ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ • № 97 • ИЮНЬ 2008

ФЭБ

Станет ли цемент главным тормозом национальных проектов?

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ • № 97 • ИЮНЬ 2008

ФЭБ

Содержание номера:

ИНФОРМБЮРО 2

Рост промышленного производства в области составил 9, 3%

СП на базе ОГПЗ точно будет

Металлурги нацелились на 2,5 миллиона тонн стали

Фермерам отвели место в жизни региона

Власть опять конфликтует с перевозчиками

БИЗНЕС-ЛИДЕР 8

ОАО «ОИЖК»: озвучены итоги 2007 года

ОБЗОР ОТРАСЛИ 10

В Оренбуржье цемента хватит всем

Цемент является в настоящее время основным строительным материалом. Цемент - это пока единственный строительный материал, из которого производят раствор, бетон, железобетон. У цемента нет заменителей. Он используется в самых разнообразных областях...

Три завода мы построим - конкуренцию устроим!

ИНФОРМБЮРО 18

Форум «Российским инновациям – российский капитал»

Три актюбинских дня....

НЕ ДЛЯ ВСЕХ 20

Большим деньгам – большое плавание

Объективно существующая дифференциация общества на классы или слои (кому как больше нравится) обуславливает аналогичное подразделение и услуг, оказываемых различными структурами своим клиентам...

ПРОБЛЕМА 29

Как «откадрировать» область?

Оренбуржье славится трудовыми династиями

ИНВЕСТИЦИИ 31

Торговая «жилка» Оренбуржья

ЭНЕРГЕТИКА 34

Рынок мощности

НЕФТЯНКА 36

Бизнесмены хотят повторить успех футболистов

Дешевого бензина больше не будет

ФЕДЕРАЛЬНЫЕ НОВОСТИ 39

Народные акции советуют не покупать

Путин сэкономит 160 млрд рублей

СВОБОДА СЛОВА 42

“Карта гласности”: уровень свободы СМИ в регионах

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

Главный редактор
Денис Минаков (55-20-02)
Издатель ООО “Регион-Контакт”
Рекламные проекты
ТПП Оренбургской области
Телефон/факс (3532) 777329.

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

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

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

Издание зарегистрировано в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.
Регистрационный номер
ПИ № 7-2693 от 09 марта 2004 года.
Типография:
ЦНТИ, г. Оренбург, ул. Березка, 20
Тираж: 2500 экз. № заказа ____.

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

Подробный список рассылки можно узнать по телефону редакции **(3532) 77-73-29.**

Григорий Рапота познакомился с Оренбуржьем

В начале июня Оренбургскую область с рабочим визитом посетил полномочный представитель Президента Российской Федерации в Приволжском федеральном округе.

Визит начался с посещения пос.Пригородного Оренбургского района, где губернатор Алексей Чернышев рассказал гостю о реализации в области приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье - гражданам России». Поставлена задача - уже к 2010 году довести объем строительства жилья в области до 1 млн- кв. метров в год.

В 2006 году в п.Пригородный выделено 62 участка работникам социальной сферы поселка под строительство индивидуального жилья. Из них 43 начали строительство по областной программе «Сельский дом», остальные 19 использовали другие финансовые источники. По губернаторской программе застройщикам были предложены жилые дома из щитовых панелей, изготовленных на предприятии ОАО «Сельский дом». На сегодняшний день к каждому участку, выделенному работникам бюджетной сферы поселка, подведены все инженерные сети. Вопросы окончания строительства дорог, благоустройства и телефонизации будут решаться в текущем году.

Каждому из 43 застройщиков выделен кредит на строительство дома на сумму от 400 до 500 тысяч рублей под 3,25 процента годовых на 15 лет. Кроме этого, администрации муниципального образования Пригородный сельсовет областью выделены 4 млн рублей на проведение к площадке газовых сетей, и 2 млн рублей – на строительство дорог. Все это позволило работникам бюджетной сферы с заработной платой не более 7 тыс. рублей в месяц построить в пос. Пригородном индивидуальные жилые дома.

Знакомство с Оренбургской областью полномочного представителя Президента Российской Федерации в Приволжском федеральном округе Григория Рапоты продолжилось в Сакмарском районе посещением свиноводческого комплекса ООО НПО «Южный Урал».

Начало реконструкции комплекса - июль 2006 года, введен в эксплуатацию в феврале 2008 года. Сумма проекта - 1 млрд 151 млн рублей. На 1 июня текущего года на комплексе содержится 19479 голов свиней. С начала года получено 16143 головы поросят. Произведено и выращено 1128 тонн свинины в живом весе, реализовано (на убой) в живом весе 246,2 тонны. В результате реализации проекта создано 129 новых рабочих мест.

Через ОАО «Росагролизинг» для свинокомплекса закуплено современное, отвечающее всем технологическим требованиям производства оборудование на сумму 679 млн рублей; завезено племенное поголовье в количестве 3466 свиней на сумму 105,4 млн рублей.

В Оренбурге полномочный представитель Президента РФ Григорий Рапота посетил гимназию № 1, где состоялась презентация участия школ города в федеральном экспериментальном проекте по совершенствованию организации питания. По итогам конкурса отбора субъектов РФ Оренбургская область вошла в число 14 регионов - победителей среди 37 участников. Из федерального бюджета для реализации проекта поступит субсидия в размере 100 млн. рублей. Из областного бюджета на эти цели выделяется 340 млн. рублей.

Как всегда, во время рабочих совещаний речь зашла о распределении доходов: Оренбуржью, которое входит в пятерку крупных регионов-доноров, остаются только 30 процентов от налогов, собираемых в области. Остальное перечисляется в федеральный центр. При этом, как отметил Алексей Чернышев, в стратегии развития России до 2030 года нашей области уделено недостаточно внимания. Там обозначено только несколько направлений, по которым возможен рост производства, – это добыча газа, нефти, металлургия и сельское хозяйство. В то время как в областной стратегии основным вектором намечен переход от сырьевой экономики к высокотехнологичной.

Также Алексей Чернышев поставил несколько вопросов в отношении развития транспортной инфраструктуры области, в том числе сельских дорог и автомагистрали “Западная Европа – Западный Китай”, строительство участка которой планируется на территории области.

Промышленники проголосовали за ФЭБ

Информационной поддержкой оренбургского бизнеса займутся промышленники и предприниматели.

На июльском заседании Правления ОСПП промышленники приняли решение всесторонне сотрудничать с изданием «Финансово-экономический бюллетень». Соответствующее Постановление № 136 подписано председателем Правления ОСПП Сергеем Грачевым. Согласно ему, «в целях выстраивания системы информационной поддержки оренбургского бизнеса, взаимодействия предприятий всех форм собственности в части обмена информацией и выстраивания единой экономической политики, оперативного и объективного отражения реалий социально-экономического развития региона, Правление ОСПП постановляет:

1. Поручить исполнительной дирекции (Лагуновскому В.К.) и члену Правления ОСПП Президенту ТПП Оренбургской области (Сытежеву В.А.) обратиться к руководителям предприятий области с предложением о сотрудничестве, обмена информацией с редакцией «Финансово-экономического бюллетеня».

2. Рекомендовать руководителям предприятий реального сектора экономики рассмотреть вопрос годовой подписки на издание «ФЭБ».

К СВЕДЕНИЮ

Решение об укреплении редакции и развитии издания «ФЭБ» было принято на июньском заседании Правления Торгово-промышленной палаты Оренбургской области. Создана редакционная коллегия, в которую вошли представители ТПП и ОСПП, АНО «Центр стратегического планирования и развития Оренбургской области», ОАО «РИА «Априори» (по согласованию), редакция и дирекция журнала. Издателем «ФЭБ» является ООО «Компания «Регион-Контакт», силами которого выпущены 2 очередных номера. Открыта подписка на журнал.

На все вопросы по подписке и информационному сотрудничеству с редакцией вам ответят по телефонам: (3532) 55-20-02, 23-62-86, 77-80-10, факс 78-38-04.

Рост промышленного производства в области составил 9, 3%

Итоги социально-экономического развития Оренбуржья за первое полугодие 2008 года обсуждались 7 июля на совещании с членами Правительства области под председательством губернатора Алексея Чернышева.

Рост промышленного производства к соответствующему периоду прошлого года составил 9,3 процента. Все отрасли имеют положительную динамику, но, как отметил губернатор, беспокойство вызывают пищевая, текстильная и швейная промышленность, где темпы роста за последний месяц несколько снизились.

Индекс потребительских цен в первом полугодии составил 9,1 процента. Алексей Чернышев отметил, что за последний месяц увеличение произошло, в основном, за счет повышения цен на услуги. На совещании также шла речь о ситуации на рынке молока. Закупочные цены на молоко для сельских товаропроизводителей снизились, однако стоимость молочных продуктов на прилавках магазинов остается прежней. Губернатор поручил министерству сельского хозяйства и министерству экономического развития и торговли области проанализировать причины происходящего.

620 рублей – стоимость медосмотра одного работника

Утверждено приложение к приказу Министерства здравоохранения и социального развития РФ №813 от 28.12.07 г. Оно регламентирует правила финансирования в 2008-2010 гг. углубленных медицинских осмотров работников, занятых на работах с вредными или опасными производственными факторами.

Эта работа осуществляется за счет средств обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Для начала страхователь должен обратиться в региональное отделение Фонда социального страхования по месту своей регистрации с заявлением о финансировании проведения осмотра с приложением списка работников. Стоимость медицинского осмотра одного работника определена в сумме 620 (2008 г.), 660 (2009 г.) и 700 рублей (2010 г.).

Проведение осмотров осуществляется не менее чем двумя врачами отдельных специальностей с учетом отраслевой специфики и профессий работников с применением не менее двух дополнительных инструментально-лабораторных исследований.

Оплата расходов на проведение углубленных медицинских осмотров работников осуществляется страхователем путем направления средств обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний медицинским организациям, осуществляющих проведение осмотров.

Остается надеяться, что связка работодатель-соцстрах-врач не даст сбоев и поможет тысячам оренбургских трудящихся сохранить здоровье.

Более 100 тысяч

тонн продукции промышленных предприятий региона в среднем в сутки отгружает Оренбургское отделение Южно-Уральской железной дороги.

Всего в первом полугодии 2008 года через железную дорогу прошло 18 миллионов 345 тысяч тонн оренбургских грузов. По-прежнему основную долю погрузки Оренбургского отделения дороги обеспечивают нефть и нефтепродукты (более 6 миллионов тонн или 103 тысяч 594 вагона), черные металлы (1 миллион 822 тысячи тонн или 28 тысяч 18 вагонов), цветная руда (1 миллион 873 тысячи тонн или 27 тысяч 106 вагонов) и строительные грузы (более 5 миллионов 410 тысяч тонн или 87 тысяч 35 вагонов).

800

километров протяженность грунтовых дорог области, соединяющих около 280 населенных пунктов. Других дорог к этим поселениям нет.

В течение 2010-2015 гг. из федерального бюджета намечено выделение 1,1 млрд рублей (около 200 млн рублей в год), что позволит перевести 110 км грунтовых дорог в дороги с твердым покрытием.

Также область получит 133 млн рублей федеральных средств на обеспечение автомобильными дорогами новых микрорайонов массовой малоэтажной и многоквартирной застройки Оренбургской области. Еще по 41 млн рублей должны выделить областной бюджет и бюджет Оренбурга.

На 12, 7%

возрос выпуск регионального чугуна и на 2,8% - стали.

Выпуск готового проката вырос на 18,5%, в том числе листового проката на 21,4%, сортового проката – на 17%. В структуре производства готового проката преобладает выпуск сортового проката (65,6%), доля более прогрессивного по своим характеристикам листового проката в январе-мае 2008 г., по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, увеличилась на 0,8 процентного пункта и составила 34,4%.

1 337 521

тонна нефти добыта на промыслах ОАО «Оренбургнефть» ТНК-ВР за май 2008 года.

Добыча газа за указанный период составила 159 млн 420 тыс.куб.м. Всего за пять месяцев текущего года добыча нефти составила более 6,3 млн т. (100,9% к плану), добыча газа – 743 млн 859 тыс.куб.м (103,6% к запланированному показателю).

На 47, 2%

за пять месяцев текущего года увеличилось производство агломерационного оборудования.

По данным ТО ФС госстатистики по Оренбургской области, отмечен и рост производства кузнечно-прессовых машин – на 20,7%. Вместе с тем, снизилось производство доменного и сталеплавильного оборудования на 8,3%, машин непрерывного литья заготовок и оборудования к ним – на 20,8%, технологического оборудования для цветной металлургии – на 28,8%, холодильников и морозильников – на 33,9%.

26 тыс.

жилых домов необходимо подготовить к предстоящему осенне-зимнему сезону.

Об этом заявил министр строительства, жилищно-коммунального и дорожного хозяйства области Юрий Карпов на областном селекторном совещании, посвященном подготовке ЖКХ и социальной сферы к осенне-зимнему сезону 2008-2009 годов.

Помимо жилья должны быть готовы 653 котельных, 2033 мини-котельных, 2,5 тыс. км теплосетей, 118 км из которых нуждаются в ремонте с полной заменой труб, более 9 тыс. км водопроводов (полная замена труб - 152 км), 3482 лечебных учреждения, школ и детсадов.

На указанные цели, кроме средств предприятий ЖКХ, из бюджетов всех уровней направлено более 1 млрд рублей. Сюда же будут направлены средства, получаемые по Федеральному закону №185-ФЗ на капремонт многоквартирных домов в сумме 660 млн рублей. Половина из них уже получена.

На 10 июля к осенне-зимнему сезону подготовлено 42,2% жилых домов, 22,7% котельных.

"Оренбургнефть" внедряет новую технологию бурения

ОАО "Оренбургнефть", входящее в ТНК-ВР, внедряет на своих месторождениях новую технологию бурения, основанную на использовании гибких труб.

Использование гибких труб позволит реанимировать вышедшие из строя скважины, увеличить коэффициент их полезного действия и добывать большее количество нефти за гораздо меньший промежуток времени. В ТНК-ВР подобный способ бурения применяется впервые, отметил представитель пресс-службы. К реализации проекта "Оренбургнефть" привлекла международную компанию Schlumberger.

Экспериментальной площадкой станет Родинское месторождение НГДУ "Сорочинскнефть", где будет реанимирована одна из скважин. Предполагается, что благодаря новой технологии суточная добыча нефти увеличится почти в три раза - с 35 до 80 тонн. Со временем данная технология будет использоваться и на газоносных скважинах, добавили в пресс-службе.

Трудовой кодекс – не панацея?

Люди с гибким графиком труда, имеют преимущества по сравнению с теми, кто трудится в основном режиме: с 10 до 19.

К такому выводу пришли специалисты медицинской школы Wake Forest University, рассмотрев рабочий график более трех тысяч служащих. Сотрудники со скользящим графиком меньше болеют, реже отсутствуют на работе по причине недомоганий и лучше справляются со своими должностными обязанностями.

Гибкий график положительно стимулирует их рабочую активность в течение долгого времени. Частичная занятость и работа вне офиса могут быть выгодной и эффективной, как для работодателей, так и для служащих, так как возможность менять рабочее расписание, продолжительность рабочего дня, место выполнения работы, а также распределять обязанности, позволяет совершенствовать производительность труда и исключить частые заболевания.

СП на базе ОГПЗ точно будет

Госдума ратифицировала соглашение о создании хозяйственного общества на базе Оренбургского ГПЗ

Соглашение между правительством РФ и правительством Республики Казахстан о сотрудничестве в создании хозяйственного общества на базе Оренбургского газоперерабатывающего завода Государственная дума РФ ратифицировала в ходе заседания 4 июля. Напомним, что соглашение подписано 3 ноября 2006 года в Уральске.

Соглашение направлено на расширение мощностей Оренбургского газоперерабатывающего завода (в условиях падающей добычи на Оренбургском нефтегазоконденсатном месторождении) и создания на его базе совместного предприятия. Сырье для него будет обеспечено путем заключения долгосрочных контрактов с разработчиками Карачаганакского месторождения (Республика Казахстан) в объеме не менее 15 млрд кубометров в год. Его реализация планируется на рынке Казахстана, а также экспорт через единый экспортный канал ОАО "Газпром". Встречные поставки будут осуществляться в равных объемах и по одинаковой цене. При этом цена газа по встречным поставкам, в том числе договорам купли-продажи, не подлежит корректировке для целей налогообложения и определения таможенной стоимости.

И буквально следом и Совет Федерации ратифицировал соглашение с Казахстаном по Оренбургскому ГПЗ.

УГМК строит дороги

УГМК в рамках модернизации производства приобрела для ремонтно-строительного цеха Гайского ГОКа новую автодорожную технику: установку по производству асфальтобетонной смеси, гусеничный асфальтоукладчик, от ведущего немецкого производителя «Vogele», самоходный вибрационный дорожный каток «SAKAI», производства Японии, и автогрейдер отечественного производства.

«Внедрение новой техники в дорожном строительстве позволит значительно увеличить производительность, улучшить качество дорожных покрытий и экологическую обстановку промышленной площадки комбината, - говорит начальник ремонтно-строительного цеха Валерий Ильбаков. - Например, имеющийся у нас асфальтоукладчик укладывает в час 100 тонн асфальтовой смеси, а новый -350 тонн».

Поступивший самоходный вибрационный каток, по словам специалистов, обладает отличными уплотнительными характеристиками, и само уплотнение происходит гораздо быстрее благодаря вибрации (требуется всего три прохода по дорожному полотну вместо десяти проходов статического катка). Управляется каток пультом, который находится у оператора, идущего за ним следом.

Что касается установки по производству асфальтобетонной смеси, то оборудование поставлено на стройплощадку. В отличие от старой установки новая работает не на дизеле, а на газе, что решит проблему вредных выбросов в атмосферу.

818

тракторов будут приобретены в Оренбуржье в 2008 году. Помимо них планируется приобретение 399 зерноуборочных и 96 кормоуборочных комбайнов.

За первое полугодие текущего года сельхозтоваропроизводители области закупили 493 трактора всех марок, 164 зерноуборочных и 12 кормоуборочных комбайнов.

На 2, 1%

выросла добыча полезных ископаемых в регионе.

За I полугодие 2008 г. на 2,9% увеличилась добыча нефти, включая газовый конденсат, на 1% - добыча естественного газа. Производство сухого газа возросло на 2,8%. Наблюдалось снижение выпуска стабильного газового конденсата на 5,8%. В январе-июне 2008 г. добыто 258 тыс. т. бурого угля.

По виду экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических» увеличился выпуск нерудных строительных материалов на 45,4%, добыча асбеста – на 5,2%, на 0,2% уменьшилась добыча пищевой соли.

1, 7 млрд

долларов США достиг экспорт товаров из нашей области.

По данным на 1 июля 2008 года, региональный внешнеторговый оборот в зоне деятельности Оренбургской таможни достиг 2,5 млрд долл. США. Это более чем на 30 процентов выше уровня аналогичного периода прошлого года, - сообщили в областном министерстве информационной политики, общественных и внешних связей.

Экспорт возрос на 36 процентов и составил 1,7 млрд долларов США, импорт поднялся на 35 процентов и увеличился до 813 млн долл. США. Экспорториентированность региональной внешней торговли сохраняется - положительное сальдо внешней торговли составило 965 млн долл. США, что на 26 процентов превышает показатели первого полугодия 2007 года.

2,9 миллиарда

киловатт-часов достигла выработка электроэнергии теплоэлектроцентралями, входящими в состав Оренбургской ТГК за I полугодие 2008 года.

Этот показатель на 11,8% превысил аналогичную величину прошлого года. Рост выработки обусловлен выполнением диспетчерского графика нагрузок, задаваемого в зависимости от спроса на электроэнергию, производимую компанией. Отпуск тепла за указанный период составил 5,6 миллиона гигакалорий. По сравнению с I полугодием 2007 года ТЭЦ и котельными выработано на 2,4% больше тепловой энергии.

12 млрд 250 млн 785 тыс.

рублей составил убыток "РуссНефти" по итогам 2007 года.

Согласно годовой бухгалтерской отчетности по РСБУ, ее выручка за этот период - 113 млрд 700 тыс. руб. НК "РуссНефть" в настоящее время находится на стадии продажи, на покупку контрольного пакета компании претендует структура "Базового элемента", на приобретение отдельных компаний в структуре "РуссНефти" - швейцарский трейдер Glencore. Оба претендента в 2007 году подали заявки в Федеральную антимонопольную службу (ФАС) России, однако решение по ним до сих пор не принято.

В структуре "РуссНефти" - 30 добывающих предприятий, 3 нефтеперерабатывающих завода и 2 транспортных предприятия, а также современная сбытовая сеть АЗС, насчитывающая 300 автозаправочных комплексов. Предприятия компании расположены в 17 регионах России и СНГ, в том числе и в Оренбургской области.

На три года

впервые будет принят бюджет Оренбурга.

Самую горячую полемику пока вызвали новые сроки представления Горсовету проекта бюджета. Депутатский корпус предлагает сформировать проект бюджета до 1 октября. Чиновники категорически не согласны с таким предложением. По их мнению, сокращение сроков скажется на выработке основных направлений бюджетной и налоговой политики.

Билет по Интернету

Оформить и приобрести билеты через сеть Интернет пассажиры Южно-Уральской магистрали - филиале ОАО "РЖД" - теперь могут бесплатно.

Комиссионный сбор за резервирование мест при приобретении билетов на поезда дальнего следования через сеть Интернет в размере 143 рублей был отменен с 3 июня этого года. Теперь билеты по Интернету пассажиры заказывают бесплатно. Напомним, технология продажи проездных документов через сеть Интернет - с оплатой их стоимости по банковской карте в режиме online - была внедрена на сети российских железных дорог 14 мая 2007 года. Воспользоваться данной услугой можно с помощью корпоративного веб-портала ОАО "РЖД", а также через Web-систему УФС (универсальная финансовая система), которая предоставляет эту услугу с апреля 2008 года.

В первом полугодии на ЮУЖД через сеть Интернет на поезда дальнего следования был продан 1281 билет. Продажа проездных документов через сеть Интернет осуществлялась на крупных вокзалах ЮУЖД. Больше всего билетов было продано в Челябинске, а также на вокзалах станций Курган, Оренбург, Орск и Бузулук.

Напомним, данная технология позволяет купить билет в течение 45 суток до отправления поезда. Для оформления проезда необходимо, чтобы пассажир подобрал себе условия поездки, заполнил необходимые реквизиты поездки и оплатил стоимость билета по банковской карте. Оплата стоимости билета осуществляется через платёжную систему ОАО "ТрансКредитБанк" с использованием банковской карты физического лица. При этом физическое лицо может оплатить поездку не более восьми человек с указанием данных всех пассажиров (фамилий, имён, отчеств, сведений о документах, удостоверяющих их личность).

Металлурги нацелились на 2,5 миллиона тонн стали

В электросталеплавильном цехе ОАО «Урал Сталь» появится еще один агрегат-миллионник.

По программе реконструкции сталеплавильного производства дуговая сталеплавильная печь № 1 будет заменена более производительным агрегатом – ДСП-120. Новая печь будет оснащена газоочистительным оборудованием итальянской фирмы «TECOAER», которое обеспечит высокую экологическую безопасность объекта. Разработчиком документации ДСП-120 является немецкая фирма «SMS Demag». Изготовитель печи – Волгодонский завод металлургического и энергетического оборудования.

На реконструкцию агрегата отведено 90 суток. На данный момент работы по фундаменту под печь полностью завершены и с сегодняшнего дня уже ведется монтаж оборудования.

Проектная мощность новой печи составит миллион тонн стали в год, что в два раза больше, чем у ее предшественницы. Это уже вторая ДСП, замененная по программе реконструкции, выполнение которой в полном объеме позволит увеличить годовой выпуск стали до 2-2,5 млн. тонн.

Фермерам отвели место в жизни региона

- От того, как будут работать крестьянско-фермерские хозяйства, зависит решение главной задачи – благополучие ваших семей, аграрной отрасли и Оренбуржья в целом, - оценил их роль в отрасли губернатор Алексей Чернышев, выступая на отчетно-выборной конференции областной Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов.

Губернатор отметил, что в области сегодня насчитывается почти 1 млн гектаров фермерских земель, в том числе более 700 тыс. гектаров пашни. Из областного бюджета текущего года на поддержку АПК направляется 2,6 млрд рублей. За счет лизинга и льготных кредитов фермеры получили возможность кардинально обновить парк сельскохозяйственной техники и инвентаря, покупать удобрения, породистый племенной скот, решать многие другие вопросы. Эффективной мерой экономического стимулирования стала дотация на производство животноводческой продукции, за которую ЛПХ и КФХ только в прошлом году получили более 37 млн рублей. Она сохранена и в текущем году. За два года реализации национального проекта малыми формами хозяйствования получено почти 14 тыс. кредитов на сумму около 3 млрд рублей.

Поддержка производственной деятельности ЛПХ и КФХ сочетается с реализацией программы социального развития села. Мы близки к решению глобальной задачи – обеспечению природным газом жителей области. Сегодня 1 млн 980 тыс. оренбуржцев имеют возможность им пользоваться. В области поставлена и успешно осуществляется задача доведения до 2010 года объемов строительства жилья до 1 млн кв. метров, 40 процентов из которых (в соответствии с процентом сельского населения) возводится в сельской местности.

Ведется, пусть и не такими темпами как хотелось бы, строительство дорог. В качестве одного из критериев отбора населенных пунктов, дороги к которым прокладываются в первую очередь, мы определили уровень развития молочного животноводства. Понятно, что такой вид поощрения служит своего рода вознаграждением людям, которые отлично работают в этой отрасли, - сказал Алексей Чернышев.

Губернатор подчеркнул, что благодаря этим и другим мерам малый бизнес на селе сегодня имеет уникальные возможности для развития, но далеко не всегда их использует. Пока по-настоящему работают только 24 процента фермерских хозяйств, примерно столько же осуществляют свою деятельность на среднем уровне, а более 450 ЛПХ и КФХ имеют так называемый «нулевой» баланс.

Главными недостатками в работе малых форм хозяйствования на селе Алексей Чернышев назвал неэффективное использование земли. Чтобы более рационально ею распорядиться, по мнению губернатора, нужно увеличить посевные площади озимых культур, применять минеральные удобрения и средства защиты растений, поднимать продуктивность сельхозугодий.

Наиболее «узкими» местами в животноводстве являются сбыт продукции и рост цен на фураж. Выход здесь в развитии снабженческо-сбытовых кооперативов, возделывании таких высокоэнергетических культур, как кукуруза на зерно.

Выступивший на заседании президент Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России Владимир Плотников отметил, что в феврале 2009 года исполнится 20 лет фермерскому движению в нашей стране. За эти годы фермер стал опорой и гарантом стабильности на селе, поскольку именно у него лучшая мотивация к труду, от которого зависит его личное благополучие. Сегодня фермеры занимаются решением не только производственных, но и социальных проблем села, способствуют становлению местного самоуправления.

Алексей Чернышев дал прогноз цен на зерно

Он подчеркнул, что цены на зерно в области будут зависеть как от цен на мировом рынке, так и у нас в стране. В нашем регионе в настоящее время цена на пшеницу III класса составляет около 7 тысяч рублей за 1 тонну.

- Недавно мною подписано Постановление Правительства области о размере гарантированных цен на сельскохозяйственную продукцию. В соответствии с ним мы будем закупать пшеницу III класса в региональный продовольственный фонд по 7,5 тыс. рублей за тонну. Эта цена неплохая, для нас она оптимальная, - сказал губернатор.

Алексей Чернышев отметил, что ценовая политика будет также зависеть от того, как предприятия сельского хозяйства будут работать на внешнем рынке, какой ожидается урожай в области и в стране.

