свою очередь тоже борется с недобросовестными агентствами как может.

– В нашем издании есть свой «черный список» агентств. В свое время читатели часто делились с нами своими проблемами – как они «влетели» или как их «нагрели», и мы от взаимоотношений с такими фирмами отказывались без всякого сожаления, – подтверждает Эри Боева. – Но замечу, что региональные крупные агентства недвижимости сегодня уже далеко ушли от небольших «клубов по интересам», с которыми нам пришлось столкнуться в начале нашего проекта. С тех пор прошло более пяти лет, риелторское сообщество «возмужало» и остепенилось. Лично я бы к тройке лидеров и действительно профессионалов отнесла бы Первое городское бюро недвижимости – одного из инициаторов создания Оренбургской гильдии риелторов, агентство недвижимости полного цикла БТИ и Центр недвижимости «Авторитет» - настоящих долгожителей в этой сфере.

Конечно, долгожительство агентства уже говорит в пользу того, что фирма пришла на рынок не на один день. И портить годами наработанную репутацию из-за пары «левых» сделок ей совсем ни к чему. Бывает, что и в такие агентства заходят весьма нечистоплотные риелторы, но такие, как правило, надолго не задерживаются. Это именно те люди, которые уходят впоследствии в тень и превращаются в так называемых «хороших знакомых, которые занимаются недвижимостью». Чаще всего именно они встречаются на пути тех самых клиентов, которые вроде бы и не против того, чтобы опытный риелтор им помог, и в то же время всего боятся. В своем стремлении не быть обманутыми и сэкономить на услугах риелтора (что ни в коем случае не может осуждаться) они как раз-таки и «нарываются» на бывших агентов с подмоченной репутацией. Последствия бывают разные, но тень ложится на все профессиональное риелторское сообщество без разбора.

Созданная не так давно Оренбургская гильдия риелторов как раз и ставит во главу угла задачу создать цивилизованный рынок недвижимости в Оренбурге, где его участники станут работать согласно четкой системе профессиональных стандартов. На случай же непредвиденных казусов и недобросовестности агентов свою профессиональную деятельность участники гильдии предусмотрительно застраховали. Нельзя с уверенностью сказать, что если агентство работает под маркой Оренбургской гильдии риелторов, то не нарушает установленных им правил. Некоторые используют вывеску гильдии как удачный пиар-ход, но руководство не дремлет, и при регулярных и обоснованных жалобах исключает из своих рядов недобросовестных агентов. Может быть поэтому, агентства, состоящие в гильдии, пока можно по пальцам пересчитать. Только на Оренбург их набралось лишь 12.

Назвать же точную цифру по всем существующим риелторским компаниям, как в самом Оренбурге, так и по области непросто даже президенту гильдии Игорю Звереву:

– Встать на учет в налоговую службу можно по нескольким видам предпринимательской деятельности. А кто из этих предпринимателей впоследствии станет работать на рынке риелторских услуг, сказать сложно. Этого не знает даже налоговый инспектор до момента отчётности. Некоторые занимаются этим от случая к случаю. Тем более невозможно проследить все число «специалистов по недвижимости» на нашем рынке. К тому же большая часть таких агентств это один или два человека – директор и его помощник. Многим проще работать в одиночку, но под вывеской. Закон о риелторской деятельности, пожалуй, то, чего нам сейчас весьма не хватает. Создание саморегулируемой организации, сертификация агентств, агентов и брокеров расставит все и всех по своим местам, и рынок станет более прозрачным.

– Сложности возникают тогда, когда человек, вроде бы и не против того, чтобы опытный риелтор ему помог, и в то же время опасается всех тех мифов, которых он начитался в СМИ и наслушался от знакомых, – делится своим опытом Лариса Назарова. – То есть он априори не доверяет агенту. В этом случае малейшее обстоятельство, случайно сказанное неподходящее слово способно мгновенно настроить человека против агента. Как бы то ни было, риелтор – такой же человек, как и все, и он не должен быть хорошим для всех одновременно по той простой причине, что это невозможно.

И напоследок хотелось бы добавить, что каким бы опытным и грамотным ни был агент по недвижимости, такое личностное качество как порядочность стоит всегда ставить на первое место при выборе специалиста. А это уже решает для себя только сам клиент.

На данный момент состав участников некоммерческого партнерства «Оренбургская гильдия риэлторов» насчитывает 17 агентств недвижимости:

«Агентство Димона» (ООО, г. Орск)
«Альянс-М» (ООО, г. Оренбург)
«Арбат» (ИП, г. Гай)
«Армада (ЦКН)" (ООО, г. Оренбург)
«Визит» (ИП, г. Оренбург)
«Восток-запад» (ООО, г. Оренбург)
«Дельта» (ИП, г. Орск)
ИРК «Милана» (ООО, г. Оренбург)
«Калина» (ООО, г. Оренбург)
«Оренбургская городская служба недвижимости» (ООО, г. Оренбург)
«Орский Ломбард» (ИП, г. Орск)
«Первое городское бюро недвижимости» (ООО, г. Оренбург)
«Проспект» (ИП, г. Орск)
«Регион-Риэлт» (ООО, г. Оренбург)
«Риэлторская компания «Практика» (ООО, г. Оренбург)
«РЦ ОИЖК-недвижимость» (ООО, г. Оренбург)
«Тинтилетури» (ЗАО, г. Оренбург)

Такой, безусловно, важный аспект надежности агентства, как его опыт работы на рынке, нам, к сожалению, выяснить не удалось. В силу того, что и сотрудники агентств, и сами риэлтерские конторы неоднократно меняли вывески, точный срок их деятельности затруднилось озвучить даже руководство Гильдии. Что весьма странно, если учесть, что именно этот параметр является важнейшим с точки зрения пиара компании-риэлтора.