- Пока прогнозы неплохие. Но нам нельзя допустить, чтобы в результате избытка зерна на рынке, цена на него упала. Поэтому в продовольственный фонд будет закупаться определенное количество зерна для последующей продажи перерабатывающим предприятиям по ценам ниже рыночных. Эти меры приняты специально для сдерживания роста цен на хлеб. Еще одна задача регионального продовольственного фонда – поддержка оренбургских сельхозтоваропроизводителей, - сказал губернатор.

Власть опять конфликтует с перевозчиками

7 июля депутаты Горсовета собрали совместное заседание постоянных депутатских комиссий, чтобы найти ответ на вопрос: как призвать перевозчиков к порядку.

Предельные индексы тарифов предпринимателей на пассажирские перевозки регулирует Правительство области. Городская власть при этом всего лишь предоставляет расчет стоимости одной поездки. А областная власть в начале июля четко заявила о своей позиции:

- Повышение предельных тарифов на пассажирском транспорте в Оренбурге с 1 июля текущего года является незаконным, - так прокомментировал ситуацию директор департамента Оренбургской области по ценам и регулированию тарифов Владимир Горьков.

Постановлением Правительства Оренбургской области от 13 апреля 2007 года в Оренбурге утверждены предельные тарифы на перевозку пассажиров:

- автобусом – 8,0 рублей;
- микроавтобусом – 10,0 рублей.

Поскольку обоснованных расчетных материалов, необходимых для пересмотра тарифов, администрацией Оренбурга не представлено, департамент направил в ее адрес запрос о предоставлении отчетных данных перевозчиков за 2007 год и необходимых расчетов на предстоящий период. До момента пересмотра и утверждения предельных тарифов Правительством области, взимание с пассажиров повышенной платы незаконно.

Однако повышение оплаты за проезд вовсе не было неожиданным для администрации. Первый раз в этом году перевозчики обратились с соответствующей заявкой еще в январе. Тогда муниципальным чиновникам удалось предотвратить рост тарифов, не придавая это огласке.

Второе заявление поступило 28 мая. Предчувствуя повторный отказ, частные перевозчики грозились увеличить тариф уже с 20 июня. Так, дошло дело и до третьей заявки, поданной 30 июня, то есть накануне самовольного повышения стоимости проезда. Таким образом, предприниматели попросту поставили городскую власть перед фактом.

Что муниципалитет может противопоставить самоуправству перевозчиков? Лишить лицензии закон не позволяет, наложить штраф – тоже оснований нет. Жесткий пример подал один из городов, в котором на помощь местным чиновникам пришли сотрудники ГИБДД. Они попросту стали снимать номера с автобусов, работающих по завышенным тарифам. Естественно, возмущенные предприниматели пошли в суды. Пока служители Фемиды разбирались кто прав, а кто виноват, перевозчики не работали. Стоит ли говорить, что сегодня у них больше нет желания спорить с властью. Оренбургские депутаты высказали разные мнения, вплоть до расторжения договоров с самовольщиками. В результате решили, что городу необходима новая транспортная схема. Ее внедрение ожидается уже в конце июля...

- У Горсовета нет полномочий утверждать тарифы для частных перевозчиков, но есть право быть поставленным в известность об изменении платы за проезд. Нас же никто даже не уведомил, - комментирует Председатель Оренбургского городского Совета Андрей Шевченко. – Понятно, что растут цены на топливо и бизнес перевозчиков становится не таким рентабельным, как раньше. Однако это не повод действовать вне правового поля! В городе есть власть и с ней придется считаться. Сейчас я говорю о принципе подхода к вопросу – на совместном заседании депутаты как раз обсуждали механизм принятия таких решений. Сегодня город перенасыщен частным транспортом, муниципального же, напротив, не хватает.

Именно поэтому в Оренбурге будет введена новая схема работы транспорта. Мы должны предложить людям более комфортные и доступные перевозки, с интервалом движения муниципальных автобусов 2,5 – 3 минуты – не более...

ОАО «ОИЖК»: озвучены итоги 2007 года

24 июня 2008 г. состоялось годовое общее собрание акционеров ОАО «Оренбургская ипотечно-жилищная корпорация» под председательством Ю.Н. Карпова – заместителя председателя правительства, министра строительства, жилищно-коммунального и дорожного хозяйства Оренбургской области.

Согласно повестке дня на собрании был представлен и утвержден отчет по итогам деятельности общества за 2007 год, утверждены годовой бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках общества за прошедший год и распределена прибыль.

С кратким докладом о ситуации на оренбургском рынке ипотечного кредитования за отчетный период выступил Президент ОАО «ОИЖК» В.Н. Киданов, сообщив, что в 2007 году 26 коммерческих банков и филиалов, работающих в области, ввели в свой продуктовый портфель ипотечный кредит.

Об основных итогах деятельности общества в 2007 году акционерам рассказал генеральный директор ОАО «ОИЖК» А.А. Фарафонтов. Он отметил, что прошедший год стал для корпорации годом стабильного развития. В качестве главного достижения Андрей Фарафонтов назвал переход Оренбургской ипотечно-жилищной корпорации от точечного инвестирования строительства жилья к инвестированию строительства целых кварталов и микрорайонов. *(Прим. в конце 2006 года по решению руководства ОАО «ОИЖК» инвестирование жилищного строительства становится приоритетным направлением в деятельности компании)*

Генеральный директор ОАО «ОИЖК» А.А. Фарафонтов

Основные результаты деятельности ОАО «ОИЖК» за 2007 год

По итогам 2007 года объем выданных ипотечных кредитов ОАО «ОИЖК» и «ОИКБ «Русь» (ООО) составил 1 872, 4 млн руб. (на 39% выше уровня 2006 года). Всего выдано 2 322 ипотечных кредита, в том числе на:

· приобретение квартиры на первичном рынке - 877 кредитов (38%);

· приобретение квартиры на вторичном рынке – 1066 (46%);

· завершение строительства индивидуального дома (достройка)– 106 (5%);

· на ремонт жилья – 268 (11 %);

· перекредитование – 5 кредитов (0,2 %).

За счет средств областного бюджета выдано 303 ипотечных кредита на сумму 186,3 млн руб.

В 2007 году направлено на инвестирование строительства многоквартирного и индивидуального жилья – 1 436,7 млн руб., в том числе средства областного бюджета – 114,9 млн руб.; было введено 79,5 тыс.м^2 жилья, в том числе 62 тыс.м^2 нового многоквартирного жилья и 17,5 тыс.м^2 индивидуаль-

СПРАВКА ФЭБ

Оренбургская ипотечно-жилищная корпорация (ОАО «ОИЖК») образована в 1997 году одной из первых в России с целью создания и внедрения системы ипотечного жилищного кредитования на территории Оренбургской области для обеспечения доступности жилья населению.

Опыт внедрения и развития ипотеки в Оренбуржье одобрен Госстроем России. Более того, оренбургская модель, созданная ОАО «ОИЖК», рекомендована для внедрения в других регионах России.

Вместе с корпорацией работают: «Оренбургская ипотечная консалтинговая компания», «Оренбургская ипотечная риэлторская компания» и «Оренбургская ипотечная инвестиционно-строительная компания», ОИКБ «Русь» (ООО), «Оренбургское региональное ипотечное финансовое агентство».

ного жилья. ОАО «ОИЖК» выступило инвестором жилищного строительства на территории городов: Оренбург, Орск, Бузулук, Бугуруслан, Гай и Новотроицк.

В городах области в 2007 году приобрели жилье с помощью ипотеки 1891 семья (81 %), в сельской местности и районных центрах – 431 семья (19 %). 24% заемщиков – работники бюджетной сферы. Специалисты и рабочие в структуре заемщиков по итогам 2007 года составили 69 %, руководители – 31 %.

Средняя сумма ипотечного кредита в 2007 году составила 806,38 тыс. руб. Средний доход на одного члена семьи заемщика составил 11 388 руб., средний ежемесячный платеж по кредиту – 9 819 руб.

Таким образом, в 2007 году корпорация сумела не только сохранить свое положение на оренбургском ипотечном рынке, но и укрепить свои позиции на жилищном рынке в сфере инвестирования строительства.

В ближайших планах ОАО «ОИЖК» - дальнейшее расширение территориального присутствия на жилищном и ипотечном рынках в крупных городах и населенных пунктах Оренбургской области и увеличение объемов инвестирования.

Виды деятельности ОАО «ОИЖК»

1.Инвестирование строительства многоквартирных и индивидуальных жилых домов с последующей реализацией квартир с помощью ипотечного кредитования.

2.Консультации по ипотеке, в т.ч. услуги по формированию пакетов документов для получения ипотечных кредитов на приобретение нового, вторичного жилья, осуществление достроя индивидуального дома.

3.Риэлторские услуги.

4.Маркетинговые исследования рынка жилой недвижимости и ипотечного кредитования.

ОАО «ОИЖК» – активный участник национального проекта «Доступное и комфортное жильё – гражданам России».

Область сможет избавиться от ветхого жилья

В результате подписания Договора о долевом финансировании уже в ближайшие дни область получит 520,9 млн руб. Эти средства в области планируют направить на финансирование капитального ремонта многоквартирных домов и переселение граждан из аварийного жилья на территории городов Оренбург, Бузулук, Бугуруслан, Кувандык, Соль-Илецк и Ясный, а также Саракташского поссовета Саракташского района и Тюльганского поссовета Тюльганского района.

По информации правительства области жилищный фонд составляет 43 млн квадратных метров общей площади, из которых 59% - в многоквартирных домах. 58% домов кирпичные и панельные. 76% жилья построено до 1980 года. Ветхий и аварийный фонд – 4,6%. Приватизированных жилых помещений – 79%. За 2005-2007 годы введено 2,2 млн м^2 нового жилья, капитально отремонтировано 333 тыс.м^2. Полным благоустройством оборудован 61% жилфонда. На каждого жителя приходится более 20 м^2.

«В Оренбургской области ведется активное строительство нового жилья, и это положительная тенденция, но нам не стоит забывать и о проблемах, связанных с капитальным ремонтом старых домов и реформированием жилищно-коммунальной сферы в целом. На сегодняшний день, проблемным становится вопрос по взаимодействию глав муниципальных образований с федеральными органами и строительными фирмами. Эффективное реформирование жилищно-коммунальной сферы – это одна из главных задач на сегодняшний день. Нельзя надеяться только на федеральную поддержку, необходимо вкладывать и свои средства», - заявил главный федеральный инспектор по Оренбургской области Георгий Игнатович.

В свою очередь, министр строительства, жилищно-коммунального и дорожного хозяйства области Юрий Карпов отметил:

- В 2007 году специалистами нашего министерства проведен мониторинг состояния жилищного фонда муниципальных образований области, который показал, что более 14 млн кв. метров жилья (56 %) требуют капитального ремонта и для выполнения этих работ необходимо более 16 млрд рублей. На переселение граждан из аварийного жилищного фонда требуется свыше 2 млрд рублей.

Заметим, что для Оренбургской области на 4 года (с 2008 года по 2011 год) определен лимит фонда 3,63 млрд руб.

500000 за полгода? Фантастика!

В 2008 г. в Оренбургской области ввод жилья в эксплуатацию возрастет на 13%.

В Оренбургской области в 2008 г. запланирован ввод в эксплуатацию 850 тыс. кв. м жилья (113% к 2007 г.), из них по программе «Сельский дом» - 140 тыс. кв. м жилья (115% к 2007 году), сообщает пресс-служба губернатора и правительства Оренбургской области.

По оперативным данным муниципальных образований области, в I полугодии текущего года введено в эксплуатацию 285 тыс. кв. м жилья (129% к соответствующему периоду прошлого года), из них индивидуальными застройщиками – 260 тыс. кв. м (136% к соответствующему периоду 2007 г.). По программе «Сельский дом» ввод жилья составил 31,4 тыс. кв. м.

На обеспечение государственной поддержки ввода жилья в областном бюджете предусмотрено более 1 млрд руб.

По состоянию на 1 июля 2008 г. освоено 528,6 млн руб. областных средств.

ЦИФРА

141 кредит на приобретение жилья на сумму свыше 95 млн рублей выдан кредитными организациями Орска Оренбургской области за первый квартал текущего года.

Средняя процентная ставка по кредиту в городе составляет около 12,2 %, средний срок возврата кредита – 15,2 лет.

В Оренбуржье цемента хватит всем

Цемент является в настоящее время основным строительным материалом. Цемент - это пока единственный строительный материал, из которого производят раствор, бетон, железобетон. У цемента нет заменителей. Он используется в самых разнообразных областях строительства и представляет собой вяжущий материал, который при «затворении» водой превращается в пластичную массу, со временем затвердевающую в прочное камневидное тело. Основа здания - это цемент. В 2008 году цены на цемент в области значительно понизились. В июне цемент подешевел еще на 10%. С чем связан подобный спад, учитывая, что в прошлом году цемент стоил 6000 руб\т и везли его к нам в том числе и с Дальнего Востока?

Строительный кризис инициирован цементниками?

Недавно оренбургские власти подвели итоги жилищного строительства за 1 полугодие текущего года. По словам Юрия Карпова, министра строительства, жилищно-коммунального и дорожного хозяйства области, в 1 полугодии в области введено в эксплуатацию 288 тыс. кв. м жилья. Этот показатель на 30,4% больше, чем за такой же период прошлого года, но он недостаточен - это лишь 34 % от годового прогнозного показателя. Из планируемых к сдаче 89 тыс. кв. м многоэтажного жилья, на деле сдано 63,3 тыс. кв. м. Что касается индивидуальных застройщиков, то за 6 месяцев текущего года ими введено 195,5 тыс. кв. м (102,2% к уровню 2007 года). Всего в этом году в регионе планируется построить 850 тыс. кв. м жилья.

Евгений Кулагин, директор ООО «Базис», так определил возможные причины снижения темпов строительства:

- Этому есть несколько версий: отсутствие федерального финансирования, борьба с коррупцией, насыще-

ние рынка жилья плюс наличие сезона, когда квартиры не покупаются.

Местные власти обещают, что увеличить темпы жилищного строительства в Оренбуржье позволит лишь создание новых и модернизация существующих мощностей по выпуску цемента, кирпича, сборного железобетона, стеновых блоков, мягких кровельных материалов и металлочерепицы, сухих строительных смесей. Но это далекая перспектива. Собственники ОАО «НЦЗ» в Казахстане, по нашим сведениям, только собираются вложить деньги в модернизацию предприятия. А ближайший срок запуска нового цементного завода в Оренбуржье приходится лишь на второе полугодие 2009 года.

Рост цен и дефицит – что еще нужно для счастья?

В последнее время в СМИ появляется все больше информации о возникновении дефицита цемента к 2010 году, в том числе и в нашем регионе.. Одни производители прогнозируют, что дефицит возрастет с 2,13 млн. (данные УФАС за 2007 год) до 10-15 млн. тонн. Сообщают также о постоянном росте цен на этот стратегически важный строительный материал, что является одной из причин, по мнению экспертов, увеличения цен на жилье до заоблачного уровня.

При детальном изучении ситуации в цементной промышленности становится ясно, что российские цементники искусственно сформировали мифы об этом стройматериале на пустом месте: текущий дефицит цемента и бесконечный спрос на жилье.

Почему цемент так резко подорожал и почему его не хватает? Специалисты говорят, что есть две главные причины. Первая – монополизм производителей. Значительная часть мощностей по производству отечественного цемента сосредоточена в руках у двух-трёх российских компаний, которые диктуют цены и не торопятся наращивать производство дефицитного товара. Вторая причина – изношенность оборудования на старых цементных заводах (а они почти все в России старые) и необходимость больших затрат по модернизации. Комбинация двух этих главных причин плюс специфические российские сложности с получением прав на разработку известковых месторождений и порождают современную картину с цементом.

Рост средних отпускных (оптовых) цен производителей на портландцемент за январь-май 2008 года составил 15, 93% по стране. Для сравнения, рост средних отпускных (оптовых) цен производителей на портландцемент за 2007 год составил 70-106% по стране. Как видно, темпы роста цен на цемент упали. Средние отпускные цены на основные марки цемента по состоянию на середину мая по стране составили:

ПЦ 500 Д0 - 5440 руб/т (+15,93% с начала года);

ПЦ 500 Д20 - 4856 руб/т (+22,78% с начала года);

ПЦ 400 Д0 - 4523 руб/т (+15,33% с начала года);

Импортный цемент марки CEM I 42.5 R (производства Турции) - 4440 руб/т;

ШПЦ 400 - 4173,19 руб/т (+12,91% с начала года);

Средняя по всем маркам - 4759,29 руб/т (+12,21% с начала года).

А на оренбургском рынке цемента завались

Ажиотаж вокруг цемента в прошлом году значительно увеличил импортные потоки. За 5 месяцев текущего года в страну было ввезено 3,35 млн тонн импортного цемента, что составило 15 % от общероссийского производства. Но за это время было построено жилья лишь на 6% больше прошлогоднего. Таким образом, чрезмерный ввоз импортного цемента и спад темпов строительства вызвал временный профицит на рынке цемента. Конкуренция между отечественными производителями и импортёрами, а также внутренняя конкуренция между этими группами поставщиков вызвала снижение цен на цемент около 10-15 % по сравнению с показателями на начало года.

Россия страна крайностей – в прошлом году аномальные цены, в этом – аномальный импорт. Средняя цена на цемент в 2006 году, по оценкам UniCreditAton, составляла $75 за тонну. В сентябре 2007 года она достигла $190, а конечному потребителю в некоторых регионах материал продавали и по $300 за тонну. Растущие цены породили и главный миф отрасли - дефицит цемента. Об этом в один голос говорят и чиновники, и аналитики.

Но вот незадача: ни одна стройка из-за пресловутого дефицита не остановилась. Сами строители от отсутствия цемента тоже не страдают. «*Никакого дефицита на оренбургском рынке нет*», - уверен **Борис Лупахин, директор ООО «Новострой»**:

- По второму кварталу этого года видно, что цемента много. Его хватит всем. В 2007 году в среднем тонна цемента стоила 6000 руб., в 2008 году - 5000 руб. Понижение цен связано с тем, что в том году крупные игроки на рынке цемента (группа Lafarge, «Евроцемент групп») раздули ажиотажный спрос, следствием чего явилось катастрофическое увеличение цены. Все напугались и стали покупать «серое вещество» по той цене, по которой они диктовали. Нехватка цемента, по моему мнению, не наблюдалась даже в прошлом году. Сегодня весь Дальний Восток закрыт китайским цементом, а вся средняя полоса, в том числе Москва, - турецким цементом в связи с открытием украинских портов на ввоз этого стройматериала из-за рубежа. Эти факторы привели к тому, что рынок цемента, в том числе и оренбургский, перенасытился.

Игорь Шепель, директор ООО ТД «Оренбургский сельский строительный комбинат», президент Ассоциации компаний строительной индустрии в нашем регионе также нехватки цемента не ощущает:

- На сегодняшний день дефицита цемента нет. У участников ассоциации масса предложений по цементу. Раньше все поставщики цемента нам говорили, подняв голову, что продадут продукт только по стопроцентной предоплате. Сейчас идет разговор о продаже цемента по факту поставки, некоторые говорят даже о рассрочке.

А ведь еще в прошлом году ситуация с цементом в Оренбуржье сложилась катастрофическая: темпы строительства непрерывно росли, а цемента не хватало. Рост цен на цемент составил порядка 60-70%. Пик кризиса пришелся на сентябрь 2007 года. Все «серое вещество» уходило в Казахстан. Руководители строительных компаний Оренбурга взывали на всех уровнях о помощи. Цемент везли в область даже с Дальнего Востока. Кризис захватил отчасти апрель нынешнего года, когда цены на цемент вновь неимоверно взлетели.

Это демонстрирует статистика «Трейд.Су».По данным аналитиков этого агентства, в России с 27 марта по 10 апреля 2008 года в строительной отрасли было объявлено 173 открытых тендера на закупку и запросам котировок цен на цемент. Наибольшее число заявок приходилось на долю Приволжского ФО (45) на сумму более 28,2 млн руб. Оренбургская область лидировала - 48,9% от общего числа тендеров.

Правительству каким-то образом удалось договориться с Новотроицким цемзаводом, чтобы какая-то часть этого продукта шла в регион. Лишь тогда завод стал уделять Оренбургу немного больше внимания, чем Казахстану.

Многие директора с ужасом вспоминают 2007 год:

- В прошлом году наш завод вел себя по-хищнически. Москва подняла закупочную цену на цемент до 8000 руб. Все забыли про оренбургские договора. Поехали все вагоны в Москву. Рынок был дикий! – возмущается **Владимир Иванов, директор ЗАО «ОЖБИ»**.

В июне цены на цемент в Оренбуржье неожиданно упали из-за снижения темпов строительства, как утверждают эксперты. Только **генеральный директор ОАО «Оренбургстрой» Алексей Полоцкий** заявляет, что «*несомненно дефицит цемента в Оренбургской области существует, так как большая часть производимого цемента идет за пределы области*». Это наш единственный эксперт, который придерживается подобного мнения. Отчасти ему вторит **директор «Заводстроймаркета» Александр Бугров**, настаивающий на нехватке качественного цемента. Свойства цемента, поставляемого с ОАО «Новотроицкийго цементный завод», его не удовлетворяют, так как отражаются на качестве производимой из «серого вещества» продукции.

Стоимость жилья от цемента мало зависит!

Борис Лупахин, директор ООО «Новострой», развеял и второй миф о цементе: что рост цен на него – причина увеличения стоимости жилья:

- Цена квадратного метра жилья повышается не из-за удорожания цемента, а из-за взлета цен на бетон, железобетон, кирпич и арматуру. Я просчитывал, если поднять стоимость 1 тонны цемента на 20%, то цена квадратного метра поднимется на 1%. Стоимость квадратного метра растет только из-за технологических присоединений, которые выставляют энергетики, газовики, тепловики и водоканал. Проведение электроэнергии стоит 15.000 руб. за киловатт, подключение воды 32 000 - за куб воды и сбросов. Строитель должен построить все сети за свои деньги плюс заплатить еще некие проценты.

Надо отметить тот факт, что стоимость цемента – это всего 7% от общей стоимости жилья. И смещение «акцента» с проблемы удорожания жилья на цемент – это PR-ход, призванный влиять на общественное мнение.

Николай Поляев, директор ЗАО «ЖБИ Степной», жалуется, что держать предприятие становится нерентабельным:

- На стоимости квадратных метров отражается ежегодное увеличение стоимости за электроэнергию как минимум на 15%, теплоэнергию - на 15%, горюче-смазочные материалы. Сырье и материалы составляют как минимум 75% от строительства. Я проводил расчет рентабельности предприятия. Она составила 9%. Для развития и модернизации предприятия необходимо как минимум 13-15%.

Рентабельность предприятия в идеале должна быть хотя бы на 3% выше существующего уровня инфляции.

Прогноз цен на цемент в Оренбуржье неоднозначен

Наши эксперты достаточно оптимистично настроены при попытках спрогнозировать «цементные» цены на ближайшее будущее. Правда, их оценки значительно отличаются друг от друга. **Борис Лупахин, директор ООО «Новострой»,** сам не пытается прогнозировать цены на цемент, ссылаясь на информацию от ОАО «НЦЗ»:

- Я разговаривал с руководством цемзавода. Они мне сказали, что цены на цемент будут однозначно падать. Они должны соответствовать мировым с учетом перевоза. По прошлому году цена зарубежного цемента была $100-150 (3550 руб.) за тонну. В Оренбурге цемент тогда стоил 6000 руб.

Директор «Заводстроймаркета» Александр Бугров прогнозирует среднюю цену на цемент марки ПЦ 400 Д20, поставляемый валом, 4800-5000 руб/т. **Алексей Полоцкий, гендиректор ОАО «Оренбургстрой»,** называет самую высокую цену на цемент: «*Стоимость 1 тонны цемента на 3 квартал 2008 года в среднем составит 5600 руб/т*».

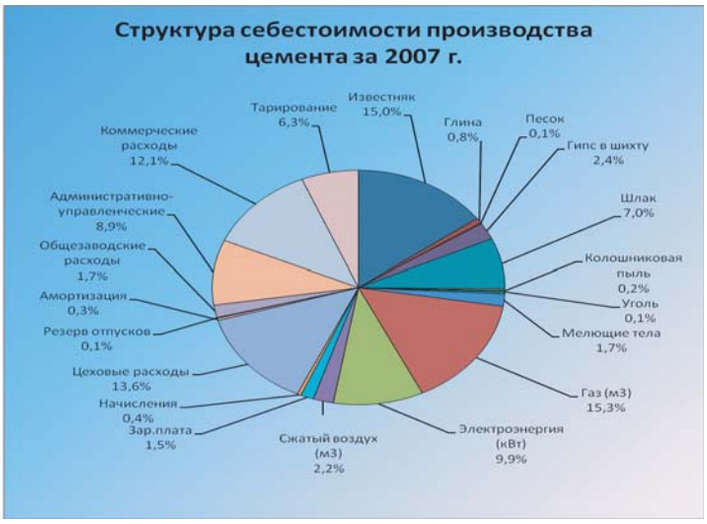
Николай Поляев, директор ЗАО «ЖБИ Степной», уверяет, что средняя цена ПЦ 500 Д20 в Новотроицке (и она самая низкая с учетом доставки) 4500 руб., ПЦ 400 Д20 стоит в среднем 4200 руб., что в июне ОАО «НЦЗ» понизил цены на 10-12%. Привозной цемент в среднем стоит (марка 500) - 5200 руб. (вольский, катавский цемент), марка 400 - 4600 руб.

Средняя себестоимость 1 тонны произведенного цемента составила 1 243,42 руб/т., что выше уровня прошлого года на 41,1%. Очень интересна структура себестоимости цемента. Надо отдать должное производителям цемента, что они публикуют такие данные (от производителей ГСМ такой роскоши никогда не дождешься).

- В связи с тем, что в прошлом году в Казахстане был ипотечный кризис, цемента с завода стали вывозить на порядок меньше. Руководство предложило мне взять цемента столько, сколько необходимо, - рассказал нам **Борис Лупахин, директор ООО «Новострой»,** после недавней встречи с руководством ОАО «НЦЗ». - *Если раньше к ним надо было приползти на коленках и умолять дать цемент, то*

Отпускные цены на продукцию ОАО "НЦЗ" с 03.07.2008г

Наименование продукции	ГОСТ ТУ	цена с НДС
Портландцемент марки 500 без добавок (для всех видов работ) (ПЦ 500-ДО-Н)	10178-85	4 176,24
Портландцемент марки 400 с минеральными добавками (ПЦ 400 - Д20-Н)	10178-85	3 771,58
Шлакопортландцемент марки 400 (ШПЦ-400)	10178-85	3 498,70
Сульфатостойкий портландцемент марки 400 с минеральными добавками (СС ПЦ 400-Д20)	22266-94	3 865,87



сегодня они сами просят приобрести его. Сейчас руководство завода кардинально поменяло политику компании: они будут идти везде напролом со своим цементом, т.к. сейчас Казахстан не покупает этот стройматериал в больших количествах.

Евгений Кулагин, директор ООО «Базис», раскрыл секрет сегодняшней ситуации в Новотроицке:

- В Казахстане случился временный инвестиционный кризис. Произошел отток иностранного капитала. Встало строительство и, соответственно, ипотечное кредитование. Народ стал потреблять меньше продуктов в кредит. Кризис в США расшатал экономику соседней республики. Поэтому у Сергея Чернева появилась возможность что-то отдавать в Оренбург.

В апреле я встречался с коммерческим директором ОАО «НЦЗ». К Черневу пробиться не удалось. Коммерческий директор мне и говорит: «У меня 4 плана, 4 разнарядки. Я их отправляю в Казахстан. Какой они мне подпишут, по такому и буду грузить». Но на тот момент позиция оренбургского правительства на заводе была сильна. Поэтому говорили так: в списке есть «Базис»? Есть! Тогда что-то, но дадим. Неизвестно что дадим, но дадим. Они отсылают все в «Каспийские ресурсы» - холдинг, который является владельцем «НЦЗ» и там уже все решают, кому и сколько. Поэтому, кто сидит здесь на заводе сейчас, может, что-то и решает, но только потому, что у них появился излишек продукции.

У Владимира Иванова, директора ЗАО «ОЖБИ», сейчас также множество предложений по цементу:

- Наш цемзавод сегодня голову почесывает. В этом году ситуация сложилась кардинально противоположная: сотрудники завода бегают, суетятся, навязывают нам свой цемент. В 2008 году оренбургский рынок наводнил турецкий и китайский цемент. Хотя по своим свойствам и импортный цемент плохой, но в ГОСТ вписывается.

В Оренбурге помимо новотроицкого на стройке используют башкирский, коркинский, катав-ивановский, жигулевский, новокузнецкий цемент. Некоторые эксперты считают, что их применение обусловлено более низкими расходами по транспортировке данного стройматериала. В любом случае, оренбургские строители предпочитают отечественный цемент.

Ж/д тарифы убивают отрасль

Борис Лупахин, директор ООО «Новострой», так оценивает основные проблемы цементной промышленности:

- Развитию цементной отрасли мешает рост цен на энергоносители и перевозки. Норма прибыли на цемент будет уменьшаться. Соответственно, меньше денег будут вкладывать в производство. Само производство цемента очень по себе вредное. Знаю это по себе, т.к. занимался заводом 6-7 лет до того, как его продали в Казахстан. Людям надо платить за вредность. Цены поднимаются на все, поэтому на заводе норма прибыли будет меньше и меньше. Денег все меньше будут вкладывать в производство.

Николай Поляев, директор ЗАО «ЖБИ Степной», согласен, что тарифы на перевозки могут поставить крест на высоких темпах строительства жилья:

- Цена ж/д тарифов увеличилась примерно на 80%. Если раньше с Новотроицка вагон стоил 16 тыс. руб. в среднем, то сегодня ж/д тариф на 1 вагон составляет минимум 29 тыс. руб. Идет снижение цены на цемент от поставщика, но ж/д тариф растет, и в итоге цена цемента остается прежней.

Игорь Шепель, президент Ассоциации компаний строительной индустрии, удручен отсутствием связи между строителями и производителями стройматериалов:

- Мы стремимся к тому, чтобы раз в квартал или полгода проводить встречи между строителями и производителями стройматериалов с участием всех заинтересованных министерств и ведомств, чтобы не держать в неведении предприятия стройиндустрии.

Еще одна проблема, волнующая Игоря Шепеля, больше касается строителей, но в том числе связана с нашей темой. Ни одно строительное предприятие в области, по его словам, не имеет собственного карьера, а если и имеет, то встает вопрос о законности получении лицензии. Права на недра с запасами сырья, в частности, с песком и ПГС, принадлежат государству. Участком же над месторождением могут владеть частные лица. Это создает благодатную почву для спекуляций. О песчаных монополистах Оренбуржья мы расскажем в следующем номере.

Производство цемента представляет собой достаточно энергоемкий процесс: там и газ, и уголь, и электричество и т.д. Неизвестно, как поведет себя в дальнейшем железная дорога. Нестабильность на рынке не позволяет специалистам делать точные прогнозы на будущее. Но с одним фактом согласны все строители: если 2 новых цементных завода все же построят, дефицита цемента в области не будет однозначно.

Правды на самом деле никто никогда не скажет!

Так прокомментировал ситуацию с цементом в Оренбургской области один из наших экспертов. При прочтении материала видно, что среди наших экспертов нет ни одного чиновника. Власть умудряется делать воистину парадоксальные вещи: одной головой декларирует полнейшую информационную открытость и обижается, когда ее мнение забывают привести. Но как только это мнение пытаешься узнать, то вторая голова как воду в рот набирает. Впрочем, то что ряд чиновников ведут себя как барышни на выданье, нет

ничего удивительного. Зачем давать информацию, вдруг накопают что негативного. Тогда начальство по головке не погладит. Любопытно, что в Оренбуржье еще не было ни одного случая, когда чиновник получил нагоняй за непредоставление информации СМИ. Интересно, решиться ли хоть раз губернатор на такое?

Наша редакция посылала запросы с просьбой дать информацию о рынке цемента в регионе в министерство строительства жилищно-коммунального и дорожного хозяйства, в министерство экономического развития и торговли и в министерство промышленной политики и инноваций. В первом сначала вообще отказались комментировать ситуацию. Потом Юрий Карпов дал распоряжение сотрудничать с нами одному из чиновников, тот со скрипом согласился. Ответ на запрос, правда, мы так и не получили от него. Отвечать на наши вопросы в письменном виде у него нет времени, а давать интервью он отказывается и бросает трубку. Честнее всего повели себя в министерстве экономического развития: выбрали из массы интересующих нас вопросов два профильных и согласились на них ответить. Секретарь Юрия Калюжного, министра промышленной политики и инноваций, отказалась иметь дело с редакцией, аргументируя это тем, что их ведомство цементную промышленность не курирует и ничего о ней сказать не может.

Виктория Ендякова

Три завода мы построим - конкуренцию устроим!

Спрос на продукцию цементных заводов продолжает устойчиво расти, и в среднесрочной перспективе он обгонит предложение. Стоит отметить, что цементная промышленность имеет циклический характер и зависит от активности строительства в стране. Россия сейчас находится на восходящем тренде цикла отрасли и в среднесрочной перспективе будет иметь высокие темпы роста объемов производства. В прошлом году в Оренбуржье высокие темпы строительства привели к дефициту цемента. Чтобы избежать подобного кризиса, власти призадумались о возведении новых цемзаводов на территории области. Эксперты прогнозируют, что новые промышленные объекты смогут закрыть дефицит цемента, если тот возникнет. Строительство двух новых цементных заводов ведется сегодня в Акбулаке и Новотроицке.

Сейчас в цементной промышленности России действует 50 заводов с проектной мощностью 69,2 млн т. Большинство крупных российских заводов сведены в холдинги. Вокруг немногих, оставшихся независимыми, разворачивается борьба за контроль. Только 7 из заводов котируются на рынке (RTS-board). Ключевыми игроками цементной промышленности в России являются холдинги «Евроцемент групп» (15 заводов) и «Сибирский цемент» (4 завода). Кроме того, есть ряд сильных региональных игроков: группа РАТМ (1 завод) «Парк-групп/Baring Vostok» (2 завода) и «Мордовцемент» (2 завода). Несколько российских заводов также контролируются иностранными инвесторами.

По оценкам специалистов холдинга «Евроцемент», ежегодные потребности в цементе в России составят 85-90 млн тонн к 2010 году. При этом за счет собственного производства даже при сохранении сегодняшних довольно высоких темпов роста объемов производства в стране выпуск цемента в России составит около 75 млн тонн. Соответственно, дефицит - не менее 10 млн тонн в год. Это означает, что у российских заводов имеется существенный потенциал для роста производства. Кроме того, эту нишу могут заполнить заводы, которые сегодня активно строятся по всей России, в том числе и в Оренбургской области. И инвесторы готовы довольно активно вкладывать средства в строительство таких производств.

Не случайно цементный бизнес первым попал под прицел компаний, готовых инвестировать в отрасль стройматериалов: по оценкам экспертов, уже заявлено о 50 проектах создания новых заводов. Причины понятны - бум строительства и высокие темпы роста цен на этот материал (за 2007 год стоимость цемента в среднем увеличилась на 70-75%, до 5 тыс. руб. за тонну). России по-прежнему нужно почти в два раза больше цемента, чем производят отечественные заводы. Стоит также отметить, что в России за последние 35 лет не было построено ни одного цементного завода. На существующих предприятиях высокий износ оборудования: в среднем по отрасли он составляет около 70%. Поэтому сейчас месторождения цементного сырья прода-

ются на аукционах по стоимости, сопоставимой с нефтяными и угольными месторождениями.

- *Сейчас потребности Оренбургской области в цементе оцениваются в 500-650 тыс. тонн в год, дефицит — около 350 тыс. т,* - так оценивал состояние рынка **начальник управления по строительству и инвестициям Министерства строительства, жилищно-коммунального и дорожного хозяйства Оренбургской области Равиль Рахматуллин** в интервью газете «Ведомости-Самара» в феврале нынешнего года.

- *Цены на цемент, начиная с февраля этого года, увеличились на 35%, затем из-за низкого спроса уменьшились на 24%, но все-таки перешагнули прошлогодний уровень цен,* - комментирует ситуацию **Ольга Чернова, директор ООО «Стройресурс»**, выступающая как представитель нового завода в Новотроицке. А по утверждению еще одного нашего эксперта - **генерального директора ОАО «Оренбургстрой» Алексея Полоцкого**, за последние 3 года цена на цемент увеличилась в 3 раза.

Такой скачок цен и дефицит мощностей новотроицкого завода благоприятно сказались на развитии цементной отрасли в Оренбургском регионе. Следует также учесть тот факт, что область всегда была заинтересована в привлечении иностранных инвестиций в промышленность, а особенно сейчас, в связи с растущей потребностью в стройматериалах. И первыми на оренбургский рынок со своим инвестиционным проектом по возведению цементного завода в Акбулаке пришли немцы. Не заставили себя ждать и отечественные производители цемента. ОАО «Уральская Сталь» решило вложить деньги даже в 2 очереди цемзавода в Новотроицке.

Правительство области нашло общий язык со всеми инвесторами. И это не удивительно, учитывая, что новое цементное производство может послужить реализации нацпроекта «Доступное и комфортное жилье», в ходе которого Оренбургская область намерена к 2010 году увеличить объем жилищного строительства до 1 миллиона кв.м.

Цемент в Оренбуржье производит только один казахский завод

В Приволжском федеральном округе расположились 9 цементных заводов: ОАО «Вольскцемент», ОАО «Горнозаводскцемент», ОАО «Жигулёвские стройматериалы», ОАО «Мордовцемент», ОАО «Пашийский металлургическо-цементный завод», ОГУП «Сенгилеевский цементный завод», ОАО «Сода», ОАО «Ульяновскцемент» и ОАО «Новотроицкий цементный завод». Производство цемента в Оренбургском регионе пока представлено последним предприятием мощностью в 700-800 тыс. тонн в год, владельцем которого является казахская компания «Visor Investment Solutions». По сведениям наших экспертов, сейчас завод находится в руках закрытой группы «United Cement Group».

Объемы выпуска цемента на предприятии, начиная с 2007 года, значительно увеличились за счет того, что завод сократил количество выпускаемых марок цемента, уменьшил выпуск высокомарочного цемента, дополнительно ввозит клинкер из Казахстана.

В ближайшее время она планирует привлечь инвестиции на развитие завода в размере 30 млн долларов США. Эту сумму инвесторы хотят направить на проведение капитальной реконструкции и перевооружения производственных мощностей с переходом на передовые технологии производства продукции и увеличение ее выпуска в два раза. На сегодня завод работает по «мокрому» способу производства цемента, более энергоемкому, соответственно увеличивающему издержки завода. При «мокром» способе производства цемента используется вода, поэтому впоследствии требуется еще проводить обжиг, что увеличивает затраты топлива. Эта технология сдерживает рост эффективности и является главным негативным фактором для завода. Завод является крупным потребителем газа (вторым после энергетики). Учитывая, что средний рост тарифов на газ в стране составляет 20-25%, дальнейшая либерализация цен на газ в ближайшие 3 года увеличит себестоимость производства цемента, что приведет к снижению рентабельности. Поскольку расходы на топливо и электроэнергию составляют 30-50% себестоимости, а темпы их роста чудовищны, то для завода важно постепенно переходить на более прогрессивные энергосберегающие технологии. Модернизация и перевод производства на «сухой» способ позволят снизить затраты топлива в 1.5-2 раза, что даст резерв для повышения эффективности даже в условиях увеличения тарифов монополий.

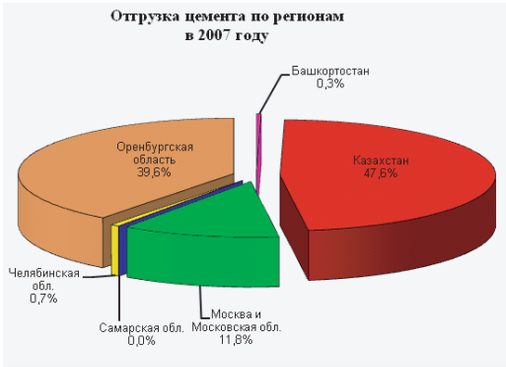
Еще об одной проблеме поведал нам **Евгений Кулагин, директор ООО «Базис».** Это нехватка клинкера - основной производной для цемента. По его сведениям, в этом году завод стал возить клинкер из Семипалатинска.

Со слов Игоря Шепеля, директора ООО ТД «Оренбургский сельский строительный комбинат», президента Ассоциации компаний строительной индустрии в нашем регионе, у Сергея Чернева, генерального директора ОАО «НЗЦ» на производстве наблюдается спад потребления.Чтобы держать завод на уровне, Игорь Шепель предлагает Сергею Александровичу встретиться с представителями Ассоциации компаний строительной индустрии и поменять условия работы. Тогда все будет хорошо. «Мы ждем встречи!» - зазывает Игорь Шепель. Но гендиректор Новотроицкого цементного завода так и не откликнулся на просьбу строителя, как и на просьбу редакции ФЭБа прокомментировать ситуацию с цементом в Оренбуржье.

Тем не менее, кое-какие данные о деятельности пока главного цементного производителя Оренбургской области (о новых инвестиционных проектах см. статью «В Оренбуржье будет цемент-сад») нам удалось раздобыть. Быть может потому, что ОАО «Новотроицкий цементный завод» сегодня ориентирован на экспорт цемента в Республику Казахстан, даже несмотря на то, что Правительство Оренбургской области владеет 10 % от общего количества акций завода. Что при всем недопонимании в вопросах рынка сбыта, принесло ему неплохой доход. Прибыль предприятия, распределенная между акционерами, за 2007 год составила 188, 657 млн рублей. 18,9 млн рублей пополнили бюджет области.

Объем производства цемента за 2007 год составил 797 тыс. т, в текущем году планируется увеличить производство цемента до 930 тыс. тонн.

В 2007 г. ОАО «НЦЗ» было отгружено:



Причем основные объемы отгрузки пришлись на три марки цемента: ШПЦ-300 (27,5%), ШПЦ-400 (Р) (24,9%), СС ПЦ – 400 (26,3%), которые к элитным при всем уважении не отнесешь.

Новый завод в Акбулаке рассчитан на производство высокомарочного цемента

С января 2008 года в Оренбурге на базе Акбулакского месторождения мела возводят цементный завод. Уже прошли предварительные работы для стройки: построена железнодорожная ветка и автомобильная дорога. Строительство осуществляет немецкая фирма «Dyckerhoff AG», которая хорошо зарекомендовала себя как строитель цементных заводов по всей Европе. Мощность нового завода составит 2 миллиона тонн в год. Соответствующее соглашение было подписано в феврале этого года между правительством и немецкой компанией.

Планируется, что строительство завода продлится полтора года. Первая очередь будет сдана к 2010 году. Ее мощность составит 800 тысяч тонн цемента в год. Но-

вое производство будет использовать экологически чистые технологии производства цемента.

Управляющий директор компании «Dyckerhoff AG» в Центральной и Восточной Европе Георг Клегер сказал, что решение о строительстве завода было принято после тщательного анализа перспектив развития региона. По его мнению, благодаря активному развитию экономики России, продукция завода будет востребована на рынке Оренбуржья и других близлежащих регионов.

Сырье для завода будет поставлять Акбулакское месторождение мела, общие разведанные запасы которого составляют 106 млн т. Качество сырьевых ресурсов (мел, трепел, цементные глины) Акбулакского месторождения позволит получать высокомарочные портландцементы (ПЦ М500-600), соответствующие евростандартам, включая высокоглиноземистый огнеупорный цемент марки «Талюм».

По предварительным оценкам, объем инвестиций в создание современного цементного завода составит около 200 миллионов долларов. Сдача нового завода планируется к 2011 году.

Интересы итальяно-немецкого концерна «Dyckerhoff AG» в Оренбуржье представляет ЗАО «Акмел» во главе с генеральным директором Сергеем Золотаревым.

Вот как оценивают перспективы нового завода наши эксперты. **Борис Лупахин, директор ООО «Новострой»:**

- В Акбулаке будет построен передовой завод мощностью 2 млн. тонн с «сухим», менее энергоемким способом производства. Насколько мне известно, этот завод будет оснащен экологически безопасным оборудованием. Новый завод будет ориентирован не на строительный цемент, а на специфический высокомарочный цемент марки 900 для нефтяной и газовой отрасли.

Наша редакция пыталась связаться с генеральным директором нового завода Хансом Вэхтлером. Нам удалось выйти на коммерческого директора завода Фридерика Бадуру, который на данный момент находится в Оренбурге. Но немцу так и не удалось оторваться от бесконечных совещаний. Да видно и не хотелось раскрывать всех своих заморских секретов по возведению завода. Есть предположение, что недостаточное владение русским языком помешало иностранцу ответить на наши вопросы. Хотя строить бизнес в России без знаний русского по крайней мере странно.

СПРАВКА ФЭБ

«Dyckerhoff AG» - известная промышленная группа с главным офисом в г. Висбадене (Германия), которая объединяет компании по производству цемента и различных строительных материалов на его основе - бетонов, бетонных изделий, строительных смесей, облицовочных и кровельных материалов. Основой продукции является цемент, производимый на собственных заводах в Германии, Нидерландах, США, Люксембурге, Чехии, Польше, России и Украине.

«УГМК-холдинг» не будет строить цементный завод

ОАО «Уральская горно-металлургическая компания» или «УГМК-холдинг» планировала построить собственный цементный завод в Оренбургской области. По предварительным данным, его мощности должны были составлять порядка 1,3 млн т цемента в год. Согласно этому проекту, сырье (известняк) предполагалось получать на месторождениях Летнее и Осеннее, а перерабатывать – на Гайском ГОКе (входит в сырьевой дивизион УГМК). На данный момент никакой информации по разработке данного проекта в нашей области нет.

«ЮУГПК» рассчитывает на оренбургский рынок

О намерении построить цементный завод также заявил холдинг «Металлоинвест» (объединяет металлургические активы Алишера Усманова и его партнеров). Новый завод мощностью 1,3 млн т в год уже возводят вблизи Новотроицка в Оренбургской области на базе Аккермановского месторождения известняка, которым совместно управляют ООО «Южно-уральская Горно-перерабатывающая Компания» (разработчик проекта завода, дочернее предприятие ОАО «Уральская Сталь») и ОАО «Уральская Сталь» (входит в «Металлоинвест»).

ООО «Южно-уральская Горно-перерабатывающая Компания» (ЮУГПК) рассчитывает на завоевание устойчивых позиций на рынке цемента, в первую очередь, на региональном. Строительство новой печной линии полностью обеспечит оренбургский рынок цементом, как обещает представитель компании Ольга Чернова, и вытеснит с региона заводы-изготовители, находящиеся на значительном расстоянии.

По имеющейся у нас информации, строительство нового завода идет согласно бизнес-плану. С июня этого года начало поступать импортное оборудование, монтаж которого начнется ориентировочно в сентябре-октябре. Запуск планируется на второе полугодие 2009 года. Проектная мощность первой печной линии 1,2 млн тонн цемента в год. Также заключен договор на поставку оборудования на вторую печную линию такой же производительностью. Планируется выпуск цемента, в основном, марки ПЦ400 Д20. Строительством этих двух линий в Новотроицке занимается фирма **ООО «Базис» во главе с Евгением Кулагиным**:

- Каждая линия по 1-1,5 млн тонн в год. Для сравнения ОАО «НЦЗ» в том году выпустил около 800 тыс. тонн в год. Сейчас мы строим первую линию. Планируем закончить ее строительство к концу 2009 года или в 2010. И параллельно начнется строительство второй линии. И скорей всего, ОАО «НЦЗ» перестанет существовать. Планируется установка немецкого оборудования. Сам проект разрабатывается в Новосибирске. Я думаю, качество нового цемента должно быть на высоте. Плюс новые линии, которые мы строим, располагаются непосредственно на рудниках, где и добывают известняк, из которого производят цемент.

После пуска первой очереди цементного завода начнется возведение второй очереди, что позволит удвоить выпуск продукции до 2,6 млн. тонн цемента в год.

- Новые линии точно запустят, - уверен Евгений Михайлович. - *Уменя в Новотроицке стоит бетонный завод. Я езжу туда каждую неделю. Из моего бетона строят все эти конструкции. В месяц мы заливаем порядка 8 тыс. кубов бетона. Общее количество стали порядка около 125 тыс. кубов. Фундаменты готовы. В общем, идут основные работы.*

Новые цементные заводы смогут закрыть потребности региона

С появлением двух очередей в Новотроицке ситуация в области явно улучшится. Если учитывать строительство завода в Акбулаке, дефицита цемента в Оренбуржье быть не должно.

Николай Поляев, директор ЗАО «ЖБИ Степной», надеется, что два новых цементных завода смогут закрыть дефицит цемента в регионе, если тот возникнет:

- Я надеюсь, область обеспечит нас цементом со строительством двух заводов. С запуском нового завода в Акбулаке в 2009 году и двух новых линий в Новотроицке мы надеемся на более качественный цемент. Нас, строителей, интересует портландцемент. На сегодня Новотроицк в основном выпускает шлакопортланд и портландцемент, качество которого не совсем нас удовлетворяет.

Я думаю, и количество потребляемого цемента должно уменьшиться. Чем лучше качество цемента, тем меньше его нужно на куб производимой продукции.

Оренбургские власти надеются, что строительство заводов позволит полностью удовлетворить внутренний спрос на цемент. Так, по оценкам экспертов, ввод новых мощностей в Оренбуржье позволит увеличить выпуск цемента к 2010 году до 2120 тыс. тонн, против 727,5 тыс. тонн в 2006 году. При этом к 2010 году потребность области в цементе будет составлять 1200 тыс. тонн, а значит, часть цемента можно будет реализовывать на внешних рынках.

Виктория Ендякова.

«Научно – производственное объединение «ВЕЛТ»

Разработка, производство и поставка дезинфекционных и стерилизационных, антисептических и инсектоакарицидных средств.

Оренбургское «Научно-производственное объединение «ВЕЛТ» - это ведущий отечественный разработчик и производитель дезинфекционных средств последнего поколения.

Производство препаратов сертифицировано по международным стандартам качества ГОСТ Р ИСО 9001-2001 (ISO 9001:2001). Предприятие имеет более 40 патентов на изобретения. Последние разработки основаны на применении современных нанобиотехнологий и не имеют аналогов как в России, так и за рубежом.

Средства серии «ВЕЛТ» разработаны на основе уникальных запатентованных отечественных дезинфекционных субстанций «ВЕЛТОН» и «ДЕКАВЕЛТ». Данные субстанции отвечают всем современным требованиям, предъявляемым к дезинфекционным средствам последнего поколения, – это малоопасные соединения с низкой токсичностью, безопасные для людей и животных, имеют высокую антимикробную активность и сочетают моющие свойства с отсутствием вредного влияния на обрабатываемые объекты.

Весь ассортимент продукции НПО «ВЕЛТ» является оригинальной разработкой полного производственного цикла и включает широкий спектр препаратов:

- высокоэффективные универсальные средства для дезинфекции (жидкие концентраты, не содержащие хлора и альдегидов);
- средства для стерилизации и дезинфекции высокого уровня (твердые и жидкие формы);
- дезинфицирующие средства - кожные антисептики;
- дезинфицирующие салфетки - кожные антисептики;
- инсектоакарицидные средства (средства для борьбы с насекомыми).

С наступлением летнего периода актуальной становится проблема борьбы с кровососущими насекомыми (комары, москиты, слепни, блохи) и переносчиками серьезных инфекционных заболеваний – клещами (клещевой энцефалит и болезнь Лайма).

НПО «ВЕЛТ» производит и поставляет средства борьбы с данными насекомыми.

Препарат - «ЗАЩИТА-ВЕЛТ» на сегодняшний день является высокоэффективным инсектоакарицидным средством (средство для уничтожения клещей, вшей, мух, тараканов, комаров и т. д.) и в то же время безопасным для окружающей среды.

Препарат прошел комплексные исследования эффективности в ведущих научных и практических базах Российской Федерации. «ЗАЩИТА-ВЕЛТ» с успехом применяется для обработки природных стаций и мест массового загородного отдыха взрослых и детей в весенне-летний период. Экологическая безопасность доказана комплексными исследованиями в МГУ им. М. В. Ломоносова.

Значительный дискомфорт и риск заражения различными инфекционными заболеваниями связан с кровососущими насекомыми. Для защиты взрослых людей и детей в НПО «ВЕЛТ» разработаны универсальные репеллентно-антисептические салфетки «ВЕЛТОРЕПС» и «ВЕЛТОРЕПС ДЕТСКИЙ». Наряду с репеллентным действием средства обладают антисептическим эффектом для гигиенической защиты кожи от возможного попадания через места укусов болезнетворных агентов. Доказанная высокая эффективность салфеток «ВЕЛТОРЕПС» и «ВЕЛТОРЕПС ДЕТСКИЙ» дополняется их безопасностью для человека, удобством применения и длительным остаточным репеллентным и антисептическим действием.

Применяя на практике наши препараты, Вы сможете убедиться в том, что во всех средствах, производимых НПО «ВЕЛТ», сохраняется преемственность главных принципов: КАЧЕСТВО – БЕЗОПАСНОСТЬ – ЭФФЕКТИВНОСТЬ.

**460000, г.Оренбург,
Хлебный пер.9,
тел./факс: +7 (3532)77-43-89,
77-43-99, 77-04-59
E-mail: velt@esoo.ru**

**Представительство в Москве:
119517, г. Москва,
ул. Нежинская, д.14, корп. 3,
подъезд 1.
Тел./факс: +7 (495) 449-20-45,
739-56-42, 739-56-43.
E-mail: office@velt-npo.ru
www.velt-npo.ru**

***Проект "Покупай оренбургское" направлен на поддержку местных товаропроизводителей. Подробности можно узнать по тел. 55-20-02.**

Форум «Российским инновациям – российский капитал»

Форум «Российским инновациям – российский капитал», проходивший 19-20 июня 2008 года, собрал в городе Чебоксары около 500 человек из 22 регионов России - бизнесменов, инвесторов, ученых.

Оренбургскую область на форуме представляла делегация Министерства промышленной политики и инноваций при участии ОСПП, ОГАУ, ОАО «Фонд содействия инновациям «Паутинка» и других организаций.

Форум «Российским инновациям – российский капитал» задуман организаторами как уникальная переговорная площадка, где встречаются интересы бизнесменов и инвесторов. Главная цель - вовлечение свободных финансовых ресурсов российских неформальных инвесторов - бизнес-ангелов в инновационный бизнес, формирование прозрачного, устойчивого, коммерчески привлекательного инновационного рынка, практикум коммерциализации наукоемких технологий с использованием рыночных механизмов.

В рамках форума прошли презентации инновационных проектов в химии и нефтехимии, машиностроении и энергетике, ресурсосбережении и IT-технологиях, здравоохранении и многих других.