Новые члены ТПП Оренбургской области

ООО «Недра-К»
Адрес: 460000, г. Оренбург, ул. Казаковская, 56,
тел.: (3532) 78-10-48, 78-10-49, **факс** 78-10-51,
e-mail: nedra-k@mail.ru
Президент: Коннов Михаил Федорович
Сфера деятельности: реализация товарной нефти.

ООО «Технология»
Адрес: 460026, г. Оренбург, пр. Победы, 120,
тел. (3532) 75-39-29, **факс** 75-23-47,
e-mail: tehck@mail.ru, www.tehno-oren.ru
Директор: Сабакарь Юрий Григорьевич
Сфера деятельности: изготовление и ремонт оборудования для нефтяной и газовой промышленности.

Благотворительный фонд помощи детям «Рося»
Адрес: 460000, г. Оренбург, ул. 8 Марта, 43-1,
тел. (3532) 40-05-00,
e-mail: rosya56@mail.ru, www.rosya56.ru
Директор: Янковский Александр Валентинович
Сфера деятельности: помощь тяжелобольным детям, детям-инвалидам и их семьям.

«Проектно-изыскательская фирма «Желдортранс»
Адрес: 460006, г. Оренбург, ул. Элеваторная, 2, офис 402,
тел. (3532) 38-18-30, **факс** 38-18-30,
e-mail: jeldortrans@mail.ru, www.jeldortrans.ru
Директор: Пилипенко Георгий Михайлович
Сфера деятельности: проектно-изыскательские работы, обследование объектов транспортной инфраструктуры.

ООО «СРОЧНОДЕНЬГИ»
Адрес: 460024, г. Оренбург, ул. Аксакова, 8,
тел. (3532) 30-61-61, факс 30-61-61,
www.СРОЧНОДЕНЬГИ.РФ
Генеральный директор: Головин Евгений Николаевич
Сфера деятельности: микрофинансовые услуги для населения.

ООО «Лайм»
Адрес: 460051, г. Оренбург, пр. Гагарина, 54/1,
тел. (3532) 32-95-85, **факс** 76-31-72,
e-mail: stepanov@ring56.ru, www.ring56.ru
Директор: Степанов Олег Николаевич
Сфера деятельности: розничная торговля: алкогольная продукция, продукты питания, табачные изделия. Сдача в аренду (субаренду) торговых площадей.

ООО «Лайм-2»
Адрес: 460047, г. Оренбург, ул. Салмышская, 11/1,
тел. (3532) 47-02-16, **факс** 76-31-72,
e-mail: stepanov@ring56.ru, www.ring56.ru
Директор: Степанов Олег Николаевич
Сфера деятельности: розничная торговля. Сдача в субаренду торговых площадей.

ООО «Лифтовая компания СКанСориум»
Адрес: 460048, г. Оренбург, ул. Монтажников, 23,
тел. (3532) 38-92-36, **факс** 38-92-35,
e-mail: orenburg@scansorium.com, www.scansorium.com
Директор: Сувлаков Илья Александрович
Сфера деятельности: поставки, монтаж и техническое обслуживание лифтового, эскалаторного оборудования и грузовых подъемников.

ООО Модельное агентство «Модная девушка»
Адрес: 460000, г. Оренбург, ул. Пионерская, 1,
тел. (3532) 77-16-68, **факс** 77-16-68,
e-mail: FG-com@yandex.ru, www.fashiongirls.lact.ru
Генеральный директор: Подколзина Татьяна Владимировна
Сфера деятельности: представление услуг профессиональных моделей в сфере рекламы, для презентаций, показов мод и т.п.

ООО «Транзит»
Адрес: 460028, г. Оренбург, ул. Шоссейная, 24/а,
тел. (3532) 53-40-00, **факс** 53-40-00,
e-mail: bukreeva @rosta.su, www.rosta.su
Директор: Букреева Алина Алексеевна
Сфера деятельности: оптовая и розничная торговля нефтепродуктами.

ООО «Ринг»
Адрес: 462407, г. Орск, ул. Союзная, 8,
тел.: (3537) 22-33-66, 22-33-65, **факс** 22-33-66,
e-mail: office@ring56.ru, www.ring56.ru
Генеральный директор: Сидоров Виктор Владимирович
Сфера деятельности: сдача в наем собственного нежилого недвижимого имущества.

ООО «Орск-Алко-Центр»
Адрес: 462407, г. Орск, ул. Гончарова, 22,
тел.: (3537) 22-33-66, 22-33-65, **факс** 22-33-66,
e-mail: office@ring56.ru, www.ring56.ru
Директор: Сидоров Виктор Владимирович
Сфера деятельности: оптовая торговля алкогольными напитками и пищевыми продуктами, включая напитки и табачные изделия, прочими товарами. Деятельность ресторанов и кафе. Рекламная деятельность.

Audi
Vorsprung durch Technik

Сплав динамики, легкости и комфорта за 1 725 000 рублей

Реклама

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 Финанц».
- 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

460019, Оренбург,
ул. Терешковой, 291
(3532) 99 66 55
www.audi-orenburg.ru