В рамках указанных мероприятий при содействии Оренбургского ЦНТИ область была представлена консолидированным стендом «Промышленно-инновационный потенциал» и 17 инновационными и инвестиционными проектами предприятий региона и получила высокую оценку полномочного представителя Президента РФ в Приволжском федеральном округе Григория Рапоты. Он уделил особое внимание проектам «Агротехнопарк» Оренбургского государственного аграрного университета и ООО «ЭКОДОМ» по малоэтажному строительству, которые рекомендовал представителям регионов для внедрения в ПФО. По итогам форума Оренбургский ГАУ удостоен специального приза «За инновационное управленческое решение в аграрном секторе экономики».

Министр промышленности и энергетики Чувашской республики Ю.П. Волошин выразил благодарность генеральному директору ОАО «Фонд содействия инновациям «Паутинка» В.Б. Перунову за участие в VI Ярмарке бизнес-ангелов и инноваторов «Российским инновациям – российский капитал», которая проходила в рамках Форума «Российским инновациям – российский капитал». Господин Волошин высоко оценил его опыт и профессионализм, которые позволили эффективно провести оценку инновационных проектов участников ярмарки.

Власть оценят по науке

В Оренбуржье разработан и запатентован метод для оценивания эффективности деятельности исполнительной власти регионов России.

28 июня 2007 года Президент Российской Федерации издал Указ № 825 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации». Указом предписывается Комиссии при Президенте РФ по вопросам совершенствования государственного управления и правосудия ежегодно оценивать эффективность деятельности органов исполнительной власти по нескольким десяткам показателей с представлением в адрес президента соответствующего доклада. Этой же комиссии дано задание разработать методику оценивания органов исполнительной власти.

Двадцатилетний научный и практический опыт в области методологии и организации оценивания медицинской деятельности различных сходных объектов позволил разработчику - доктору медицинских наук В.Л. Сазыкину предложить комиссии разработки интегрального оценивания и компьютерную программу, в которой применение этих методов автоматизировано.

Во многих научных работах было показано, что полноценное оценивание возможно только с применением методов выведения интегральных показателей (ИП).

ИП дают возможность наиболее объективно и точно оценивать деятельность однородных или сходных объектов. Были разработаны и с помощью отдела патентов и товарных знаков Торгово-промышленной палаты Оренбургской области защищены патентами РФ на изобретения №2323479 и №2326440 два метода выведения ИП: метод «по суммам мест» и метод «по рейтингу». Применяемые средства защищены патентами на полезные модели № 48241 и № 42369, на программу для ЭВМ получено Свидетельство о государственной регистрации №2006610360 РФ.

Патенты и свидетельства разработчику - депутату Законодательного Собрания Оренбургской области, доктору медицинских наук Валерию Сазыкину вручил президент ТПП области Виктор Сытежев.

Агентство ТПП Медиа

Три актюбинских дня....

или «Европа-Азия. Сотрудничество без границ»

Именно предоставление возможности развивать бизнес в приграничном Казахстане было одной из главных целей выставки в г.Актобе. VII Казахстано-Российская промышленная выставка «Европа-Азия. Сотрудничество без границ» подошла к своему завершению. Итогом выставки стали как минимум 1500 полезных контактов и договоренностей, которые впоследствии при правильной работе вполне могут перерасти в реальные совместные проекты.

Возможностей для знакомства с представителями власти и ключевыми фигурами бизнеса для вхождения и освоения нового казахстанского рынка на выставке было предостаточно! Обсудить любой вопрос, касающийся совместной работы, реализации инвестиционных проектов, организации прохождения границы и таможенного оформления, можно было на круглом столе «Развитие сотрудничества предпринимателей России и Казахстана. Условия. Проблемы. Перспективы».

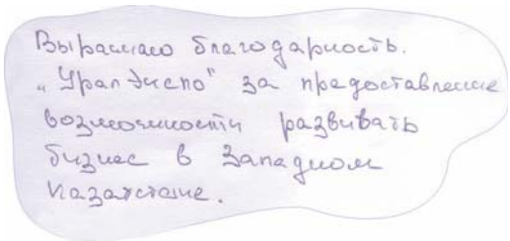
Руководители предприятий сферы туризма и представители властных органов «нашли друг друга» на круглом столе «Детский и молодежный туризм. Перспективы развития». В течение нескольких часов они активно делились мнениями насчет развития внутреннего туризма, организации казахстано-российских маршрутов, привлечения туристов в Оренбургскую область и Западный Казахстан. Результатом разговора должны стать уже налаженные новые маршруты, приносящие прибыль и удовольствие.

Презентация приграничных городов была одним из центральных событий выставки. Оренбургская администрация в лице председателя комитета по экономике и перспективному развитию Т.П.Толкуновой и председателя Комитета потребительского рынка, услуг и развития предпринимательства г.Оренбурга А.А.Широбокова поделилась своим опытом привлечения инвестиционных средств в экономику города. Первый заместитель главы г.Орска Р. Р. Гафаров рассказал о развитии промышленности и потенциале Восточного Оренбуржья. Директор Бузулукской ТПП Ю.А.Кувшинов в представлении уделил внимание туристической отрасли. Казахстанские коллеги из Актюбинска и Уральска сделали акцент на уже воплощаемых инвестиционных проектах и возможных направлениях совместной работы.

Каждая компания, приехавшая на выставку в Казахстан, планировала найти здесь новых партнеров. С уверенностью можно сказать, что большей части участников это удалось. ООО ПФ «Инзенский ДОЗ» проводил переговоры с Актюбинской мебельной фабрикой, Актюбинской мебельной компанией, ТОО «Актюббытмебель»; представители ООО «Полимер» обсуждали вопросы совместной работы с «АзияГазМонтаж», ТОО «Трубопласт», ТОО «Бастаус», «Акватория – Актобе»; ООО «ИРК «Милана» провела предварительные переговоры с различными казахстанскими компаниями-застройщиками и, конечно, это далеко не весь перечень проведенных встреч и переговоров.

На выставке участники успели пообщаться и между собой, как оказалось, некоторые потенциально друг другу интересны, у них есть общие интересы и, соответсвенно, возможны совместные проекты. Правда, для того, чтобы это понять, пришлось приехать в Казахстан.

Подводя итог, можно сказать, что выставка состоялась! Состоялась успешно для предприятий России и Казахстана! Каждый участник уехал домой с новыми знакомствами, новыми планами, новыми предложениями!


Выражаю благодарность.
„УралЭкспо" за предоставление
возможности развивать
бизнес в Западном
Казахстане.

Большим деньгам – большое плавание

Объективно существующая дифференциация общества на классы или слои (кому как больше нравится) обуславливает аналогичное подразделение и услуг, оказываемых различными структурами своим клиентам. Практически во всех сферах есть учреждения, оказывающие те или иные услуги «в частном порядке» для очень важных персон. VIP-зал в ресторане, элитный бутик, «президентский люкс» в гостинице - примеры такого рода дифференциации услуг. Банки в этом смысле – не исключение. Итак, каким же образом банки делят клиентов на важных и не очень, и на что эти первые могут рассчитывать?

Личный банкир – метафора или реальность?

Идеология VIP-банкинга базируется на трех столпах: конфиденциальность, доверие и индивидуальный подход. С первыми двумя, в принципе, все понятно: состоятельные люди не любят афишировать объем и движение своего капитала, и без наличия доверия крупный капитал в распоряжение банку никто не предоставит.

В чем же, в понимании банков, заключается индивидуальный подход? «Статус VIP – признак клиента, дающий ему возможность получать услуги, не предоставляемые клиентам, не имеющим такого признака, а также получать услуги на условиях, отличных от типовых», - поясняет Ольга Неверова, директор оренбургского филиала банка ВТБ24. Следует добавить, что если какая-либо услуга, затребованная випом, на данный момент в банке не предусмотрена, то специально для «дорогого» клиента она будет организована, лишь бы VIP не «пошел налево» - на обслуживание в другой банк. Другими словами, если частное лицо, обращаясь в банк, выбирает продукт исходя из того, что может предложить банк, то в случае с випом ситуация обратная: банк конструирует продукты, исходя из пожеланий клиента. Согласитесь, неслабый сервис.

Очевидно, банки дорожат каждым своим випом, что понятно, ведь клиентская база по данному направлению очень консервативна, канал ее обновления довольно узок и может совсем «усохнуть», если VIP-клиенты гуськом начнут покидать банк. Ведь как было отмечено ранее, одним из основных принципов VIP-сервиса является доверие, которое, как известно, на пустом месте не возникает. Безупречная работа банка со своим кругом VIP-клиентов привлекает в этот банк новых випов, и наоборот, поскольку в качестве одного из основных потоков привлечения новых клиентов выступают рекомендации клиентов нынешних. Хотя этот канал, конечно, не единственный: «Привлечение новых клиентов происходит на основе личных контактов, презентаций, развития корпоративного канала, личных встреч с топ-менеджерами организаций, рекламных позиций банка».

Одним из главнейших условий VIP-сервиса является приставление к каждому VIP-клиенту персонального менеджера, который является его представителем в банке, освобождая тем самым важное лицо от личного присутствия в финучреждении, что способствует сохранению конфиденциальности. «Персональный менеджер проконсультирует по всем продуктам и услугам VIP-сервиса, поможет подобрать высокодоходные инструменты инвестирования и сформировать индивидуальную стратегию управления финансами, - рассказывает Ольга Неверова. - Персональный менеджер всегда на связи и готов оказать квалифицированную помощь в любое время суток». Ведь клиент может находиться в другом часовом поясе и разница во времени при этом не должна его беспокоить.

Но ответ на звонок в 3 часа ночи – это еще не все на что готов персональный менеджер. По желанию клиента он может прибыть в офис випа или к нему домой и на месте организовать его банковское обслуживание. Таким образом, личный банкир с доставкой на дом – это рядовые будни VIP-клиента.

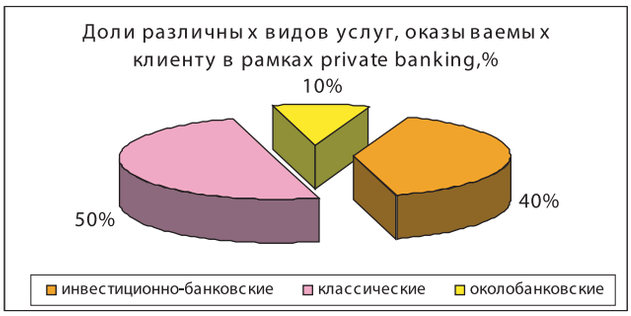
Хорошо быть випом, или чем красен private banking

Итак, что конкретно, учитывая все перечисленные привилегии и особенности VIP-обслуживания, может предложить банк своим особым клиентам? Во-первых, то же самое, что и всем остальным физлицам - ведение текущих счетов в рублях и валюте, депозиты, индивидуальные сейфовые ячейки, кредитование, чековые операции, конвертацию, пластиковые карты. Эту группу услуг можно назвать классическими банковскими. По сути, подобные услуги на чуть лучших или чуть худших условиях может предложить любой банк. Но стоит заметить, что еще одной немаловажной чертой VIP-банкинга является его комплексность, то есть клиенту организуют все услуги, которые ему требуются от банка как от финучреждения и сверх того все, что хотел бы получить клиент в вопросах управления личным капиталом.

Таким образом, пришло время упомянуть о второй важнейшей группе банковских VIP-услуг – инвестиционно-банковских. Сюда относятся операции с ценными бумагами, прямые инвестиции, доверительное управление. Согласно принципу индивидуального подхода формируется индивидуальный инвестиционный портфель, состоящий из различного рода финансовых инструментов, таких как паи ПИФов, акции и облигации, валюта и т. д.

Однако этим не исчерпывается список услуг, которые готов оказать банк своим «дорогим во всех отношениях» клиентам. Существует также третья группа услуг, которую нарекли околобанковскими. И это неслучайно, ведь операции, которые совершает банк для випа, действительно находятся где-то «около» банковской компетенции вообще или даже довольно далеко от нее. В эту группу включаются инвестиции в недвижимость, драгметаллы, предметы искусства и антиквариат, а также услуги, напрямую не связанные с вложением средств, например, консультации по налоговым вопросам или по спорным имущественным проблемам, а также помощь при планировании наследства и защите прав собственности. Поскольку сами банкиры, как было отмечено, в этих вопросах не столь компетентны, как это требуется VIP-клиенту, то банки специально для этих целей нанимают профессиональных юристов, оценщиков и других специалистов.

В итоге состоятельный клиент в одном месте и из одних рук получает широкий набор услуг, что существенно экономит время випа, которое, как известно, - деньги, а учитывая статус клиента, к тому же еще и немалые.



Что такое VIP-услуги банков?

Для обозначения этого понятия придумано, к счастью, пока только два термина: vip-банкинг и private banking. Но и даже в этой немногочисленной терминологии банкиры и эксперты никак не могут разобраться и придти хоть к какому-нибудь консенсусу. Одни утверждают, что vip-банкинг – это такие же услуги физлицам, только вне очереди и с улучшенным сервисом, а истинно «частное обслуживание» - это private banking. Другие считают, что наоборот. Но эти терминологические войны не имеют никакого практического приложения и поэтому останутся за рамками данной статьи, то есть оба термина будут употребляться как равнозначные.

«Простите, Вас нет в списке», или кто есть VIP?

Самое время прояснить вопрос: а как, собственно, клиенты для банка становятся особо важными? Многие банки устанавливают своеобразный порог вхождения в VIP-зону – минимальную сумму, которую клиент должен принести в банк, чтобы быть зачисленным в касту «VIP». С накоплениями меньше 50 тыс. дол. VIP-

сервис вам не грозит, да и 50 тыс. не всегда обеспечивают вход в VIP-зону (такой уровень найден, например, у московского Экспобанка, но в Оренбурге эта услуга не оказывается, увы). Тенденция свидетельствует о повышении минимального порога, который во многих банках составляет сегодня 100-150 тыс. долларов США, хотя банки сами устанавливают для себя этот уровень и он может существенно варьировать в зависимости от стратегии и политики банка. Например, VIP-клиент ВТБ24 – клиент, имеющий остатки на счетах в ВТБ24 (вклады, средства в доверительном управлении) от 150 тыс. долларов США (или эквивалент в других валютах) и выше.

Очевидно, что банку нет смысла гнаться за количеством в таких деликатных вопросах как VIP-обслуживание, ведь, установив планку в 300 тыс. руб., можно иметь тысячи привилегированных клиентов и при этом работать неэффективно. Банку всегда выгоднее обслуживать парочку долларовых миллионеров, чем десяток мелких «долларовых тысячников».

К слову о долларовых миллионерах (high net worth individuals или HNWI). По данным самого свежего исследования World_Wealth_Report_2008, проведенного инвестиционным банком Merrill Lynch и консалтинговой компанией Capgemini, в России в 2007 г. насчитали 136 тыс. таких состоятельных граждан, что на 14,4% больше, чем в предыдущем году.

В этом же докладе отмечается, что Россия входит в первую десятку стран по темпам прироста популяции миллионеров, хотя в 2007 г. темп этот несколько снизился и обеспечил нам лишь 10-е место (против 7-го в 2006).

Что касается Оренбургской области, то эксперты сходятся во мнении, что регион относится к числу перспективных в отношении оказания услуг VIP-банкинга. Конечно, конкретную цифру, характеризующую размер популяции богачей никто не называет, но, учитывая их долю в общей численности населения, а также «вес» региона можно предположить, что в области в 2007 г. проживало около 3 тыс. состоятельных граждан.

Сумма на счете не обязательно является определяющей при принятии решения о присвоении статуса VIP. Многие банки в отдельную целевую клиентскую группу выделяют репутационных клиентов: «Клиенты из числа важных общественных деятелей, представителей политических, властных, культурных и прочих элит могут поддерживать на счетах меньшие остатки, но в зону VIP-обслуживания они однозначно попадают». Такие клиенты могут не обеспечивать банку существенного материального ресурса, но зато административный – еще как!

Теперь пора разобраться, насколько готовы банки удовлетворять спрос VIP-клиентов и как это направление развивается на данный момент в России и в области.

Куда все движется?

По оценкам некоторых экспертов потенциал рынка private banking в нашей стране воистину огромен - 400 млрд дол., который «распахан» лишь на 40 млрд дол. Тем не менее «освоение целины» идет довольно высокими темпами: «Рынок VIP-банкинга прибавляет по 50% в год, - оценивает положение дел один из наших экспертов, пожелавший остаться неизвестным (что неудивительно, учитывая, что сам он, несомненно, относится к категории VIP), - хотя информация по этому сектору банковских услуг очень закрытая, оценить его динамику можно лишь косвенно, например, по темпу прироста депозитов». Тем не менее, опрошенные нами эксперты в вопросе перспектив развития VIP-банкинга в Оренбуржье демонстрируют решительное отсутствие единодушия.

Ряд из них считает, что региональный рынок не готов к этой услуге, прежде всего со стороны продавцов, то есть банков, у которых отсутствует для этого технологическая база. Следует отметить, что многие опрошенные нами банки действительно отказались предоставлять информацию о VIP-сервисе, сославшись на то, что он, как таковой, у них отсутствует. В первую очередь это относится к местным банкам, в одном из которых нам прямо посоветовали за подобной информацией обращаться в филиалы крупных столичных финучреждений. Но и в филиалах таких крупных банков, как Банк Москвы или Росбанк, нас постигла неудача – программа private banking проработана и осуществляется на федеральном уровне, но, тем не менее, в оренбургском филиале не действует.

Но рынок, как известно, состоит не из одних продавцов, есть еще покупатели, от спроса которых во многом зависит поведение продавцов. И, по мнению еще одного нашего эксперта, именно в покупателях и кроется загвоздка. Главный недостаток оренбургских VIP-клиентов заключается в том, что их мало: «На всю область наберется только около 30 человек», - приводит он свои подсчеты.

С оценками наших засекреченных экспертов в корне не согласен директор инвестиционной компании Владимир Жуков: «В Оренбурге уже сформировалась категория VIP-клиентов как многочисленная группа, а, учитывая сегодняшнее экономическое благополучие и наличие возможностей в бизнесе, она будет только расти. И такая услуга как VIP-обслуживание однозначно будет востребована». Причем Владимир Валерьевич оптимальным для банков региона считает установление VIP-планки в 100 тыс. дол.

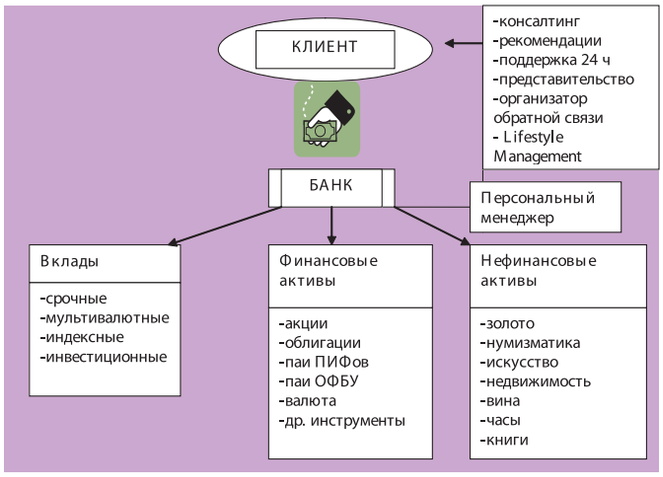
Предоставление такой технологически сложной услуги как VIP-банкинг требует от банка наличия развитой инфраструктуры, которая включает в себя финансовые, технические, кадровые возможности банка. Местные банки пока не готовы обеспечивать и поддерживать соответствующий инфраструктурный уровень, поэтому на данный момент VIP-услуги в регионе оказывают в основном филиалы крупных банков, хотя не все.

Тем не менее, аборигены это направление сейчас рассматривают и прорабатывают. Так, например, от Владимира Жукова, который также входит в совет директоров ЗАО АКБ «Форштадт», мы узнали, что этот банк готовится внедрить у себя программу VIP-обслуживания.

Следует отметить, что местные банки при предоставлении услуг VIP-банкинга имеют весомые конкурентные преимущества, заключающиеся, главным образом, в том, что они «свои», а в таких вопросах как управление личным капиталом, причем крупным, вопросы доверия к финучреждению играют решающую роль. В ходе бесед с потенциальными клиентами VIP-банкинга мы выяснили, что вопрос: «Кому бы вы скорее доверили свои средства: местному банку или филиалу крупного московского?» вызывает однозначный ответ: «Конечно, местному».

Виталий Михайлов, директор автосалона «Реном», считает, что одно из главных преимуществ местных банков – это оперативность принятия решений: «С местными банками гораздо удобнее работать в том плане, что решения принимаются на месте, и не требуется согласования с главным офисом. Но местные банки не всегда предоставляют самые выгодные условия, например, по процентным ставкам».

Схема VIP-банкинга



Помимо доверия потенциальных клиентов, конечно, волнуют и вопросы качества сервиса: банк должен уметь управляться с крупным капиталом. По мнению Владимира Жукова, эти вопросы на сегодня вполне решаемы: «Уровень банков, качество обслуживания повышаются. Уже сейчас качественный уровень оказания услуг в местных банках значительно превосходит тот, что мы имели ранее».

В целом региональный рынок готов принять этот специфический банковский продукт, и сейчас, по сути, все зависит от самих банков, насколько быстро они среагируют на требования рынка.

Деньги в клад

Положить деньги на депозит, конечно,несколько выгоднее, чем закопать их в землю, хотя не намного. На сегодняшний день максимальные ставки даже по самым крупным вкладам редко превышают 12%, а в основной своей массе колеблются около 10%. И это притом, что с начала мая, как сообщают «Ведомости», многие крупные банки повысили ставки по депозитам.

Из-за высокой инфляции (за год рубль обесценился на 15%) все виды вкладов демонстрируют отрицательную доходность. Так, по данным Центра макроэкономических исследований компании «БДО Юникон», за июнь долларовые депозиты потеряли 1,54%, рублевые вклады – 0,29% и меньше всех пострадали банковские сбережения в европейской валюте – минус 0,27%.

В рамках VIP-банкинга оренбургские банки стремятся компенсировать это досадное обстоятельство как при помощи специальных предложений (открытие мультивалютного вклада, например), так и банально предлагая более высокие ставки. Истоки такой щедрости следует искать, конечно, не в доброте душевной банковских учреждений, такой гешефт позволяет заработать на других активах клиента или на обслуживании предприятия, которое возглавляет клиент: «Если частное лицо принесет в банк 100 тыс. руб. – это один процент, а если глава акционерного общества разместит ту же сумму – уже другой. Ведь этот человек вместе с собой привел все свое акционерное общество, а это большая потенциальная выгода для банка», - рассуждает Александр Зеленцов, генеральный директор ОРИХ.

Банк может также предложить своим VIP-клиентам «вариации на тему» относительно новых видов вкладов, доходность по которым может значительно превысить пресловутые 12%: инвестиционные и индексируемые.

Индексируемый депозит подразумевает, что доходность вложений не фиксирована, а привязана к определенному инструменту – стоимости товаров, фондовому индексу, инвестиционному фонду и т.д. Подобный продукт есть у банка «КИТ Финанс» - депозиты, доходность по которым зависит от динамики цен на нефть и изменения индекса РТС. Максимальный доход по такому вкладу составлял 26,26% годовых.

В отличие от индексируемого депозита инвестиционный депозит подразумевает, что часть суммы, полученной банком от вкладчика, инвестируется в инструменты фондового рынка. При этом схема инвестиций и инструментарий могут быть различными, однако, как правило, речь идет об инвестициях части активов клиента в ценные бумаги. Но с ростом дохода растут и риски. Например, в случае индексируемого по РТС депозита, если индекс за период не вырастет, то процентная ставка составит ...0,1%.

В целом, максимальный гарантированный доход по VIP-депозитам не превышает 15%, и хоть и не на много, но все же лучше защищает VIP-активы от инфляции.

Высшее общество: вход по пластиковым картам

Другой стандартный продукт, предлагаемый в Оренбурге банками своим VIP-клиентам, – пластиковые карты premium. Это расчетные и кредитные карты класса Gold, Platinum платежных систем Visa International и MasterCard Worldwide, элитная пластиковая карта Visa Infinite.

К держателям карт Visa Gold, Visa Platinum предъявляются повышенные требования относительно первоначального взноса и стоимости годового обслуживания. Так, например, чтобы стать владельцем карты Visa Gold от Абсолют Банка необходимо внести на счет минимум 1000 дол. и оплатить годовое обслуживание – 50 дол. Visa Platinum – в пять раз дороже: 5000 дол. и 250 дол. соответственно.

Мультивалютная карта Visa Gold / MasterCard Gold, эмитированная ВТБ24, обойдется ее владельцу в 115 дол. ежегодно, минимальная сумма взноса составит 2000 дол.

Приятная сторона приобретения дорогого «пластика» заключается в многочисленных привилегиях и бонусах, открывающихся перед держателями VIP-карт. Вместе с золотой картой ВТБ24 клиент получает бесплатный сервисный пакет, включающий страхование жизни и здоровья, багажа, гражданской ответственности и пр., юридические, медицинские консультации во время зарубежных поездок, замена карты в течение 24 часов в случае ее утраты, дисконтную программу (эксклюзивные туры, бронирование отелей, аренда автомобилей, скидки в элитных бутиках и ресторанах).

Следует отметить, что подавляющую часть услуг оказывает платежная система через банк-эмитент карты.

Visa Platinum дает возможность воспользоваться кредитным лимитом от 10 тыс. дол., а также, помимо всех перечисленных для Visa Gold привилегий, включает возмещение средств в случае утраты или кражи купленных по карте товаров, и продление их гарантийного срока до 24 месяцев.

Замыкает линейку карт Visa International самая престижная из них - Visa Infinite. Приобретая такую карту, вы можете на себе ощутить сервис, доступный разве что принцам по крови. Но и требования к потенциальному «королю» будут соответствующие. К примеру, не предполагается, что человек, обладающий такой картой тратит меньше 20 тыс. дол. в месяц (естественно, только по карте) и за один раз обналичивает сумму меньше 500 дол.

«Содержать» такой пластик весьма недешево: порядка 600-700 дол. годового обслуживания плюс самые высокие комиссии за приостановление/возобновление операций по счету, в разы превышающие аналогичные тарифы для других карт. Но, как мы уже выяснили ранее, владелец Visa Infinite может себе это позволить. В Оренбурге такую карту эмитируют Промсвязьбанк, ВТБ24, Транскредитбанк и некоторые другие (см. таблицу).

В свою очередь, банк может себе позволить для такого, в прямом смысле, дорогого клиента организовать по некоторым вопросам, возможно, даже избыточный сервис. Кроме самых разнообразных глобальных круглосуточных служб поддержки (по медицинским, юридическим, финансовым и т. д. вопросам), страховки на 1 млн дол., исключительно

Существует особое элитное подразделение «пластика» от дорогих платежных систем Diners Club International и American Express. Эти клубные карты наделяют их владельцев ореолом престижа и стоят существенно дороже классических банковских продуктов.

DCI и AmEx - лидеры по выпуску карт для путешествий и развлечений (T&E - travel and entertainment). Каждому держателю предоставляется набор сервисных услуг, который включает в себя всевозможные страховки, организацию туристических и деловых поездок, бесплатный доступ в бизнес-центры и салоны (залы ожидания) в крупнейших аэропортах мира, услуги международной телефонной связи, различные системы бонусов и круглосуточную информационную поддержку. Карта рассчитана на людей, имеющих стабильный, выше среднего, доход и достаточно часто совершающих деловые или туристические поездки.

для держателей Visa Infinite платежной системой предусмотрена такая же глобальная и круглосуточная консьерж-служба, готовая выполнить практически любое пожелание клиента. Так, к примеру, консьержи позаботятся об организации VIP-поездки: предоставят информацию о рейсах, забронируют и выкупят билеты, а по прибытии расскажут о приличных заведениях в округе и забронируют столик в любом из них. Один звонок – и вежливые юноши и девушки, которые всегда говорят на русском языке, вплотную займутся организацией VIP-досуга: зарезервируют спортивный клуб, поле для гольфа, экскурсионный тур, достанут и привезут на дом билеты на любой концерт, спектакль или спортивное событие и т. д. и т. п.

Каждый, конечно, сам для себя решает: стоит ли раскошеливаться на элитный пластик. Если лишние 200-300 дол. обслуживания карты не бьют по карману, то нет никаких причин не заиметь такой атрибут. Но, на наш взгляд, платиновая карта как дорогой мобильник: может много, а реально используются чаще всего только звонки и sms.

К слову, из 430 тыс. карт премиум-сегмента, выпущенных в России в минувшем году, только 350 штук Visa Infinite, более 25 тыс. — Visa Platinum, а остальные — Visa Gold. По данным платежной системы, оборот по таким картам традиционно выше, чем по обычным. Например, Visa Gold используются для оплаты товаров и услуг в семь раз чаще, чем Visa Classic, Visa Platinum - в десять раз чаще, а Visa Infinite - в 16 раз чаще.

Капитал по доверенности

Когда появляются свободные деньги и их не очень много, то вариантов их размещения, по сути, тоже немного, и каждый в состоянии самостоятельно такое вложение осуществить, не потеряв при этом ничего (или почти ничего). Если сравнить капитал с плавательным средством, то мелкое суденышко будет плыть себе по финансовым волнам, и успех его путешествия зависеть будет скорее от погоды, чем от умения капитана. При ясном небе и попутном ветре быстро доберется до порта с названием «Капитализация», а налетит шторм – разобьется о скалы и потонет, оставив капитану на память обломок киля. А что если наш капитал – это большой лайнер? Шторм, что потопил лодку, ему не страшен, но с более серьезной стихией один капитан не справится, тем более если у него будут постоянно важные дела в рубке. Большому кораблю безусловно - большое плавание, но вместе со штурманом, шкипером и вперед смотрящим.

Вот примерно такую услугу и предлагают банки в Оренбурге своим VIP-клиентам, а называется она “индивидуальное доверительное управление” (ИДУ) и подразумевает, по сути, формирование индивидуального портфеля финансовых активов.

Банк размещает средства клиента как на фондовом, так и на валютном рынках, при этом используются самые разнообразные инструменты: начиная от государственных ценных бумаг и заканчивая венчурным финансированием.

На первом этапе личный банкир с учетом всех пожеланий випа по поводу рисков, доходности и сроков вложения средств выявляет стратегию инвестирования. При этом надо учитывать, что выбор какой-либо стратегии указывает лишь на основную цель инвестирования, но не подразумевает фиксированный набор инструментов, как в случае с непривилегированными клиентами.

Далее, в соответствии с выбранной стратегией, разрабатывается структура финансового портфеля. Если основная цель – сохранить средства, то до 100% активов могут составлять наиболее устойчивые инструменты, такие как государственные и муниципальные ценные бумаги и облигации российских компаний. Стремитесь к сверхдоходам – к вашим услугам акции второго и далее эшелонов: до половины всех активов. Помимо этого в формировании портфеля участвуют акции российских и иностранных крупнейших компаний и другие ценные бумаги. Минимальный срок «работы» средств, переданных в ИДУ, – полгода, на валютном рынке рекомендуется задержаться на год.

В ИДУ принимаются накопления от 3 млн руб. и выше, Альфа-банк, например, работает с капиталами от 25 млн руб. Наличие высоких требований к минимальному размеру активов продиктовано повышением эффективности вложения: ведь чем крупнее сумма, тем проще с ней работать в плане диверсификации. «Если имеется, скажем, всего 100 тыс. руб., то эффективно распределить их в 5-6 активов проблематично. Кроме того, на некоторых рынках существуют минимальные входные параметры, когда со средствами меньше миллиона на рынок уже не пройти», - объясняет Владимир Жуков.

Однако не все потенциальные клиенты оренбургского private banking расценивают эту услугу как жизненно необходимую. Александр Зеленцов, генеральный директор ОРИХ, противник любой спекуляции, предпочитает вкладывать деньги в бизнес, если не в свой, то в чей-нибудь еще: «Меня бы привлекла услуга, заключающаяся во вложении средств в инвестиционные проекты, с которыми пришли клиенты банка, притом, что сам банк будет выступать гарантом. Доходность при таких инвестициях в любом случае будет выше, чем по вкладу раза в 2».

Виталий Михайлов, директор автосалона «Реном», схоже высказывается на эту тему: «Одним из наиболее перспективных вложений собственных средств, после своего бизнеса, конечно, является недвижимость, мы видим, что стоимость ее постоянно растет. А вложиться в недвижимость можно и самостоятельно: скупить, например, несколько квартир и еще с найма заработать».

Золото, Ван Гог, Шато Лафит-Ротшильд 86-го и не только…

По аналогии с финансовыми активами банки распределят средства випов и в дифферентные им. Другими словами, осуществляют альтернативные инвестиции. Сюда относятся операции с золотыми и серебряными монетами, слитками золота (в том числе открытие обезличенных металлических счетов), составление коллекций элитных вин и произведений искусства, а также операции с недвижимостью. Альтернативные инвестиции выгодны тем, что не коррелируются с колебаниями фондового рынка, то есть будут защищены при внезапных обвалах в этом сегменте.

Вложение в золото выступает довольно надежным направлением сохранения средств, поскольку этот металл всегда в цене, и в нынешних условиях инфля-

VIP-услуги, предоставляемые банками Оренбурга

Банк	Услуга				
	Vip-вклад	Пластиковые карты premium	Управление финансовыми активами	Управление нефинансовыми активами	Прочие услуги
Абсолют	нет	Visa Gold, Visa Platinum (+ дисконтные карты IAPA, Priority Pass)	Брокерское обслуживание, ОФБУ	Памятные серебряные и золотые монеты	Депозитарий, доставка корреспонденции
АК БАРС	«Персона»: от 1 млн. руб., 11,5-12,7%	Visa Gold, Visa Platinum	Доверительное управление (АК БАРС Капитал), брокерское обслуживание, ПИФы.	нет	Сейфовые ячейки
ВТБ24	«Престиж (плюс)»: от 500 тыс. дол.(15 млн. руб.), ставки дифференцированы	Visa Gold, MasterCard Gold (мультивалютные), Visa Infinite	брокерское обслуживание на фондовом и валютном рынках; паевые инвестиционные фонды; индивидуальное доверительное управление на фондовом рынке; организация международных инвестиций.	нет	Инвестиционные, налоговые, юридические и пр. консультации, индивидуальные банковские ячейки
Транскредитбанк	«Престиж-рантье»: от 1 млн. руб., 9,25-10,75% При вкладе более 15 млн. руб. – карта Visa Platinum	Visa Gold, Visa Platinum, Visa Infinite	ОФБУ, персональный менеджер	Памятные и инвестиционные монеты Банка России	нет
Промсвязьбанк	«Премиум Лето»: от 20 млн. руб., 9,75-11,25%; «МОЙ СТАТУС»: от 5 млн. руб., 9,5-12,25%	Visa Platinum, Visa Infinite, MasterCard Gold, Visa Gold	нет	нет	нет
Сбербанк	«Особый Сбербанка России»: от 1 млн. руб., 7,5-9,5%	Visa Gold, Gold MasterCard	нет	нет	нет
Инвестиционный банк КИТ Финанс	нет	Master Card Platinum (банк Тинькофф Кредитные системы)	индивидуальное доверительное управление, инвестиционные программы, брокерское обслуживание	нет	инвестиционные, налоговые, юридические консультации

Вадим Стороженко, региональный директор Инвестиционного банка КИТ Финанс в Оренбурге

КИТ Финанс изначально создавался как инвестиционный банк, и сегодня мы одни из лидеров в этом сегменте. Мы предлагаем широкий спектр продуктов и услуг в сфере управления благосостоянием частных клиентов. В частности, у нас большой опыт работы с сегментом состоятельных клиентов, которым мы готовы предложить самые разнообразные инструменты, нацеленные на укрепление благосостояния и управление активами.

Безусловно, с каждым клиентом мы работаем индивидуально. Персональный менеджер в соответствии с инвестиционными пожеланиями клиента, используя те или иные инструменты, создает индивидуальный инвестиционный портфель, который может корректироваться в зависимости от рыночной ситуации и предпочтений клиента. В качестве инструментов могут выступать различные ПИФы, в том числе международные фонды семейства Fortis L Funds, позволяющие диверсифицировать активы по странам, валютам и инструментам, а также инструменты с защитой капитала – индексируемые депозиты и опционы. Индексируемый депозит – это сравнительно новый инструмент для российского рынка, хотя на Западе таких инструментов существуют тысячи. Это депозит, чья доходность привязана к определенному рыночному показателю – цене на нефть, индексу РТС, акциям ведущих российских эмитентов и т. д. Растет актив – растет и ваша доходность по депозиту, причем она может превышать в несколько раз доходность по традиционным видам сбережений. Самое главное, что при этом инвесторам гарантирован возврат вложенных средств как и в обычных вкладах, и минимальная фиксированная ставка.

Если говорить о паевых фондах, то мы предлагаем широкую линейку ПИФов ведущих управляющих компаний, благодаря этому каждый инвестор может сформировать наиболее подходящий лично ему инвестиционный портфель. В частности, состоятельным клиентам мы рекомендуем фонд «КИТ Фортис – Премиум» управляющей компании КИТ Фортис Инвестментс. Слово «премиум» в названии – не просто маркетинговая «фишка», это действительно индикатор уникальности продукта. Фонд создан для клиентов, желающих получить эксклюзивный подход к управлению активами, которые они инвестируют в фонд. Данный фонд использует уникальные инвестиционные инструменты с пониженной ликвидностью и широкую диверсификацию портфеля по разнообразным классам активов, что способно принести отличные результаты на длительных сроках инвестирования (от двух лет).

Еще хотел бы отметить интересные предложения в сфере кредитных продуктов – например, банковские карты «Тинькофф Кредитные Системы» уровня Platinum. Помимо своей основной функции – кредитной линии, данная карта предусматривает бесплатную страховку при поездках за рубеж, а также преимущества при использовании VIP-услуг аэропортов, отелей, при аренде автомобилей и т. п. Удобно, что при расчетах данной картой за рубежом, валюта конвертируется в валюту той страны, где находится держатель данной карты.

Также у нас есть интересные предложения в страховой сфере – это продукты компании «ЭРГО Жизнь». Ведь при комплексном подходе к финансовому планированию своей жизни у человека неизбежно появляется закономерная потребность в фундаментальной финансовой защите таких важных составляющих, как жизнь и здоровье, причем не только собственных, но и своих близких. Инвестиционно-накопительные страховые программы обеспечивают клиентам социальную стабильность, в том числе и после выхода на пенсию, гарантируют детям получение высшего образования, защищают финансовое благополучие семьи от негативных последствий непредвиденных обстоятельств.

Инвестиционный банк КИТ Финанс (ОАО)

Лицензия Банка России №1911 от 29.11.2007, лицензия ФСФР РФ на осуществление брокерской деятельности №078-04511-100000 от 18.01.2001.

На правах рекламы.

ции и ослабления доллара обезличенные металлические счета – одни из немногих, которые показывают положительную доходность.

Список объектов, пригодных для альтернативных инвестиций, не так уж широк: вложиться можно в недвижимость (как вариант банк может предложить закрытые фонды недвижимости), коллекцию вин, элитные часы, а также осуществить инвестиции на рынке предметов искусства, нумизматики или составить уникальную библиотеку. Всему этому присуще свойство увеличивать свою стоимость не пропорционально цене на нефть или фондовым индексам, а пропорционально только лишь прошедшим годам (и порой довольно многим). Осуществляя такие вложения, главное - не прогадать и выбрать именно те вина (часы, полотна и т. д.), которые в будущем действительно увеличат свою стоимость в разы. Например, для тех, кто занимается инвестициями в вино, существует специальное понятие – вино инвестиционного уровня или ВИУ. Собранная сегодня коллекция из таких ВИУ, купленных по 25 дол. за бутылку, через 10 лет будет стоить миллионы.

Часы, как ни странно, тоже можно рассматривать как объект инвестирования: лимитированные выпуски высококачественных изделий фирм с мировым именем (например, Grand Manufacture, Piaget, Maurice Lacroix) со временем удваивают и даже утраивают свою стоимость.

Такие операции непосредственно в компетенцию банка не входят, но как уже говорилось выше, специально для предоставления таких услуг в штате банковского учреждения находятся специально обученные люди, которые по поручению клиента через его персонального менеджера этим делом займутся.

Очевидно, что такую услугу способны оказывать только очень крупные финансовые учреждения, обладающие разветвленной инфраструктурой и широкими возможностями взаимодействия с партнерскими компаниями в самых различных областях. Из российских банков сегодня альтернативные инвестиции осуществляет УРАЛСИБ Банк121 – это специализированное подразделение ФК "УРАЛСИБ", инвестиции в недвижимость и винные коллекции проводит также Росбанк.

Если с драгоценными металлами на том или ином уровне работают практически все банки (в том числе и местные), то с остальными пунктами программы будет посложнее. Региональные банки на сегодняшний день не имеют инфраструктурных возможностей для полноценной работы на рынке альтернативных инвестиций, филиалы более крупных банков информации о таких услугах тоже не предоставляют. Вследствие чего можно сделать вывод, что в регионе услуга по альтернативному инвестированию в полном ее понимании отсутствует.

Грани разумного, или есть ли конец у списка VIP-услуг?

Чем еще готовы порадовать банки своих дорогих клиентов? Теоретически, ответ на этот вопрос зависит от фантазии последних. Но если отвлечься от мифов о том, что клерки начищают своим VIP-клиентам паркет и выгуливают собак три раза в день, то, помимо всех вышеперечисленных продуктов и услуг, банки также оказывают випам комплекс услуг, объединяющихся в одну группу с общим названием Lifestyle Management.

Внутри этой группы можно условно выделить три блока однородных услуг:

· инвестиционные, которые мы рассмотрели в предыдущем разделе;

· консультационные;

· «комплиментарные».

Консультационное направление во многом сопровождает инвестиционное, так как для проведения операций с недвижимостью, антиквариатом и другими специфическими активами, необходим профессиональный консалтинг по вопросам налогообложения, юридического сопровождения, страхования. Но и без покупок у клиентов хватает вопросов, которые им нужно обсудить со своим банкиром, например, вступление в наследство, реструктуризация бизнеса, получение образования для детей и многое другое.

Опять же при работе с нефинансовыми активами может понадобиться оценка предметов искусства, нумизматических знаков. И далее, непосредственно во время заключения сделки банк не оставит клиента без опеки: произведет взаиморасчеты, инкассацию крупных денежных средств, предназначенных на оплату покупки, а также инкассацию и последующее хранение самого купленного предмета.

И все же наибольший простор для фантазии открывается при формировании услуг в «комплиментарном» сервисном сегменте. Самым простым примером могут служить различные партнерские программы банков с торговыми и сервисными компаниями, в рамках которых VIP-клиенты могут приобретать товары или услуги со скидкой или получать бонусы. Это могут быть медицинские клиники, образовательные учреждения, торговые сети, бутики, авиакомпании, туроператоры, спортивные комплексы или салоны красоты. Список партнеров может быть очень велик.

В целом услуги группы Lifestyle Management предлагают банки специально разрабатывающие VIP-программы и осуществляющие полноценный VIP-сервис. Некоторые наши эксперты даже полагают, что собственно private banking начинается только после начала предоставления именно этого комплекса услуг. Такой сервис по плечу (и по карману) только очень серьезно инфраструктурно организованным банкам, таким как Уралсиб Банк121, ВТБ24, Росбанк.

В идеале банк должен принимать самые оптимальные решения для предупреждения возможных потерь клиента, связанных как с положением на рынках, так и с его бизнесом, с семейными потребностями в финансах. Например, клиенту срочно нужны деньги. Банкир советует взять краткосрочный кредит на приемлемых условиях, но не отвлекать их с депозитов с потерей процентов и не выводить из других доходных инструментов. То же самое касается планирования расходов на обучение членов семьи клиента, на отдых и прочие нужды.

На оренбургском рынке подобие этой услуги представлено в ВТБ24, по остальным банкам такой официальной информации нет. Впрочем, круг банков, предоставляющих для своих клиентов услуги VIP-банкинга, практически ограничен теми, которые представлены в нашей таблице. У остальных банков, работающих на оренбургском рынке, услуги для VIP-клиентов либо присутствуют в зачаточном состоянии, либо отсутствуют вовсе.

Тем не менее, оренбургские VIP-клиенты такой сервис встретили бы с теплотой: «Меня бы такая услуга определенно привлекла, - поделился с нами Виталий Михайлов, - такие услуги наверняка могут быть востребованы, потому что персональное отношение – это всегда интересно».

В заключение хотелось бы сказать, что VIP-банкинг в некоторой степени является показателем зрелости банка как финансового учреждения, а степень развития этой услуги в стране – показателем зрелости банковской системы в целом. В европейских банках VIP-программы занимают от 30 до 40% всех услуг физлицам, в России – не больше 5-7%. Никто ведь не сомневается в зрелости европейской банковской системы? Таким образом, вероятно, нашему отечеству еще предстоит дорасти до такого уровня, и на данном этапе бурное развитие private banking в центральных регионах и столичных центрах просто еще не докатилось до периферии, каковой, как ни обидно, но является Оренбургская область.

Елена Лукина.

Владимир Жуков, директор УК ООО «АктивФинансМенеджмент»:

«В вопросах персонального финансового обслуживания и банки, и УК имеют свои преимущества»

Коль скоро инвестиционные услуги считаются одними из основных в VIP-банкинге, то есть смысл поговорить о тех, кто помимо банков, готов такие услуги оказывать, то есть управляющих и инвестиционных компаниях. На тему VIP-обслуживания на финансовых рынках мы побеседовали с директором УК ООО «АктивФинансМенеджмент» Владимиром Жуковым.

- Владимир Валерьевич, какие услуги на финансовом рынке управляющая компания может предложить VIP-клиентам?

- В первую очередь это услуги в области доверительного управления. Они позволяют клиенту, занимаясь привычным для себя делом, участвовать в рыночных процессах, извлекая из них прибыль. УК берет на себя функцию выбора объектов инвестиций, в других случаях действует согласно заранее утвержденной инвестиционной декларации. Кроме того, компания может предоставлять ряд сопутствующих услуг, например, консультации, аналитические обзоры, рекомендации в выборе, прямая горячая линия, индивидуальное сопровождение в различных финансовых областях, персональный менеджер и т. д.

Возможности компании зависит лишь от наличия лицензий, которые могут позволять осуществлять управление на рынке коллективных или индивидуальных инвестиций. А отнесение клиента к категории VIP прямо зависит от суммы инвестирования.

- Какая это будет сумма?

- В среде инвесторов коллективных инвестиций (пайщиков ПИФов) планка относительно невысока и составляет не менее 1 млн руб., а при использовании услуг индивидуального доверительного управления такой порог может составить уже 30 млн. Конечно, каждая компания сама определяет свой уровень прохождения. Это напрямую зависит от маркетинговой стратегии, конъюнктуры рынка, конкурентной среды и региональных особенностей.

- Кто конкурирует на этом рынке?

- Зоной интереса нашей компании является город Оренбург и Оренбургская область, поэтому конкурентами для нас являются региональные и функционирующие в идее филиалов и представительств различные банки и инвестиционные компании. Конечно, крупные российские банки и компании несравнимо больший опыт и возможности, но я считаю, что «региональность» компании следует использовать скорее как конкурентное преимущество, поскольку мы находимся здесь, нас знают в лицо, кроме того, наша компания опирается на крупный региональный банк, что важно для установления доверительных отношений.

- Как Вы считаете, VIP-сервис – бизнес рентабельный?

- Однозначно, да! Это связано с тем, что при работе с крупным капиталом, управляющий может рассчитывать на больший размер комиссии вознаграждения.

- Многие банки в отдельную категорию выделяют репутационных клиентов, которые поддерживают на счетах меньшие остатки, но при этом являются представителями политической, культурной элиты. К УК такая практика тоже применима?

- Да, безусловно, есть клиенты, с которыми интересно работать именно с точки зрения финансовой составляющей вопроса, эти люди, как правило, достаточно грамотны и продвинуты в вопросах финансового менеджмента и ценят качество финансового результата, удобство и комфорт обслуживания. Наряду с этой категорией клиентов есть люди, которые обладают деловой репутацией, публичностью и известностью в общественной, политической и культурной жизни нашего общества и, конечно, мы очень заинтересованы в них как в VIP-клиентах, что хорошо сказывается на имидже компании.

- Как Вы считаете, услуга перспективна для региона, она будет востребована?

- На самом деле тема эта на пике уже года как 3 и на сегодняшний день можно с уверенностью сказать, что категория VIP-клиентов как многочисленная группа уже сформировалась, и услуга эта более чем востребована в Оренбурге. Как будет развиваться предложение? Очевидно, что данный сектор будет расти, но вот какими темпами... Здесь следует отметить, что VIP-обслуживание в регионе уже есть, и о каком-либо насыщении в этой области говорить преждевременно.

- Говоря о минимальном пороге вхождения в VIP-сервис, который Вы планируете установить в своей компании, Вы озвучили цифру в 1 млн руб. Как Вы считаете, банкам тоже следует ориентироваться на эту сумму?

- Величина такого порога зависит от возможностей банка. VIP-сервис очень трудоемкий, в первую очередь по времени, поскольку на каждого клиента персонально нужно много тратить времени. Для этого нужны соответствующие инфраструктурные возможности и большие финансовые институты такие возможности имеют. Если наши московские коллеги могут сегодня озвучить цифры в 30 млн руб., то в регионах в борьбе за клиента этот уровень будет снижаться. Для банков, на мой взгляд, оптимальной будет планка в 100 тыс. дол., но сумма эта напрямую будет зависеть от маркетинговой политики банка, которую банк использует для выхода на рынок VIP-услуг.

Нижнее пороговое значение, безусловно, должно существовать. На сегодняшний день мы условно считаем, что для Оренбурга наличие суммы в 1 млн руб. позволяет рассматривать ее как определенный обособленный капитал и работать с ней эффективно. Однако, чем больше сумма, тем более диверсифицированным и, следовательно, эффективным будет управление.

- Для Вас VIP-сервис подразумевает

какой-то определенный фиксированный набор продуктов или он может расширяться в соответствии с потребностями клиента? Например, если VIP-клиент затребует какую-то услугу, которая на сегодняшний день у вас отсутствует, вы готовы начать предоставлять такую услугу?

- Это зависит от того, что мы готовы декларировать. Все зависит от наших профессиональных возможностей на сегодня, , нашего законодательства, нашего менеджмента, но в первую очередь персонально от клиента.

- Как Вы считаете, может ли сегодня VIP-сервис являться основным направлением деятельности?

- Однозначно, да. VIP-обслуживание дает широкие возможности тем, кто эту услугу предоставляет, и на самом деле не только в финансовом секторе. Это существенная имиджевая составляющая, серьезный потенциал в развитии бизнеса. Потому что, кто есть VIP-клиенты? Это чаще всего руководители, собственники различного бизнеса, при взаимодействии с которыми открываются возможности сотрудничества во многих областях, в том числе, получение большего числа клиентов через них. Экономический эффект в этом случае очевиден и понятен.

- То есть Вы считаете, что доля VIP-услуг может сегодня в оренбургских учреждениях занимать достаточно большую долю, скажем, до 40%?

- Думаю, не более 10%, но в богатом зарубежном опыте существуют компании, которые предоставляют и больше 40%...

- Ну и, наконец, в чем по Вашему заключается преимущество УК, инвесткомпаний перед банками в вопросах VIP-обслуживания?

- Следует сказать, что и у банка есть свои преимущества перед УК, и у УК тоже есть определенные плюсы перед банком. Так как являясь, казалось бы, игроками на одном поле, мы друг от друга отличаемся. Если банк более регламентирован в своем сервисе, то компании удается в рамках своей деятельности все же быть гибче, поскольку банк - серьезный структурированный механизм, а для VIP-клиентов подчас важна именно гибкость в определенном понимании, готовность оперативно предоставлять услугу, решать нестандартные ситуации. С другой стороны, банк располагает более серьезной технической базой, и там, как правило, на более высоком уровне находится риск-менеджмент. Кроме того, банки обладают большой территориальной сетью и развитой инфраструктурой обслуживания физических лиц.

ВЫВОД

Региональные банки не готовы к развитию самостоятельного обособленного вип-сервиса, или не считают нужным его развивать. Возможно, наши банки на самом деле слишком неповоротливы, чтобы оперативно реагировать на изменение рыночной ситуации и пионерами в развитии данного направления окажутся именно инвесткомпании. В этом случае опыт местных УК может послужить хорошим примером для банков, которые пусть с опозданием, но тоже придут на этот рынок.

«ИППОТЕРАПИЯ ДЕТЯМ»

Дословно иппотерапия - это лечение лошадью. Это уникальный комплексный многофункциональный метод реабилитации людей, больных церебральным параличом. В России эта методика не столь распространена, как в зарубежных странах, её стали применять только с 1991 года.

Всё началось в Москве, где появились первые группы лечебной верховой езды. В столицу приглашали зарубежных врачей-иппотерапевтов, чтобы они обучили наших специалистов. Сегодня подобные школы работают во многих городах. В большинстве своём они развиваются за счёт спонсоров, нет специальной государственной поддержки.

Долгое время в Оренбургской области пытались начать благородное дело, но постоянно возникали преграды: не было ни специалистов, ни подготовленных лошадей. С июля 2007 года методика лечения стала применяться и в Оренбурге на базе конноспортивной школы «Гармония». Финансовую поддержку проекту оказали ЗАО «СГ «УралСиб» и Союз «Корпорация Марков и К».

Как объясняет врач—иппотерапевт при конноспортивной школе: «Курс лечения иппотерапии длится два месяца, занятия проходят один – два раза в неделю на манеже, который находится по адресу: Загородное шоссе, 1. Для ребенка занятия должны быть в радость, он должен стремиться к ним. Пока у нас есть только одна лошадь, которая полностью подходит для занятий иппотерапией».

Благотворительная деятельность является важным направлением работы в жизни многих компаний. Социальная ответственность перед обществом через реальную помощь нуждающимся – часть идеологии спонсоров проекта, а вовсе не дань моде. В качестве основного адресата благотворительной помощи они определили для себя самую незащищённую часть населения – детей. Ежегодное финансирование проекта «Иппотерапия детям» - тому подтверждение.

Весной 2008 года проект «Иппотерапия детям» был выставлен на ежегодный Всероссийский конкурс социальных программ в области страхования. В мае 2008 года по решению компетентного жюри проект был признан лучшим в номинации «Социальный проект года», а «УралСиб» стал лауреатом премии «Золотая саламандра».

Как «откадрировать» область?

Вопрос обеспечения бизнеса квалифицированными кадрами всерьез обеспокоил представителей крупнейших промышленных предприятий региона. То, что существующая система образования готовит не то и не тех, уже не обсуждается ими. На повестке дня другой вопрос: какие механизмы могут заставить образование учесть нужды реальной экономики. И если таких механизмов нет, то как создать альтернативу существующей системе подготовки кадров для удовлетворения собственных нужд. Да, второй путь может оказаться гораздо накладнее, но зато точно приведет к нужному результату. Да и борьбы с «ветряными мельницами» в виде чиновников от образования можно будет избежать.

Первый шаг на пути планомерной подготовки востребованных кадров уже сделан. В Оренбургском областном союзе промышленников и предпринимателей (работодателей) была создана специальная рабочая группа из работников исполнительной дирекции, экспертов от предприятий, учебных заведений, профильных министерств правительства Оренбургской области для составления прогноза дополнительной потребности в кадрах для отраслей экономики области на 8 лет вперед. В ходе мониторинга информацию потребности в кадрах представили 33 муниципальных образования, 120 предприятий области. Развитие предприятий малого бизнеса в Оренбургской области учтено также как один из определяющих факторов в расчетах общей дополнительной потребности в кадрах на период до 2015 года.

В 2015 году по отношению к 2006 году рост потребности в кадрах составит около 30%, при росте валового регионального продукта (ВРП) в 1,8 раза. По структуре - до 70% рост ВРП будет обеспечен за счет производительности труда.

Прогноз дополнительной потребности в кадрах на перспективу определен из расчета минимальной потребности экономики Оренбургской области к 2015 г. на уровне 61,2 тыс. чел.

Потребность в специалистах составит:

- с высшим образованием - 21,1 %;
- со средним профессиональным образованием - 15,6 %;
- с начальным профессиональным образованием - 63,3 %.

В структуре дополнительной численности работников к 2015 году почти 60% обусловлено за счет увеличения объемов производства и создании новых рабочих мест, остальные 40% - за счёт развития новых видов деятельности.

Таблица 1. Прогноз дополнительной потребности в кадрах, тыс. человек

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Дополнительная потребность всего в экономике области, тыс.чел.	47,5	48,9	49,5	53,3	57,7	57,7	60,7	60,7	61,2
промышленности	15,6	16,5	16,5	18,3	19,3	19,3	20,2	20,5	21,0
строительстве	7,2	7,3	7,3	8,7	10,5	10,5	11,4	11,0	11,0
транспорте и связи	5,1	5,4	6,0	6,1	5,2	5,2	6,2	6,2	6,2
сельском хозяйстве	4.3	4,4	4,4	4,9	5,7	5,7	5,9	6,0	6,0

Таблица 2. Сводные данные дополнительной потребности в кадрах, тыс. человек

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Потребность всего, тыс.чел.	48,5	49,9	50,5	54,3	57,5	57,5	60,6	60,7	61,2
В том числе за счет:									
увеличения объемов производства;	16,7	17,0	17,5	18,5	19,0	19,0	20.0	20,0	20.2
создания новых рабочих мест	13,0	13,0	13.0	15,0	15,5	15,5	15.6	15,7	15.7
развития малого бизнеса	3,5	4,6	4,7	5,5	6,0	6.0	8.0	8,0	8.5
индивидуального предпринимательства	2,5	2,5	2,5	2,5	3,0	3,0	3.0	3,0	3,0
Итого в производственной сфере	35,7	37,1	37,7	41,5	43,5	43,5	46,6	46,7	47,2
Итого в непроизводственной сфере	12,8	12,8	12,8	12,8	14,0	14,0	14,0	14,0	14,0

Оренбуржье славится трудовыми династиями

Впервые в области проводится конкурс «Трудовая династия Оренбуржья». В нем приняли участие 98 семейных династий самых разных профессий из 40 предприятий области. Чествование самых достойных пройдет в начале августа.

Для церемонии награждения все готово. Разработаны дипломы специального образца. Победителям конкурса будут вручены золотые нагрудные знаки, а лауреатам – серебряные. Сама форма медали предложена Санкт-Петербургским Монетным двором. А эскиз, который нанесен в центре знака, - оренбургскими художниками. В нем по замыслу авторов отражены главные символы Оренбуржья: газ, нефть, хлебный колос.

Конкурс проводился по четырем номинациям: «За эффективную работу», «За сохранение преемственности профессии», «Самая старейшая династия» и «За наилучшее представлении фамилии». В соответствии с решением жюри победителями признаны 12 династий, а 23 - лауреатами.

***

По признанию устроителей конкурса, такая активность участников не прогнозировалась.

- Не думали, что идея приобретет огромную популярность и размах, - говорит куратор проекта Борис Резницкий, заместитель директора исполнительной дирекции Оренбургского союза промышленников и предпринимателей. - Люди не просто писали представления о себе и о своей трудовой династии, а оформляли альбомы. Все данные подтверждали документально. Присылали фотографии, вырезки из газет, ксерокопии почетных грамот, трудовых книжек, удостоверений к наградам. Словом все, что может подтвердить их причастность к семейной династии.

***

Одно из условий конкурса – действующая трудовая династия в двух-трех поколениях. Например, в сельхозартели им.Пушкина Бузулукского района Николай Башкатов – основатель династии механизаторов. Его дело продолжают два сына и три внука. Все продолжают работать на ниве сельского хозяйства в этой же организации. Общий стаж у них – 120 лет.

Абсолютными рекордсменами стала семья Гличевых. История их династии взяла начало от известного оренбургского геолога Хоментовского. У них общий стаж 250 лет. И все они трудятся в ООО «Газпром добыча Оренбург».

***

Акцент первого областного конкурса сделан на трудовые династии. Его цель - заострить внимание молодежи на уважительном отношении к труду, воспитании семейной гордости и преданности выбранной профессии.

- На сегодняшний день самая главная проблема по определению президента – кадровая. В России, и в Оренбурге в частности, не хватает квалифицированных рабочих кадров, - говорит заместитель директора исполнительной дирекции Оренбургского союза промышленников и предпринимателей Борис Резницкий. - И проблема здесь отнюдь не материального характера. Первоклассные станочники, фрезировщики получают зарплату на производстве до 20 и более тысяч рублей. И если нам удастся привить любовь к труду, к преемственности профессии и поколений, где отец передает свое мастерство сыну, то это положительно скажется на развитии производства, как на предприятиях, так и в целом на экономике страны.

ДИНАСТИЯ	Суммарный стаж работы на предприятии (лет)
ГЛИЧЕВЫХ (ООО «Газпром добыча Оренбург») Глава – Гличев Андрей Юрьевич отец главы Гличев Юрий Артемьевич мать Хоментовская Ольга Александровна жена Гличева Ирина Витальевна дочь Мулина (Гличева) Екатерина Андреевна зять Мулин Дмитрий Вячеславович дочь Потапова (Мулина) Ольга Андреевна брат Гличев Александр Юрьевич сын брата Гличев Артем Александрович сын брата Гличев Владимир Александрович жена брата Бочкарева Лариса Юрьевна	250
ЦЕНТ (ОАО «МК «ОРМЕТО-ЮУМЗ») Глава Цент Матвей Филиппович сын Цент Александр Матвеевич сын Цент Андрей Матвеевич сын Цент Виталий Матвеевич сын Цент Игорь Матвеевич сын Цент Василий Матвеевич дочь Цент Любовь Матвеевна сноха Цент Нина Альбертовна зять Федосеев Владимир Николаевич внучка Усова (Федосеева) Екатерина Владимировна	219
АВЕРЬЯНОВЫХ (СХА им. Дзержинского), Бузулукский р-н Глава Аверьянов Андрей Михайлович сын Аверьянов Александр Андреевич сын Аверьянов Михаил Андреевич сын Аверьянов Юрий Андреевич внук Аверьянов Сергей Михайлович внук Аверьянов Юрий Александрович сноха Аверьянова Марина Борисовна сноха Аверьянова Светлана Юрьевна	218
МУЛЛИНЫХ (ОАО «УРАЛЬСКАЯ СТАЛЬ») Глава - Муллин Анатолий Степанович сын Муллин Сергей Анатольевич дочь Ершова Людмила Анатольевна дочь Ашихмина Галина Анатольевна зять Ершов Владимир Иванович внук Муллин Денис Сергеевич внучка Заморуева Марина Владимировна внук Еремин Николай Юрьевич	204
КАВЕРИНЫХ (ОАО ПО «СТРЕЛА») Глава - Каверин Николай Ефимович сын Каверин Владимир Николаевич сноха Каверина Евгения Андреевна дочь Фадеева Татьяна Николаевна внук Фадеев Алексей Владимирович жена внука Фадеева Оксана Александровна	154
ЗАВАЛИШИНЫХ-ЧЕЛЯКОВЫХ (ИРИКЛИНСКАЯ ГРЭС) Глава - Завалишин Виктор Васильевич брат Завалишин Владимир Васильевич жена брата Завалишина Любовь Устиновна сестра Челякова Татьяна Васильевна муж сестры Челяков Александр Михайлович племянник Челяков Сергей Александрович жена племянника Челякова Ксения Сергеевна племянник Челяков Алексей Александрович муж сестры Денисов Виктор Всеволодович муж племянницы Макаров Андрей Петрович	150
ПЕЛЁВИНЫХ (ОАО «ОРСКНЕФТЕОРГСИНТЕЗ») Глава – Пелёвин Сергей Александрович мать Пелёвина Анна Николаевна жена Пелёвина Галина Степановна брат Пелёвин Юрий Александрович сноха Пелёвина Светлана Петровна дочь Алемасцева Анна Сергеевна зять Алемасцев Евгений Александрович	145

***

В этом году в области положено начало хорошей традиции – поддержка и пропаганда трудовых династий. В дальнейшем подобные конкурсы могут стать хорошей формой трудового воспитания молодежи.

Торговая «жилка» Оренбуржья

24 июля все работники торговли отмечают свой профессиональный праздник. И если бы его не было, то придумать такой праздник надо было обязательно. Ибо обойти праздником практически самую многочисленную профессиональную когорту тружеников нашей экономики было бы чрезвычайно несправедливо.

В настоящее время торговля и потребительский рынок в целом - один из самых интенсивно развивающихся секторов экономики. Оборот розничной торговли по сравнению с 2000 годом увеличился в 2,8 раза и составляет 90,3 млрд руб. По темпам роста этого показателя наша область занимает 3 место в Приволжском федеральном округе. Население области за 2007 год приобрело продовольственных товаров на сумму 39,8 млрд руб., непродовольственных – на сумму 50,5 млрд руб. Это свидетельствует о том, что жители нашей области стали лучше жить, больше зарабатывать и могут позволить себе тратить больше средств на товары длительного пользования (одежда, мебель, стройматериалы и др.). В области функционируют свыше 8,7 тысяч магазинов с торговой площадью более 725,5 тысяч м^2, 3,3 тыс. предприятий общественного питания, свыше 200 оптовых организаций и предприятий, осуществляющих поставку потребительских товаров, 3 оптовых продовольственных рынка, 10 оптово-розничных торговых комплексов и 53 розничных рынка. В результате, обеспеченность торговыми площадями (на 1000 жителей) в области составляет 342,3 м^2. В Оренбурге этот показатель равен 579,8 м^2, что соответствует уровню крупных городов России.

При этом меняется сам подход к торговым точкам. По согласованию с управлением Роспотребнадзора на улицах города были запрещены к размещению выносные столы, прилавки по реализации продовольственных товаров, лотки по продаже молочной продукции, был ужесточен и порядок размещения объектов по реализации бахчевых культур, реализация которых санкционированно осуществлялась только на рынках города.

Эта отрасль – одна из самых многочисленных. В торговле трудятся 63 тысячи человек (3% от численности населения области). Они обеспечивают 3,8% налоговых поступлений на региональном уровне и 5,5% - на местном уровне.

За последний год определились и «передовики» от торговли. На замену уличным киоскам приходят серьезные торговые сети:

- бытовой техники («Эльдорадо», «М-Видео», «Бытовая техника», «Электронный мир» и др.)
- мебели («Интерьер», «Фаренгейт», «Офелия» и др.)
- строительных и отделочных материалов («Евростиль», «Стройторгсервис»)
- продовольственных товаров («Метро», «Орбита», «САМ», «Эконом», «Магнит», «Патэрсон», «Полушка» и др.).

Однако, как показывает практика, проблем у оренбургских предприятий торговли тоже хватает. Как рассказали нам в Торгово-промышленной палате, прежде всего предпринимателей волнуют проблемы с выходом на оренбургский рынок сбыта. Особенно это касается сельхозпроизводителей, которые просто не могут нормально вести торговлю в Оренбурге и области из-за высокой конкуренции с производителями из других регионов России и зарубежных коллег. Как это ни парадоксально, но оказывается гораздо легче везти товар из Башкирии, Самарской, Челябинской областей и других регионов, чем продавать продукцию собственного производства. Это, в частности, актуально для молочных, мясных и зерновых продуктов. Так, только за представление продукции в одной из известных торговых сетей города с предпринимателей запросили 40 000 рублей в месяц.

Оборот розничной торговли

	Январь-июнь 2008г.		
	млн рублей	в % к	
		январю-июню 2007г.	к общему объему оборота
Продовольственные товары	25357,5	128,2	44,1
Непродовольственные товары	32142,5		55,9

Гудьдар _____

Общее состояние дел в торговой сфере Оренбургской области мы обсудили с заместителем министра экономического развития области, начальником управления потребительского рынка и координации государственных закупок Эдуардом Берлиным.

-Эдуард Михайлович, какие предприятия торговли Вы можете назвать лидерами рынка?

- В продовольственной сфере это, конечно, федеральные сети: «Мосмарт», «Метро», «Магнит», «Патэрсон» и др. Открываются новые торговые сети «Смак», «Корзинка». Вообще, федеральные торговые сети уже давно работают на оренбургском рынке, они заняли свою нишу и интенсивно развиваются.

В непродовольственной сфере можно отметить «М-Видео», «Эльдорадо», «Техносила» и др. Конечно, это в основном, федеральные сети, которые приходят к нам в регион, ведут активную рекламную политику, проводят всевозможные акции. Сейчас ведь не проблема что-то произвести, проблема – продать, найти пути. Поэтому те, кто вкладывают средства в развитие своего бренда, проводят стимулирующие акции, те и побеждают.

- Почему в нашей области так активно развиваются федеральные торговые сети, и практически нет оренбургских гипермаркетов?

- Возможности для начала бизнеса у оренбургских предпринимателей абсолютно такие же, как и у федералов. Если у них есть на это средства, они берут торговые площади в аренду или строят в собственность и открывают систему торговли. Открыть магазин - не проблема. Проблема наполнить магазины товаром. Сетевые структуры при этом выигрывают тем, что система логистики, снабжения у них уже налажена, закупка и доставка товаров обходится намного дешевле.

Очень трудно сейчас приходится розничным магазинам, особенно тем, которые находятся в аренде. Времена, когда можно было поехать на оптовый рынок в Самару или Москву купить товар, а затем продать по выгодной цене, прошли. Сейчас рынок концентрируется. Если есть прямые контакты с производителями, те, кто берут большие объемы товаров, имеют здесь преференцию. Они устанавливают свои цены, и только потребитель может выбирать, где ему покупать. Хотя говорят, что эти магазины умрут, они будут, просто им нужно искать свое место под солнцем, какие-то другие формы работы, кооперации, интеграции между собой, чтобы вести единую закупочную политику, устанавливать какие-то стандарты работы. Сейчас ведь очень большая конкуренция. Выбирает только покупатель.

- В наших магазинах очень мало представлена оренбургская продукция. Почему?

- Да, к сожалению, это так. Поставки из Башкирии, Самары значительно превышают объемы поставок наших производителей. Например, по молочной продукции мы представлены только в эконом-классе: молоко в целлофановых пакетах. Молоко в тетра-упаковке, продукты переработки (творог, кефир) у нас производятся, но они не востребованы. Они не выдерживают конкуренцию с другими поставщиками, потому что производители не выстраивают сбытовую систему, не занимаются маркетингом, ссылаясь на нехватку средств, у них слабый менеджмент. Это вечная цепочка: нам мало платят, потому что мы плохо работаем, и мы плохо работаем, потому что нам мало платят.

Сейчас на рынке за место под солнцем производителям бороться очень-очень трудно, и поэтому мы в рамках министерства вырабатываем политику кооперации производителей, создания единых брендов, участия в единой сбытовой политике, но пока это идет еще очень трудно. Когда рынок не насыщен, политика совсем другая, работать и продавать легко. А у нас рынок перенасыщен, выбор большой. Производители говорят, что у нас замечательная продукция, свежая, вкусная, но до потребителя эта информация почему-то не доходит.

Все это очень хорошо должны понимать производители, но пока этого не происходит. Тех, кто понимают и что-то делают, мы видим, как обычные потребители. Например, такие компании, как «Золотой цыпленок», «Живая вода» ведут активную политику и предлагают достойные продукты, поэтому они и востребованы у покупателей.

- Происходит ли рост заработных плат в торговой сфере?

- Да, конечно. Бизнесмены, понимая, что нужно отрабатывать какие-то механизмы и улучшать качество обслуживания, все больше вводят электронные системы учета, это требует большей квалификации персонала, а это, следовательно, дороже стоит.

- Какова сейчас ситуация с ценами на рынке, и каким образом рост цен отражается на предприятиях торговли?

- Нельзя сказать, что рост цен благоприятно сказывается на предприятиях торговли. С одной стороны, конечно, продажи

растут, но вместе с ними растут и издержки. Ведь в цене повышается все, в том числе и сырье для торговли.

Стабильности на рынке не будет никогда, поэтому нужно уметь приспосабливаться к таким условиям. Инфляция 10-12% в год – это нормально. Но если темпы 4% в месяц, то начинается обратный процесс, люди покупают меньше, ограничивают себя в определенных категориях товаров. Меняется структура потребления, непродовольственный сектор уступает место продовольственным товарам. Но опять же, чтобы стимулировать цены, нужно наращивать объемы производства, для чего нужно стимулировать политикой сбыта, налогов, льгот.

В налоговой политике мы, конечно, особо повлиять не можем, потому что это регулируется федеральными органами власти. С 2005 года мы предоставляем систему микрокредитования, субсидирования ставок. Такие программы есть и в Министерстве сельского хозяйства (потребительские кооперативы, гарантии кредитования). Предприятия торговли могут воспользоваться этими возможностями. Сейчас принят хороший закон: при покупке технологического оборудования предприятия освобождаются от ставки налога на имущество. Другой вопрос – насколько эффективны и достаточны ли эти программы. Наверно, их не достаточно, но это уже приоритет федеральных органов.

Основные показатели развития потребительского рынка Оренбургской области за 2005 – 2007 годы

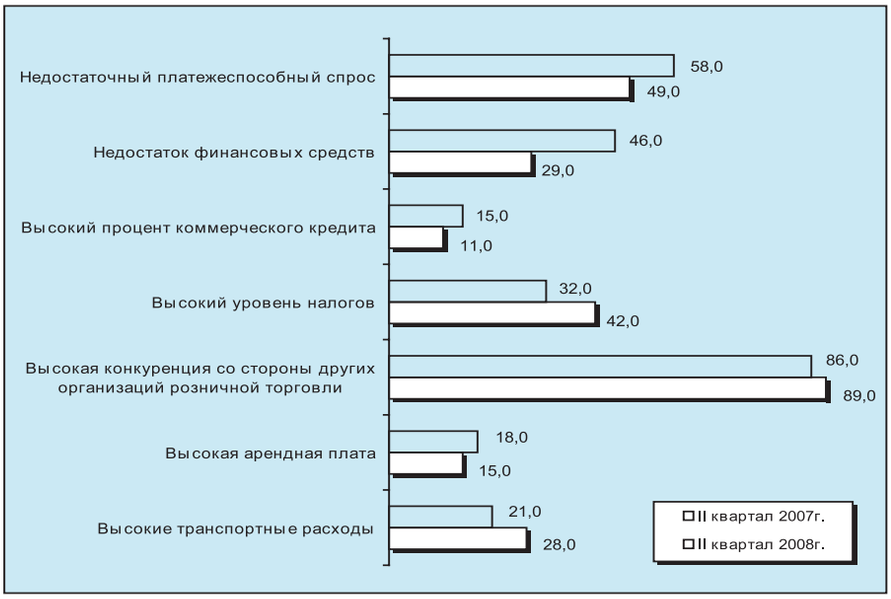
	Един. измер.	2005 год		2006 год		2007год	
		Факт	Темп роста, в % к 2004 году	Факт	Темп роста, в % к 2005 году	Факт	Темп роста, в % к 2006 году
Оборот розничной торговли	млн руб.	54328,6	122,3	69486,9	118,8	90265,5	121,3
в том числе:							
продовольственные товары	млн руб.	24120,9	110,8	30036,2	114	39808,5	123,2
непродовольственные товары	млн руб.	30207,7	132,2	39450,7	122,7	50457	119,9
Продажа товаров на рынках	млн руб.	15986,1	106,8	18618,8	108,4	20124,1	100,9
Удельный вес продажи товаров на рынках в обороте розничной торговли	%	29,4	– 4,2	6,8	– 2,6	22,3	– 4,5

- Существует ли в области дефицит торговых площадей?

- У нас уже сейчас наблюдается избыток торговых площадей. В Степном поселке скоро будет введен в эксплуатацию торговый комплекс «Армада» на 100 тыс. кв. м. Через полгода будет запущен торговый комплекс «Радуга», на Нежинском шоссе сейчас ведется строительство торгово-развлекательного комплекса на 100 тыс.кв.м. На Петровском рынке, в ТК «Оренбург», есть свободные места, проводятся «ярмарки выходного дня».

Весь вопрос в том, выгодно или нет содержать все эти торговые точки, и когда количество перейдет в качество. На сегодняшний день мы наблюдаем перенасыщение рынка. У нас нет дефицита ни по одному виду продукции. Вопрос в покупательской способности людей и их возможности приобретать все эти товары. В такой ситуации выживает сильнейший, тот, кто может предложить потребителю то, что ему действительно нужно.

Факторы, ограничивающие развитие деятельности организаций розничной торговли, в % от числа обследованных организаций



Эквайринг как двигатель торговли

В рамках Дня Российского предпринимательства в мае по инициативе филиала «ГАЗПРОМБАНК» (ОАО) в Оренбурге, при организационной поддержке ОСПП, проведён круглый стол «Развитие торгового эквайринга в Оренбургской области».

В работе круглого стола приняли участие представители ведущих банков области, торгово-сервисных организаций, которые проявили живой интерес к вопросу развития социально-ориентированных технологий безналичной системы расчётов в нашем регионе.

Эти технологии предоставляют гражданам возможность выбора способа расчетов по потребительским покупкам. Внедрение таких технологий является проявлением ответственности бизнеса перед обществом.

Представители торгово-сервисных предприятий (ООО «Фаренгейт», ГК «Евростиль» и др.) отметили, что вместе с положительным социальным эффектом внедрение технологий торгового эквайринга несет существенный экономический эффект.

Для торгово-сервисных предприятий Оренбургской области внедрение торгового эквайринга гарантирует:

- увеличение торгового оборота за счет привлечения новых клиентов - держателей банковских карт, не ограниченных при покупках объемом имеющихся наличных средств;

- формирование нового качественного имиджа предприятия, использующего современные технологии;

- снижение рисков по операциям, связанным с наличными денежными средствами (риски по приему поддельных банкнот).

- снижение затрат на обслуживание оборота наличных денежных средств.

Для муниципальных и областных бюджетов развитие систем безналичных расчетов позволяет увеличить размеры налогооблагаемой базы за счет:

- налогообложения всех заработанных гражданами средств (отсутствие «серых» заработных плат при начислении их на пластиковые карты);

- налогообложения полного объема торговых операций (невозможность проведения «серой» операции при расчете банковской картой).

Участники дискуссии особо отметили, сто для населения развитие торгового эквайринга позволяет:

- не ограничивать себя наличными средствами при осуществлении покупки;

- безопасность хранения денежных средств и расчетов при покупках;

- удобство при оплате товаров, отсутствие «сдачи»;

- получение дополнительных скидок при участии в маркетинговых и дисконтных программах.

Для банков развитие торгового эквайринга позволяет:

- увеличить клиентскую базу и нарастить объемы бизнеса;

- улучшить качество и расширить сервис обслуживания клиентов.

Ведущая круглого стола руководитель финансово-инвестиционной секции ОСПП Елена Варнавская отметила, что в Оренбуржье в настоящее время выпущено свыше 770 тысяч банковских карт, которыми пользуются 746 тысяч людей и 530 тысяч юридических лиц. Каждый второй взрослый житель области имеет пластиковую карту. Наша задача – создать условия для того, чтобы люди могли оплачивать услуги прямо в магазинах и сервисных предприятиях. Это и есть торговый эквайринг – совместная услуга банка и предприятия держателям карт, очень удобная технология расчётов, давно признанная во всём мире, к сожалению, пока слабо распространена у нас...

К основным факторам, сдерживающим развитие торгового эквайринга в Оренбургской области относятся:

- отсутствие культуры использования пластиковых карт у населения;

- нехватка квалифицированных кассиров, в полной мере умеющих использовать POS-терминалы;

- отсутствие заинтересованности торгово-сервисных предприятий в установке POS-терминалов и организации безналичных расчетов.

Участники круглого стола «Развитие торгового эквайринга в Оренбургской области» по результатам обсуждения разработали рекомендации, в которых обратились к бизнес-сообществу и банковским организациям активнее использовать пластиковые карты в торговых операциях; о необходимости проведения конкурса профессионального мастерства среди кассиров торгово-сервисных предприятий Оренбургской области, включив в основные критерии оценки мастерства умение использовать POS-терминалы и эффективность их использования. Прозвучали настойчивые обращения к властным структурам о необходимости организации информационной компании по повышению культуры пользования банковскими картами как платежным инструментом и формированию положительного имиджа банковской карты как современного, удобного и безопасного платежного средства.

Виктор Никульчак, заместитель генерального директора ОАО «Оренбургэнергосбыт» по работе на ОРЭ:

«Рынок мощности начал функционировать, но регулирующие механизмы еще недостаточно проработаны»

30 июня вступило в силу постановление правительства РФ о рынке электрической энергии (мощности) № 476. Согласно постановлению, подписанному премьер-министром РФ Владимиром Путиным, конкурентный отбор ценовых заявок на продажу мощности на 2008 г. будет проводиться не позднее 30 июля 2008 г. При этом не позднее 29 июля Системный оператор должен опубликовать сведения о его проведении.

Основной целью введения механизмов торговли мощностью по свободным (нерегулируемым) ценам является создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в электроэнергетическую отрасль, необходимых для обеспечения в ЕЭС России в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе такого количества действующих генерирующих мощностей, которое достаточно для покрытия потребления электроэнергии в системе в любое время с необходимыми параметрами надежности и качества.

К сожалению, ни серия проведенных Минэнерго пресс-конференций, ни опубликованное на страницах СМИ постановление Правительства РФ, так и не дали ответ потребителям электроэнергии, в том числе и в Оренбургской области, на вопрос: «А что же теперь изменится в связи с введением еще одного рыночного товара в сфере электроэнергетики?» Мало того, как удалось нам выяснить, мало кто даже из серьезных крупных потребителей в нашем регионе представляет себе, что же такое рынок мощности, и что это за товар? С этого вопроса мы и начали беседу с, наверное, ведущим специалистом в Оренбуржье в этом вопросе, с **заместителем генерального директора по работе на оптовом рынке электроэнергии ОАО «Оренбургэнергосбыт» Виктором Никульчаком.**

- Виктор Федорович, несмотря на то, что я об энергетическом рынке знаю не понаслышке, все равно очень слабо представляю себе, что такое «мощность» как товар, и как ее можно реализовать на свободном рынке. Это что, к примеру, чайник потребляет 1 кВт, мы его переделали на потребление 800 Вт, а 200 Вт можем кому-нибудь продать?

- Покупка мощности – это покупка права потребить столько электроэнергии в час пиковой нагрузки, сколько ты заявил. Купил ты миллион киловатт – тебе должны его обеспечить. Кто-то должен настроить под тебя оборудование, способное выдать это количество электроэнергии, запустить его в холодном или горячем резерве и ждать, пока этот миллион тебе понадобится. Но ты за это ожидание людям должен заплатить.

- А на какой срок можно купить эту мощность?

- На месяц. В течение этого месяца продавец обязан обеспечить тебе купленное количество электроэнергии в пиковые часы. И если кто-то потребляет больше заявленной мощности, то либо приходится вводить в действие резервы, либо вся система электроснабжения может встать.

Раньше мощность была по строгим тарифным ставкам, несмотря на то, что цены на электроэнергию были отпущены. Такое расхождение в либерализации этих двух рынков было связано с тем, что свободная продажа мощности имеет даже большие социальные последствия, чем свободная продажа электроэнергии. Единственная категория потребителей, которых не коснется либерализация рынка мощности, – это население. Остальные будут обязаны покупать мощность по рыночным ценам.

- Хорошо, покупка будет рыночная. А смогу ли я продать свою лишнюю, не потребляемую мощность? Внедрил энергосберегающие технологии, образовался излишек мощности, я его выставил на продажу, компенсировал потери, связанные с ее же закупкой.

- Если вы субъект оптового рынка, то у вас есть такое право. У вас есть регулируемые двусторонние договоры, есть свободные двусторонние договоры, есть зарезервированный под вас объем мощности. В его рамках через установленные рынком механизмы вы можете вести операции купли-продажи. Естественно, в таких случаях возможна как прибыль, так и убыток. Таким образом, рынок позволит минимизировать убытки в случае возможного излишка мощности. Но, если я вдруг в середине месяца, предшествующего расчетному, выяснил, что у меня образуется излишняя ранее купленная мощность (просчитался, или, к примеру, остановил работу один из моих крупных потребителей), то я могу продать излишки только по конкурентному отбору мощности, то есть по среднерыночной цене (без возможности продажи по двухстороннему договору). Думаю, что разработчики модели рынка придумали это специально, чтобы не было спекуляции на этом рынке. Кроме того, по моему мнению, возможна и чреда банкротств, когда в ожидании спекулятивных доходов ряд компаний (а среди них могут и оказаться гарантирующие поставщики, которые будут выступать основными покупателями на данном рынке) закупит излишки мощности, а потом не сможет их реализовать. Хотя, по моему мнению, такая ситуация продержится недолго.

- Какие обязательства в связи с введением оптового рынка мощности берет на себя государство? Оно или кто иной будет регулировать данный рынок?

- Государство заявляет, что оно обязательно будет следить за рынком, но будет делать это через Совет рынка. Такой подход накладывает огромную ответственность на этот орган, но и порождает ряд вопросов. Как Совет рынка будет следить за манипулированием ценами? Какой механизм, есть ли он вообще? Кто и как будет отличать конкурентную договоренность от манипулирования вообще? Кто будет отвечать за действия Совета рынка? Готов ли Совет рынка ответить на эти вопросы? Даже несмотря на то, что в со-

став этого совета входит множество специалистов из РАО «ЕЭС России», которые эту реформу и придумали. В жизни все оказалось сложнее, чем на бумаге.

С другой стороны, есть ФАС, есть специалисты, активно агитирующие за рост конкуренции в отрасли. Они входят в Совет рынка, думаю, что с их стороны будет исходить инициатива. Но интересы ФАС и энергетиков далеко не всегда будут совпадать, а, значит, мы можем получить не работающий орган, а организованный вялотекущий конфликт.

Хотя, я допускаю, что, проанализировав ситуацию за несколько месяцев, Совет рынка начнет жестко наказывать всех провинившихся «манипуляторов». Но четкого механизма, как это будет происходить, пока, к сожалению, не видно. Не дает представление о нем и постановление Правительства РФ.

- Как будут изменяться цены на электроэнергию в России в ближайшие годы известно. Что будет происходить с ценами на мощность?

- Динамика либерализации этого рынка совпадает с тем графиком, который предложен для электроэнергии. Вот наши прогнозы: рост будет копеек на 10-20 при худшем варианте, или 0-5 копеек на кВтч – при благоприятном. Сразу оговорюсь, что не таким будет рост цены на мощность у тех потребителей, кто ведет учет по двухставочному тарифу (отдельно за мощность и электроэнергию). Поскольку таких в Оренбургской области нет, то рост цен на мощность будет заложен в нерегулируемую часть тарифа на электроэнергию для всех потребителей нашего региона.

В этой ситуации многое зависит от позиции государства. Если курс на строгую ответственность за нарушения работы на рынке мощности будет реализован, а не останется только в виде словесных обещаний, то тогда особо высокого роста цен не будет. Если власть останется безучастной к любым действиям участников рынка, а Совет рынка не найдет реальных механизмов его регулированию, то рост тарифов не остановить.

- Давайте уточним еще один момент. Плата за мощность и плата за подключение – это не одно и то же?

- Нет. Плата за подключение – это плата за техническую возможность получать электроэнергию. Плата за мощность – это плата за то, что эта электроэнергия у тебя будет в любом случае. И собственно тариф за электроэнергию – это плата за потребленный продукт.

- Какие еще подводные камни ждут потребителей?

- Важно то, что для подавляющего большинства потребителей электроэнергии Оренбургской области особенных проблем не будет. Могут быть проблемы, как я уже говорил, у крупных потребителей, которые выбрали двухставочный тариф. Но таких в нашем регионе нет. Все риски по правильному определению мощности для покупки на ОРЭ будет нести компания «Оренбургэнергосбыт» как гарантирующий поставщик. У потребителей же возникают прямые последствия за их коллективные действия: дали неверные объемы мощности при составлении прогнозных балансов, не проявляют желания оперативно взаимодействовать (графики суточного потребления, замеры мощности, сообщения о резком изменении нагрузки на предстоящие сутки) – получили изменения в цене соответственно.

- Т.е, для ОАО «Оренбургэнергосбыт» с введением рынка мощности наступают непростые времена? Теперь компания обязана грамотно определять, сколько, почем, когда купить мощности для своих потребителей.

- Совершенно верно. С учетом того, что потребители у нас «одноставочники», ранее анализировать потребляемую мощность по нашим клиентам необходимо было, в основном, для составления прогнозных балансов и расчета тарифов на продажу электроэнергии, что успешно реализовывалось в соответствующем управлении компании. Сегодня это необходимо делать оперативно, не реже, чем раз в месяц. Мало того, мы должны держать постоянную связь с энергетиками крупных компаний, чтобы высчитать их пики потребления, посмотреть возможные наложения и обеспечить необходимую мощность. Кроме того, нам нужно знать основные производственные планы потребителей, с тем чтобы при вводе или, наоборот, при выводе оборудования из работы у нас не возник дефицит либо излишек мощности.

Сегодня наша техническая служба отрабатывает регламент взаимодействия с потребителями, мы собираем и анализируем их энергетические профили, и постепенно будем отрабатывать все эти схемы и расчеты. К сожалению, далеко не все руководители предприятий идут к нам навстречу, несмотря на то, что интерес в подобных расчетах обоюдный. Промах из-за отсутствия информации может больно ударить не только по конкретному предприятию, но и по соседним. Связано это, на мой взгляд, с тем, что далеко не на всех предприятиях главный энергетик является значимой фигурой. Если в «Газпром добыче Оренбург» Василий Шугаев сумел поставить себя так, что к его мнению прислушиваются, то и в работе с ними у нас проблем не было. Также в ряде других предприятий.

Несомненно, с введением рынка мощности становится особенно актуальным и вопрос энергоаудита. Только на этом мероприятии можно сэкономить 20-30 процентов затрат. А если предприятие после проведения аудита сможет себя выводить из пиковых часов и перейдет на интервальную систему расчетов за электроэнергию, то экономия станет и вовсе очень приличной.

- Прошло уже полмесяца с момента введения постановления. Вы уже совершали пробные покупки?

- Да, у нас заключено несколько двусторонних договоров. Эффект от них есть. Он заключается в том, что сегодня мы можем обеспечить для наших потребителей некоторое снижение тарифа. ОАО «Оренбургэнергосбыт» не собирается ничего зарабатывать на покупке мощности по более низким ценам, чем по конкурентному отбору лично для себя: весь эффект – снижение цены для клиента.

Справка по конкурентному рынку мощности

На конкурентном рынке мощности покупка будет осуществляться с помощью четырех основных механизмов, из которых первый относится только к регулируемым объемам, а 2-4 к нерегулируемым:

1) Покупка мощности по регулируемым двусторонним договорам (по аналогии с первым полугодием 2008 г.) по установленным ФСТ тарифам. По данному механизму будут приобретаться следующие объемы мощности (доли от балансового объема на 2008 год):

с 1 июля по 31 декабря 2008 г. - от 70 до 75 процентов;
с 1 января по 30 июня 2009 г. - от 65 до 70 процентов;
с 1 июля по 31 декабря 2009 г. - от 45 до 50 процентов;
с 1 января по 30 июня 2010 г. - от 35 до 40 процентов;
с 1 июля по 31 декабря 2010 г. - от 15 до 20 процентов.

2) Покупка мощности по договорам с ГЭС и АЭС по средневзвешенной цене данных поставщиков в целом по ценовой зоне. Применяется ко всем покупателям пропорционально их балансовым объемам покупки мощности.

3) Покупка мощности по средневзвешенной цене конкурентного отбора мощности поставщиков (КОМ). Применяется по умолчанию (т.е. в случае не заключения свободных двухсторонних договоров на покупку мощности).

4) Покупка мощности по свободным двусторонним договорам (биржевым и внебиржевым) по ценам, определяемым по договоренности между покупателями и продавцами. Применяется участниками рынка мощности по их усмотрению вместо покупки по КОМ.

Бизнесмены хотят повторить успех футболистов

Акционеры пытаются установить контроль над ТНК-ВР. Возьмут ли россияне верх над англичанами?

Одна из крупнейших российских нефтяных компаний ТНК-ВР испытывает непростые времена. Достаточно долго назревавший конфликт российских и иностранных акционеров, во многом определенный паритетной структурой собственности, за последние 2 месяца стал стремительно развиваться. Инициатором выступили россияне, высказавшие недовольство стратегией, которую проводил совет директоров компании и ее президент Роберт Дадли. Учитывая тот факт, что на территории Оренбургской области подразделения компании обеспечивают более 10% всех налоговых поступлений, а от бизнеса ТНК-ВР зависит реализация десятков социальных программ и благосостояние тысяч людей, мы решили более подробно рассказать об этом конфликте. А заодно и выяснить, насколько серьезно может отразиться конфликт акционеров на деятельности компании в нашем регионе.

Конфликт между акционерами ТНК-ВР начался пару месяцев назад. Его причина кроется в различном понимании стратегии развития компании. Кроме того, российскую сторону не устраивает фигура главы холдинга Роберта Дадли, которого обвиняют в том, что он действует исключительно в интересах ВР.

Россияне неоднократно пытались сместить Роберта Дадли с занимаемой должности. Однако британские акционеры стояли на своем.

Российские акционеры компании «ТНК-ВР» хотят выкупить долю иностранных владельцев совместного предприятия. Об этом рассказал главный управляющий директор компании AAR Стэн Половец в Нью-Йорке, недавно избранный в совет директоров ТНК-ВР. Он еще раз озвучил основные претензии российских владельцев компании, которые считают, что ТНК-ВР не совместное предприятие, а дочерняя структура британской ВР. А Дадли – ее ставленник.

Еще одна претензия, также неоднократно озвученная российскими владельцами ТНК-ВР, в том, что предприятие не показывает хороших результатов, в отличие от других игроков на рынке. «Компания очень недооценена. Мы разочарованы в том, что она не сделала ни одного приобретения за пять лет», – отметил Половец.

В качестве доказательства своих слов он привел пример ЛУКОЙЛа. «ТНК-ВР и ЛУКОЙЛ стартовали примерно с одинакового уровня – в районе 15 или 16 млрд долларов. Теперь они стоят 98 млрд, а мы – 38 млрд долларов».

Консорциум предложил британцам уравнять представительство россиян и иностранцев в советах директоров структур ТНК-ВР, прежде всего холдинга ТНК-ВР – управляющей компании большей части активов СП, а также сократить число его британских сотрудников.

По данным «Рейтер», российские и британские акционеры ТНК-ВР не могут поделить крупное газовое месторождение около Ковыкты. Лицензией на гигантское Ковыктинское газоконденсатное месторождение с запасами свыше двух триллионов кубометров владеет компания «Русиа Петролеум». О покупке контроля в этой компании еще прошлым летом говорил Газпром. Было решено, что в рамках соглашения ТНК-ВР получит долгосрочный опцион на 25 процентов и одну акцию в Ковыкте по рыночной цене. Сделка должна была быть закрыта еще к концу прошлого года, однако не завершена до сих пор.

А этой весной у российско-британской компании возникли проблемы с налоговыми и следственными органами. Потом акционеры подтвердили слухи о серьезном внутрикорпоративном конфликте из-за разного видения перспектив развития, включая зарубежную экспансию. Но, по версии «Рейтер», не только в этом суть конфликта.

Игроки рынка считают, что ВР надеется «заменить» состав российских акционеров ТНК-ВР на одну из госкомпаний. В качестве самого возможного претендента называется Газпром. Более того, по некоторым сведениям, она уже продала газовому холдингу 1% своих акций. Таким образом, при покупке российской доли в компании Газпром

становится владельцем контрольного пакета акций ТНК-ВР.

В то же время в недавнем интервью Reuters Михаил Фридман сообщил, что AAR не собирается продавать свою долю в СП еще в течение как минимум двух лет.

Стороны в конфликте использовали достаточно стандартный набор средств, хотя кое-какие действия и были оригинальными. Например, вдруг выяснилось, что иностранным специалистам ТНК-ВР, возможно, придется покинуть компанию. У 10 топ-менеджеров заканчиваются визы и разрешения на работу, а новые пока не оформлены. Если бумаги не будут подготовлены до конца месяца, с Россией придется попрощаться и главе компании Роберту Дадли.

Как уже писала газета ВЗГЛЯД, ранее столичная инспекция труда наложила штрафы на компанию «ТНК-ВР Менеджмент» и Роберта Дадли в размере 40 тыс. и 3 тыс. рублей соответственно за нарушение трудового законодательства РФ. Тогда же речь шла о том, что в случае повторного выявления аналогичных нарушений Роберт Дадли может быть отстранен от занимаемой должности на срок до трех лет по решению суда

Англичане сумели привлечь на свою сторону и тяжелую артиллерию. Премьер-министр Великобритании Гордон Браун собирался обратиться напрямую к президенту России Дмитрию Медведеву с просьбой вмешаться в ситуацию, сложившуюся вокруг ТНК-ВР. В то же время свое мнение о ситуации высказал и российский президент. Он сказал, что проблемы в ТНК-ВР должны решать акционеры, а не власти.

В результате 26 июня 2008 года состоялось общее собрание акционеров компании "ТНК-ВР Холдинг" (ТБХ), на котором была одобрена выплата рекомендованных дивидендов. По результатам консолидированной финансовой отчетности, в 2007 году чистая выручка ТБХ составила $24,9 млрд, EBITDA $8,7 млрд, а чистая прибыль $5,7 млрд. С учетом отчуждения активов компании "Удмуртнефть" увеличение чистой прибыли составило 37% по сравнению с предыдущим годом.

Ежегодное собрание акционеров также утвердило выплату рекомендованных дивидендов в размере 27,9 млрд рублей (1,71 рубль за акцию). Собрание состоялось несмотря на угрозы со стороны российских акционеров не присутствовать на нем. Как считают эксперты, решение об участии российских акционеров ТНК-ВР в годовом собрании было продиктовано меркантильными интересами. «Иначе бы не был утвержден размер дивидендов», – пояснили они.

На собрание были избраны и члены совета директоров, в котором пять из девяти человек представляют английскую сторону. В заявлении консорциума российских акционеров, распространенном после собрания, говорится, что решение об утверждении нового совета директоров ОАО «ТНК-ВР Холдинг», принятое на годовом собрании акционеров компании, является неправомерным. Дело в том, что перед общим собранием акционеров российские члены совета директоров компании сложили полномочия. Это позволило консорциуму AAR, в который входят российские совладельцы компании, обратиться с исками в российский и Страсбургский суды. Со своей стороны, британская компания подала иск в Высокий суд Лондона против российских акционеров ТНК-ВР. Она требует взыскать с них 8,5 млрд рублей в качестве компенсации за доначисленные налоги в 2003 году.

А вот по мнению юристов, в настоящее время «отказники» являются избранными директорами «ТНК-ВР Холдинг», так как были переизбраны собранием акционеров. Как сообщает ИА «Финмаркет», вопрос об отзыве четырех российских директоров из совета директоров компании будет рассмотрен на внеочередном собрании, которое будет созвано отдельно.

Уже после собрания один из российских акционеров компании ТНК–ВР Виктор Вексельберг предложил план по разрешению конфликта между владельцами компании. Он представил его на заседании совета директоров ТНК–ВР International, которое состоялось 11 июля. Всего в плане четыре предложения, среди которых – смещение с поста главы компании Роберта Дадли. Структуру капитала ТНК–ВР Вексельберг менять не предлагал. Но и это решение было не принято английской стороной.

Конфликт между акционерами ТНК-ВР уже отразился на положении топ-менеджеров компании в рейтинге влияния топливно-энергетического комплекса России, который ежемесячно готовит Агентство политических и экономических коммуникаций. По данным за июнь 2008 года, Виктор Вексельберг вылетел из первой десятки наиболее влиятельных персон российского ТЭК, опустившись на 13-е место, исполнительный директор ТНК-ВР Герман Хан стал 22-м (ранее он занимал 17-ю позицию), президент ТНК-ВР Роберт Дадли – 24-м (ранее он занимал 14–15-ю позицию).

Максим Зайцев, начальник регионального управления по связям с общественностью филиала "ТНК-ВР Оренбург":

- Каким образом возникший «управленческий» конфликт отразится на деятельности компании в Оренбургской области?

- Очевидно, что никакого воздействия на деятельность дочерних предприятий группы ТНК-ВР, в том числе оренбургских предприятий компании, возникшая ситуация не оказывает. Предприятия ТНК-ВР работали и продолжают работать в прежнем режиме. Об этом неоднократно заявляли и сами акционеры компании. Главной задачей любого производственного подразделения является выполнение планов. Лучшим свидетельством по-прежнему успешной деятельности оренбургских нефтедобывающих активов ТНК-ВР является тот факт, что планы не только выполняются, но и перевыполняются.

Говоря о работе в обычном режиме, мы имеем в виду абсолютно все стороны деятельности предприятий компании. Это касается как производственных, так и социальных, благотворительных, спонсорских и иных направлений.

При подготовке материала использовалась информация интернет-газеты «Взгляд».

Дешевого бензина больше не будет

Чтобы топливо не дорожало впредь, намечено построить новые перерабатывающие предприятия и помочь независимым компаниям

В среднем за полгода бензин в России подорожал на 14%, а авиакеросин – на 40%. Во втором полугодии, по ожиданиям экспертов, темпы роста снизятся, но не остановятся. Для борьбы с ростом цен председатель совета Союза нефтегазопромышленников России Юрий Шафраник предлагает отдать малым и средним компаниям простаивающие скважины, обеспечить свободный доступ компаниям на НПЗ, ускорить модернизацию этих предприятий и добиться конкуренции на перерабатывающем рынке.

На пресс-конференции председатель совета Союза нефтегазопромышленников Юрий Шафраник заявил, что дешевого бензина в России не будет никогда. «Что касается внутрироссийских цен на топливо, то их не понизят никогда», – отрезал он.

На вопрос, сколько будет стоить литр бензина через год, Шафраник ответил тоже по-военному коротко: «Обратитесь к шаману». Однако он уверен, что до 1 евро цена пока не доберется, да и темпы роста снизятся по сравнению с первым полугодием 2008 года.

Он отметил три группы факторов, которые влияют на рост цен на нефтепродукты. Это мировые тренды, огромные финансовые ресурсы, которые получает Россия за счет продажи нефти за рубеж, и внутренняя политика доведения продукции до потребителя. «Меньше всего цена бензина на российских бензоколонках зависит от внутренних факторов», – заявил Шафраник.

Однако Россия переходит от восстановления к развитию. Поэтому и на внутренние цены на бензин и дизтопливо влияет растущая привлекательность несырьевых отраслей, а также ситуация на внешнем рынке, поскольку страна плотно интегрирована в его структуру.

Как объяснил Шафраник, страна-экспортер очень зависима он внешних цен. Во-первых, сказал он, современная российская налоговая система жестко привязана к мировому рынку и власти пока не могут отказаться от того, чтобы получать большие доходы от экспорта нефти. Углеводородное сырье – это невозобновляемый ресурс, и при этом спрос на него постоянно увеличивается. Одни США потребляют до 29% мирового объема нефти, запросы Китая и Индии тоже растут.

Внешние партнеры России настаивают на том, чтобы страна увеличила объемы добычи нефти. В свою очередь глава Союза нефтегазопромышленников считает, что этого делать не стоит. Вместо этого нужно изменить подход к переработке нефти, утверждает Шафраник.

«Говорить о снижении цен на нефтепродукты можно в условиях избытка перерабатывающих мощностей, а в России пока дефицит», – отметил нефтепромышленник.

Сейчас в стране простаивает до 50% скважин, которые могли бы использовать малые и средние предприятия, рассказал он. Кроме того, назрела необходимость пересмотреть налоговую систему. Важным пунктом он отметил и монопольное использование нефтеперерабатывающих заводов крупными компаниями.

«Все нефтедобывающие компании должны иметь свободный доступ на НПЗ», – уверен Шафраник.

Безусловно, и Федеральная антимонопольная служба должна провести анализ причин увеличения стоимости конечного продукта: бензина в среднем на 14%, а авиакеросина на 40%.

Грядущий, хотя и отложенный, переход страны на производство бензина по евростандартам Шафраник считает запоздалым решением. Но при этом, кроме решения правительства, нужна крупная модернизация НПЗ. По его мнению, только в центральной части России это потребует около двух лет, а в целом по стране – больше. Так что заправиться отечественным бензином стандарта «Евро-3», «Евро-4» или «Евро-5» в ближайшие годы не получится. При этом он напоминает, что «наш бензин евростандарта никому в Европе не нужен, ее интересует покупка нашей нефти. Так что нужно отдавать себе отчет, что производить его будут в основном для внутренних нужд».

А в начале июля заместитель председателя правительства России Игорь Сечин провел брифинг, который был также посвящен перспективам развития нефтяной отрасли в стране.

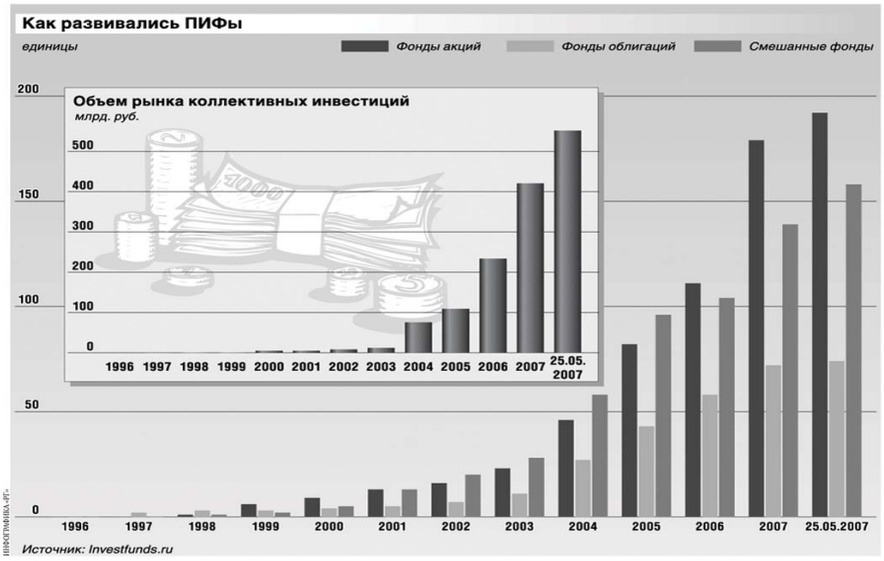
Часть брифинга прошла в том же русле, что и пресс-конференция Шафраника. Вице-премьер рассказал, что в правительстве рассматривают вопрос о создании в России независимого нефтеперерабатывающего завода (НПЗ) «для поставок на внутренний рынок». Об этом сообщает пресс-служба правительства.

Предположительно завод будет иметь мощность не меньше 12 млн тонн в год и стоить это будет около 8 млрд долларов. Он станет первым новым предприятием со времен Советского Союза.

Вопрос об этом подняли малые и средние нефтяные компании. В случае принятия решения о строительстве НПЗ это станет хорошим шагом на пути создания конкуренции: по замыслу на нем смогут перерабатывать нефть независимые нефтепроизводители, а в совете его директоров не будет представителей крупных компаний. В идеале это скажется и на снижении цен. Правда, по словам Сечина, окончательного решения по этому вопросу еще нет. «О параметрах говорить рано, но мы будем поддерживать этот проект», – заявил заместитель председателя правительства.

Игорь Сечин отметил, что «сам по себе разговор о нем (заводе) уже некоторых растревожил и принесет, я думаю, положительный эффект для цен на внутреннем рынке».

Касаясь планов правительства в отношении нефтяной отрасли, вице-премьер сообщил, что сейчас обсуждается возможность обнуления акцизов на нефтепродукты и дальнейшее снижение налогов для нефтяников. «Я думаю, что один из вариантов дополнительного поступления нефтепродуктов на внутренний рынок – это не снижение пошлин, а рассмотрение возможности обнуления акцизов», – цитирует Сечина правительственная пресс-служба. Дальнейшее снижение НДПИ он считает маловероятным, а среди других возможных мер называет введение налоговых каникул для компаний, работающих на континентальном шельфе.



Народные акции советуют не покупать

Goldman Sachs повысил оценку всех российских нефтегазовых компаний кроме Роснефти, другие аналитики считают иначе.

Аналитики инвестиционного банка Goldman Sachs повысили прогнозные цены акций нефтегазовых компаний РФ на 10–55%. Об этом сообщается в очередном обзоре банка, который служит компасом для инвесторов по всему миру. Это значит, что в ближайшее время они воспользуются советом и начнут покупать бумаги Газпрома, Сургутнефтегаза, ЛУКОЙЛа и других компаний. Не повезло Роснефти, акции которой банк по-прежнему советует продавать.

До 117 долларов за баррель повысил Goldman Sachs прогноз цены нефти марки Brent в 2008 году (на 9%). Как сообщает Bloomberg, средний прогноз стоимости нефти на следующий год повышен до 140 долларов за баррель. На 2010 год – до 150 долларов, на 2011 год – до 140 долларов, и на 2012 год – до 85 долларов за баррель.

«Растет очевидность того, что поставки увеличиваются с трудом, нефтяной рынок продолжает искать уровень цен, необходимый для замедления роста спроса до уровней имеющихся в наличии поставок», – отмечают аналитики Goldman Sachs.

Соответственно были скорректированы рекомендации по акциям нефтегазовых компаний. Рекомендация «покупать» подтверждена для акций ОАО «Газпром», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «НОВАТЭК» и Urals Energy.

Для бумаг West Siberian Resources рекомендация повышена с «держать» до «покупать».

Рекомендация «держать» была оставлена для акций ОАО «Газпром нефть», ОАО «Татнефть» и «ТНК-ВР Холдинга», Imperial Energy и Sibir Energy.

Эксперты инвестбанка считают, что рост цен на нефть спокойно компенсирует высокие налоги, на которые всегда сетуют нефтяники, и покроет расходы на быстрое увеличение издержек производства в нефтегазовой отрасли. Их расчеты показывают, что следует ожидать существенного роста прибыльности российских нефтегазовых компаний.

Особо отмечает Goldman Sachs то, что потенциал российских компаний еще не распознан рынком.

Единственная компания, акции которой банк настоятельно рекомендует сбывать, – ОАО «Роснефть».

Напомним, что Роснефть, как Сбербанк и ВТБ, участник «народных IPO», десятки тысяч россиян купили акции компании. Если теперь положиться полностью на прогноз Goldman Sachs, то им следует продать свои бумаги.

Но из народных компаний только Роснефть показала положительную годовую доходность по акциям – 20,15%.

Надо учесть, хотя компания обременена долгами, возникшими из-за скупки активов, но очевидно, что государство поможет ей расплатиться по счетам. Потому что ее долг фактически стал квазигосударственным долгом.

Кроме рекомендаций Goldman Sachs есть другие. К примеру, от компании «Тройка Диалог». На днях региональный директор компании Виктор Долженко презентовал стратегию инвестирования для клиентов. Главное, что было отмечено – именно нефтяные компании – сейчас основные игроки на фондовом рынке. А снижение налогов на них в 2009 году вместе с ростом цены нефти повлечет рост их стоимости. И «Тройка Диалог» уверена, что сейчас выгодно покупать ценные бумаги «Газпрома» (возможно, в 2009 году «Газпром» станет самой дорогой компанией по капиталу), НОВАТЭКа, «Газпром нефти» и Роснефти.

Аналитики UniCredit Aton почти одновременно с Goldman Sachs тоже дали новые рекомендации. «Мы повысили прогнозируемые цены анализируемых нами нефтяных компаний России и СНГ в среднем на 25% с учетом нового прогноза цен на нефть в 2008 году на уровне 110,24 доллара/баррель. Мы также повысили наш прогноз цен на нефтепродукты, исходя из фактических данных первых пяти месяцев 2008 года. Наши прогнозируемые цены в настоящее время предполагают потенциал роста котировок акций на 13–134%. Мы рекомендуем покупать акции большинства анализируемых нами компаний», – заявляют аналитики UniCredit Aton.

«Наиболее интересными, по нашему мнению, являются крупнейшие вертикально интегрированные компании, в том числе Роснефть, ЛУКОЙЛ, Газпром», – делает вывод UniCredit Aton.

Обзор поступающих рекомендаций от ведущих компаний всего мира подтверждает главный тренд этого лета: акции нефтегазовых компаний остаются фаворитами на ближайшую перспективу. А одними из самых привлекательных для инвесторов – акции российских компаний.

Это значит, что ближайшее будущее российского фондового рынка обеспечено. А вместе с этим – прибыли инвесторов. В том числе и народных инвесторов.

Путин сэкономит 160 млрд рублей

Президиум правительства РФ рассмотрел ряд законопроектов, направленных на снижение административных барьеров для бизнеса. Как отметил премьер-министр РФ Владимир Путин, в этом направлении сделано немало, но останавливаться на достигнутом рано. Премьер перечислил ряд законодательных инициатив, в том числе сокращение проверок предприятий, которые должны благоприятно сказаться на развитии малого и среднего бизнеса в России.

За последние годы «в направлении упрощения работы малого и среднего бизнеса уже многое сделано – уменьшено количество лицензированных видов деятельности, упрощена процедура регистрации новых предприятий, существенно снижена налоговая нагрузка, а для малых предприятий введены специальные налоговые режимы», – сказал премьер-министр, председатель партии «Единая Россия» Владимир Путин членам президиума правительства.

Он напомнил, что в 2001 году вступил в силу закон о защите прав юридических лиц при осуществлении государственного контроля. «Принятые меры позволили немножко, несколько улучшить предпринимательский климат в стране», – считает глава правительства. Благодаря этому, как сообщил он, число малых предприятий за последние годы возросло с 840 тыс. до 1 млн 140 тыс.

Однако на лаврах почивать рано. Как писала газета ВЗГЛЯД, в мае 2008 года президент России Дмитрий Медведев провел совещание по развитию малого бизнеса, на котором поставил перед министрами задачи по снижению давления на предпринимателей со стороны контролирующих органов. Владимир Путин на заседании президиума правительства рассказал о шагах, предпринятых в этом направлении.

Более 160 млрд рублей ежегодно тратит федеральный бюджет на различные проверки предпринимательской деятельности, а «неформальные расходы» бизнесменов при этом во много раз превышают эту сумму. Такие данные привел Владимир Путин, выступая перед членами президиума.

По мнению премьер-министра, бесконечные проверки предпринимателей представляют серьезную проблему. «Ясно, что проверять нужно, но понятно также, что такой режим, как сегодня, терпим быть не может», – цитирует его слова ПРАЙМ–ТАСС. Владимир Путин рассказал, что в настоящее время различные органы проводят более 20 млн контрольных мероприятий в год и это без учета налоговых проверок.

Приведенные цифры, как считает глава российского правительства, говорят о том, что необходимо принципиально изменить идеологию государственного контроля: плановые проверки должны проводиться не чаще одного раза в три года и, главным образом, на основании представленных документов, то есть без посещения предприятий.

При этом Владимир Путин добавил, что внеплановые проверки должны осуществляться лишь в случае, если есть основания говорить о потенциальной угрозе или реальном причинении ущерба жизни и здоровью людей или природной среде. Внеплановые проверки малых предприятий должны проводиться только с согласия прокурора субъекта РФ.

Премьер-министр пояснил, что одновременно должны быть отменены так называемые внепроцессуальные права органов Внутренних дел по контролю предпринимательской деятельности. «Все действия милиции должны проходить строго в рамках действующего законодательства», – уверен он.

Владимир Путин не забыл упомянуть и об упрощении процедуры выхода на рынок для малых и средних предприятий. Он считает «важнейшим шагом в этом направлении» переход от разрешительных к уведомительным процедурам при открытии бизнеса.

Глава Кабинета министров РФ пояснил, что «в проекте закона предлагается простая схема – предприниматель заполняет уведомление, принимает обязательство соблюдать действующие нормы и правила, и все – он уже может начинать свое дело».

Как писала газета ВЗГЛЯД, правительство РФ собирается ввести уведомительный порядок открытия малого и среднего бизнеса в тех сферах, где он наиболее активен, – бытовые услуги, общественное питание, торговля, автомобильные перевозки.

Однако, как считает Владимир Путин, этот список необходимо расширить. «Полагаю, что уже сегодня стоит подумать над тем, чтобы еще расширить этот перечень, например, за счет предприятий, работающих в области инноваций и интеллектуальных услуг», – цитирует ИТАР–ТАСС слова премьер-министра.

Председатель правительства отметил, что сегодня «предприниматель сталкивается с целым рядом препон и трудностей... Нам нужно самым решительным образом расчистить эти бюрократические завалы».

Одним их способов избавления от «бюрократических завалов» является замена в ряде сфер малого бизнеса лицензирования страхованием ответственности. Как пояснил Владимир Путин, такая практика неплохо зарекомендовала себя в туристической отрасли и ее вполне можно расширить.

Официальный Интернет-портал правительства РФ сообщает, что в настоящее время Госдума рассматривает соответствующий законопроект, предусматривающий замену лицензирования страхованием в шести

видах деятельности.

Владимир Путин добавил, что также необходимо заменить обязательную сертификацию продукции на декларирование производителями соответствия качества выпускаемой продукции. Премьер-министр уверен, что это налагает на бизнес более серьезные обязательства, одновременно избавляя его от многих ненужных процедур и дополнительных расходов.

Он отметил, что в этой сфере действует значительное число подзаконных актов и требуется их масштабная инвентаризация, которую нужно начинать сейчас, не дожидаясь принятия закона.

В заключение своего выступления, председатель правительства РФ попросил депутатов Госдумы и членов Совета Федерации активно включиться в процесс доработки законопроектов по сокращению административных барьеров малого и среднего бизнеса. По его словам, эти законы непростые, и они требуют самого тщательного рассмотрения при принятии.

И Госдума услышала своего бывшего президента. 2 июля она рассмотрела во втором чтении поправки в Налоговый кодекс, упрощающие режим. Первое чтение проект прошел 11 июня.

Поправки подразумевают введение упрощенной системы налогообложения (УСН), по которой предприятия смогут подавать отчетность не четыре, а один раз в год. Также они коснутся единого налога на вмененный доход (ЕНВД), который малые предприятия будут платить вместо единого соцналога (ЕСН), налога на имущество и налога на прибыль.

Поправками предлагается разрешить добровольно переходить на УСН малым предпринимателям, которые удовлетворяют специальным требованиям закона по численности и доходу. По ЕНВД уточняется круг налогоплательщиков и исключается возможность корректировки суммы налога с учетом фактически отработанного времени – с целью исключения злоупотреблений по занижению налога, передает РИА «Новости».

Глава Минэкономразвития Эльвира Набиуллина заявила, что в одобренном правительственной комиссией по развитию малого и среднего предпринимательства пакете законопроектов по поддержке малого и среднего предпринимательства имеются предложения по ограничению проверок малого бизнеса контролирующими органами временными рамками в 70 часов в год. При этом плановые проверки контролирующих организаций будут проводиться не чаще одного раза в три года.

Одновременно с этим комиссия одобрила внесение изменений в закон о милиции, согласно которым ужесточается сама процедура внеплановых проверок. Контролирующие органы смогут являться только по закрытому перечню оснований, таких как угроза жизни и здоровью людей, а санкцию на такую проверку должен будет выдавать прокурор субъекта РФ, а не на местах. «Такую санкцию получить не очень просто», – сказала Набиуллина.

По оценке экспертов, благодаря этим поправкам проверок милиции станет на 60% меньше. Это возымеет и свой экономический эффект: по их оценкам, в прошлом году на взятки ушло 6% выручки малых предприятий. В итоге может произойти и так, как обещал президент России Дмитрий Медведев, то есть у проверяющих чиновников возникнет «предынфарктное состояние».

Есть и другие упрощения. В таких сферах, как гостиничный бизнес, бытовые услуги, оптово-розничная торговля, перевозка пассажиров и грузов, будет введен уведомительный порядок начала деятельности. Кроме того, как отметила Набиуллина, с октября этого года уже могут вступить в силу льготные условия для подключения малого бизнеса к электросетям. По ним малому бизнесу будет предоставляться до 100 кВт мощности по льготной фиксированной цене.

Как сказал вице-премьер Игорь Шувалов, комиссия готова представить поправки на рассмотрение председателя правительства, затем президента и направить в Госдуму. «Мы считаем, в целом пакет законопроектов должен быть рассмотрен и принят Госдумой в осеннюю сессию и с 1 января следующего года должен вступить в силу», – заявил он.

Набиуллина рассчитывает, что благодаря этим действиям вклад малого бизнеса в ВВП через 5–7 лет достигнет 50% против 17% сейчас.

Нефтяники просят снизить налоги

Снижение налоговой нагрузки на нефтяные компании позволит ежегодно получать нефтяникам дополнительный доход в размере до 140 миллиардов рублей, заявил премьер-министр РФ Владимир Путин.

«По оценкам специалистов, речь идет о 130-140 миллиардах рублей в год, которые останутся у отрасли», - заявил В. Путин на совещании по вопросам развития нефтегазового комплекса РФ в Северодвинске. Он напомнил, что через Совет Федерации уже прошел целый пакет законов, который обеспечит снятие избыточной налоговой нагрузки.

«Мы рассчитываем, что эти дополнительные финансовые ресурсы будут направлены именно на развитие, мы для этого и предпринимаем вышеуказанные шаги», - подчеркнул премьер-министр. Он также напомнил, что в стадии подготовки находятся предложения о предоставлении налоговых каникул и некоторых других решений при разработке удаленных промыслов в акватории Охотского и Черного морей, а также на территории Ямало-Ненецкого автономного округа.

«В ответ на такие действия со стороны правительства нефтяные компании обязались по итогам года компенсировать имеющее место падение добычи», - сказал В. Путин. При этом, подчеркнул премьер-министр, необходимо также снимать административные барьеры, которые мешают работе отрасли.

«Речь идет прежде всего о внедрении такого механизма, при котором недропользователю после получения лицензии на разработку недр не нужно будет годами собирать остальные разрешительные документы, включая землеотводы», - сказал В. Путин.

Но при этом, подчеркнул он, «федеральное агентство по недрам будет контролировать строгое исполнение всех лицензионных требований». «Необходимо как можно быстрее подготовить соответствующий порядок и внедрить его в практику», - сказал В. Путин.

“Карта гласности”: уровень свободы СМИ в регионах

Фонд защиты гласности (ФЗГ) опубликовал карту гласности, отражающую степень свободы печатной и электронной прессы в регионах России. Она составлена на основании данных мониторинга ФЗГ, полученных с апреля 2007 года по март 2008 года, и опроса экспертов в регионах.

По сравнению с предыдущим периодом (сентябрь 2006 - февраль 2007), ситуация со СМИ улучшилась в шести регионах - Республике Алтай, Дагестане, Кабардино-Балкарии, Карелии, Ставропольском крае и Тюменской области. Ухудшилась - в Адыгее, Чувашии, Иркутской, Ленинградской, Магаданской, Новгородской, Самарской, Сахалинской областях.

Характеристики свободной прессы заметны в 19 регионах, “относительно свободны”: Санкт-Петербург, Республика Алтай, Республика Дагестан, Республика Карелия, Алтайский край, Красноярский край, Ставропольский край, Камчатская область, Кировская область, Мурманская область, Нижегородская область, Новосибирская область, Свердловская область, Тверская область, Томская область, Тюменская область, Ульяновская область, Челябинская область, Ярославская область.

“Относительно несвободна” (характеристики свободной прессы едва просматриваются) - в 45 регионах: Москва, Республика Адыгея, Республика Бурятия, Кабардино-Балкарская Республика, Республика Коми, Республика Северная Осетия, Республика Тува, Республика Удмуртия, Республика Хакасия, Чувашская Республика, Республика Якутия, Краснодарский край, Приморский край, Архангельская область, Астраханская область, Белгородская область, Брянская область, Владимирская область, Волгоградская область, Вологодская область, Воронежская область, Ивановская область, Иркутская область, Калининградская область, Костромская область, Курганская область, Курская область, Ленинградская область, Липецкая область, Московская область, Новгородская область, Омская область, Оренбургская область, Пермская область, Псковская область, Ростовская область, Рязанская область, Самарская область, Саратовская область, Сахалинская область, Смоленская область, Тамбовская область, Тульская область, Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ.

“Несвободна” пресса в 17 регионах: Республика Башкортостан, Республика Ингушетия, Республика Калмыкия, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Республика Татарстан, Чеченская Республика, Хабаровский край, Амурская область, Калужская область, Кемеровская область, Магаданская область, Орловская область, Пензенская область, Читинская область, Еврейская автономная область.

Нет сведений по пяти регионам: Корякский автономный округ, Таймырский автономный округ, Чукотский автономный округ, Эвенкийский автономный округ, Ямало-Ненецкий автономный округ. Регионов со свободными СМИ в России нет.

За обследуемый период журналисты погибали в Москве, Дагестане, Пензенской области.

Из ответов на экспертную анкету.

Медийное пространство Пензенской области напоминает безжизненный лунный ландшафт. Громкие скандалы во взаимоотношениях ряда периодических печатных изданий региона с властью ушли в прошлое. Даже в Интернете, который пока считается свободной информационной зоной, не появляется желающих комментировать события региона с позиций, отличных от официальных. Это результат многолетней целенаправленной кропотливой и хорошо продуманной работы местных властей в отношении неподконтрольных им изданий.

В Воронеже журналисты по-прежнему сталкиваются с проблемой получения информации открытым официальным путем (путем направления запросов, например). Основными способами получения информации стали конфиденциальные источники, собственные отработанные каналы информации и т.п. В 2007 году юристы Центра защиты прав СМИ вели два дела по искам журналистов и редакций СМИ к администрации города Воронежа. Оба дела окончились проигрышем редакций и журналистов, что в очередной раз показывает позицию судов по данной категории дел. За всю практику нашей деятельности дела о защите права на доступ информации ни разу не были разрешены в пользу прессы.

В Санкт-Петербурге все больше проявлений самоцензуры не связано ни с реальными угрозами, ни с опасениями. Теперь чаще всего самоцензура - это проявление конформистской позиции, своеобразного профессионального цинизма, когда журналист заведомо ограничивает себя в работе, чтобы не испытывать никаких потенциальных проблем с собственным редактором, издателем или владельцем СМИ, либо с кем-либо извне (чиновник, подписчик и пр.). Интересно, что даже городские власти замечают эту тенденцию. По словам одного из городских руководителей, высказанных в эфире государственного телеканала, “нам иногда даже приходится просить делать сюжеты и писать о реальных проблемах, за которые ваши коллеги браться просто не хотят”.

А вот как определяют степень свободы СМИ в Оренбургской области журналисты и чиновники нашего региона.

Ольга Скибина, заведующая кафедрой журналистики ОГПУ:

- Пресса свободной не может быть вообще по определению, потому что она либо дотационная, т.е. зависит от власти, которая оказывает ей поддержку, либо зависит от лица, обеспечивающего ее существование.

Из всех СМИ, работающих в 43 территориях нашей области независимых нет, хотя некоторые печатные издания позиционируют себя как свободная пресса. На деле они, так или иначе, опять же зависят от «денежного мешка». Активно воздействуют на СМИ и личностные мотивы. Свободная пресса как явление – это миф, на поверку любое СМИ все же зависимо.

Аркадий Пронин, редактор

- Свободных СМИ в области нет. Вся пресса, осуществляя свою информационную, социальную, просветительскую деятельность, должна еще и зарабатывать деньги, приносить прибыль своему учредителю.

Свобода слова – это понятие, которое придумали не мы, и оно является одним из условий функционирования тех средств массовой информации, в которых мы работаем. Прежде всего, свобода прессы отождествляется с финансовой независимостью. Когда государство берет и дотирует СМИ, тем самым оно их душит, диктуя свои условия. Для меня примером нормальных условий для работы СМИ являются США, где на протяжении последних 200 лет государство законодательно не может быть связано с прессой, а потому вмешиваться в ее деятельность. Следовательно, появляется возможность говорить то, что хотел бы сказать редактор, учредитель, журналист. А в условиях, когда нет финансовой независимости, нет развитого гражданского общества, нет возможности говорить свободно.

Алексей Лихтин, председатель Союза журналистов Оренбургской области:

- Свободной пресса может быть, но для этого ей нужны, во-первых, хорошие кадры, руководитель СМИ, способный отстаивать свободу и определять политику издания.

Во-вторых, необходима финансовая обеспеченность СМИ. На сегодняшний день это та экономическая удавка, которая действует на прессу и является определяющим фактором в ее деятельности. У нас много нападок на государственные СМИ. Говорят, что они кормятся у власти. Но никто ни разу не затронул тему, а какими деньгами наполнена кормушка корпоративной прессы, расхваливающей своих боссов. Я полагаю, что экономический фактор по отношению к СМИ должен регулироваться федеральным законодательством, потому что местным субъектам федерации не дано разрешение создавать законы о финансовой поддержке местной прессы.

В-третьих, пока будет институт учредительства существовать в законах, до тех пор будет употребляться власть по отношению к прессе. С его ликвидацией СМИ будет само определять экономическую и идеологическую политику своего издания. Это и будет шаг к той свободе, о которой мы мечтаем.

Светлана Стукалова, главный редактор газеты «Оренбургская сударыня».

- Свобода слова сегодня определяется финансовыми возможностями. Теоретически СМИ Оренбургской области свободны: власть не диктует нам темы, не вмешивается в нашу редакционную политику. А фактически коммерческие издания выдавливаются с рынка демпинговыми ценами на прессу, учрежденную различными органами власти. И читатель в конечном итоге выбирает не между качеством продукта, а между стоимостью. К примеру, одна из государственных областных газет сейчас проводит подписку по цене 120 рублей за полугодие, а доставочная цена будет оплачена из бюджета учредителей. И все – остальные газеты при сложившейся платежеспособности, особенно сельского населения, остаются просто за бортом. При такой политике через год вопрос о свободе печатных СМИ в нашей области можно будет считать закрытым.

«Оренбуржье приглашает к сотрудничеству»

Вышел из печати презентационный буклет «Оренбуржье приглашает к сотрудничеству». Журнал и его электронная версия на русском и английском языках представляют информацию для инвесторов о том, чем богата сегодня Оренбургская область.

Обзорные статьи об экономико-географических и исторических особенностях Оренбуржья, науке и образовании, этносе и культуре, туризме, спорте и инфраструктуре отдыха адресованы гостям области. Для деловых партнеров особое внимание уделено экономике края, промышленности и строительству, транспорту и связи, агропромышленному комплексу и торговле, сфере услуг и банковской системе. Статьи с информацией об истории предприятий и современном менеджменте, выпускаемой продукции и экспортных возможностях, инвестиционных проектах и совершенствовании корпоративного управления, социальной ответственности представляют потенциальным инвесторам компании-лидеров.

По замыслу издателя – ТПП области, издание должно стать непременным участником зарубежных выставок, ярмарок и общественных мероприятий с участием Оренбургской области, субъектов федерации и зарубежных стран. Буклет призван оказать содействие росту инвестиционной привлекательности региона и его интеграции в российское и мировое экономическое сообщество, а также дать потенциальным партнерам и инвесторам новые адреса для сотрудничества.

По вопросам получения издания и его электронной версии на CD – дисках обращаться по тел. (3532) 23-62-86.

АйПи, или управление интеллектуальной собственностью на предприятии

Мудреным английским термином INTELLECTUAL PROPERTY MANAGEMENT, сокращенно по-русски АйПи-менеджмент, называют отрасль маркетологии, посвященную созданию и успешному продвижению на рынки товаров и услуг. Мы понимаем попросту - управление интеллектуальной собственностью на предприятии.

Объекты интеллектуальной собственности – это, в первую очередь, товарные знаки, обозначения, определяющие различительную способность товаров, их конкурентоспособность. Они зачастую требуют защиты в форме государственной регистрации. Более конкурентоспособны запатентованные продукты (производства).

Всё чаще патент на изобретение, на полезную модель, становятся средством борьбы с конкурентом, причем борьбы не всегда честной. Два месяца назад иногородние конкуренты попытались возбудить уголовное дело против директора одного из оренбургских предприятий, якобы по факту использования им чужих патентов. Торгово-промышленная палата, основываясь на законе, подготовила экспертное заключение и доказала, что ни один из этих патентов не используется оренбуржцами. Более того: теперь предприятие вплотную занялось защитой собственных разработок и получило четыре патента на полезные модели и патент на изобретение.

Отрадно стремление производителей востребованной продукции использовать все меры защиты конкуренции – уже упомянутые регистрации товарных знаков, полезных моделей и изобретений. Это позволяет вести цивилизованный бизнес – когда предприятия, выпускающие сходную продукцию, разрабатывают для нее обозначения, регистрируют их в качестве товарных знаков, а также заключают лицензионные соглашения об использовании собственных патентов конкурентами.

Патент как средство обхода конкурентов

Что происходит с продукцией, выпускаемой годами? Она морально устаревает, хотя предприятие и постоянно работает над ее усовершенствованием и аккуратно регистрирует свои разработки в качестве изобретений и полезных моделей. Что остаётся делать конкурентам? Придумывать своё - новое, более производительное или обладающее другими преимуществами оборудование и без промедления патентовать.

Так, ОАО «Долина» в Кувандыке выпускает машины для стройиндустрии уже десятилетия. А молодые и энергичные ребята из фирмы «ПромСтройМаш» совершенствуют конструкцию сходной машины и получают два патента на полезные модели. Палата по заказу фирмы выполняет работу по регистрации усовершенствованных гильотинных ножниц, и одновременно оформляется лицензионный договор о передаче прав на использование запатентованных полезных моделей абдулинскому предприятию-изготовителю. То есть, говоря языком учебника истории, захватывает «чужие рынки сбыта» «ПромСтройМаш»! Она не только придумывает новые обозначения для давно известных на рынке товаров, но и тратится на их регистрацию, то есть получение в пределах России монопольного права на использование их в рекламе и технической документации в качестве названия станков. Ведь звучное, легко запоминающееся название показывает товар лицом, индивидуализирует его, приучает потребителя к производителю. Для станка – это его модель, как правило, сокращенное название. Для патентоведа это обозначение – товарный знак.

А вот, кому тару патентованную?

Флагманом отечественного производства в региональном масштабе справедливо считается ОАО «Живая вода». Передовые позиции занимает это предприятие и в патентовании своей интеллектуальной собственности. Около десяти лет сотрудничает оно с ТПП в сфере защиты интеллектуальной собственности и средств индивидуализации товаров. Не сразу, но почти все названия линейки продукции предприятия своевременно регистрировались в качестве товарных знаков.

Это помогло оперативно прекратить выпуск в Оренбурге воды с этикеткой, сходной до степени смешения с «Живой водой».

Руководство предприятия предусмотрительно во всем, даже с тарой, в которой потребитель получает воду. И если 19-литровые бутыли невозможно запатентовать, то все другие формы 1,5 и 0,5-литровых бутылок созданы по эскизам специалистов предприятия и имеют защиту в качестве промышленных образцов. Патенты на промышленные образцы действуют на всей территории России и защищают внешний вид изделия. Так, по виду бутылки цвета «металлик» для напитка «12 витаминов» сразу можно узнать продукцию ОАО «Живая вода».

Какой интеллектуальной собственностью может располагать магазин? Да ещё если он торгует таким высокоинтеллектуальным продуктом как водка.... А вот, смотрите!

Компания «Русский Градус» за период с августа 2004 года превратилась в слаженную систему торговых предприятий, насчитывающую двенадцать магазинов и три торговых точки в Оренбурге, Орске, Новотроицке и Бузулуке.

Маркетинговые находки специалистов ООО «Русский Градус» потребовали признания и адекватной защиты от незаконного копирования. Подходящей формой явилась государственная регистрация в качестве полезной модели. Предприятием с помощью отдела патентов и товарных знаков Палаты были поданы документы на регистрацию, заявке присвоен государственный номер 2008106171 и установлена «дата приоритета», после которой никто не сможет запатентовать аналогичное решение. В 2008 году компания зарегистрировала «Русский Градус» как собственный товарный знак®, что, безусловно, приведет к дальнейшему продвижению растущей сети магазинов и большей привлекательности для растущего круга покупателей.

А.Горелик,
ТПП Оренбургской области.

Об отношении власти к горожанам

или Как освоить бюджет в кратчайшие сроки

Как часто желание что-то улучшить превращается в проблему для окружающих. Даже есть очень неплохая поговорка про благие намерения и дорогу в нехорошее место. Вот только одно дело, когда подобные вещи происходят от недостатка ума и сообразительности «благодетеля». А другое, когда благодетеля просто не очень волнуют последствия его благодеяний. Он жестко, твердой рукой насаждает свое правое дело. И свернуть его с этого пути не представляется возможным. Когда такое происходит, то проблемы возникают у всех.

Казалось бы, благое дело – ремонт автомобильных дорог. Жители Оренбурга так часто поминали недобрым словом городские власти, проезжая по колдобинам, ямочкам и канавкам областного центра, что когда власти рьяно взялись за восстановление этих самых дорог (ну привалило вдруг счастье в виде миллиардного бюджета на эти цели), должны были впасть в экстаз и начать рифмовать славицы всем причастным к столь великому событию. Но все также слышны на дорогах непечатные слова в адрес дорожников и властей, все также поездка на работу превращается в экстремальное удовольствие с элементами жесткого стресса. Что, неблагодарные и бескультурные люди живут в Оренбурге? Не умеют ценить заботу властей? Не достойны горожане такой заботливой власти...

Конечно, когда падают такие деньжищи, главная задача – их освоить как можно быстрее. Ибо потом могут просто не дать (раз не освоили – значит не надо). Поэтому работы ведутся сразу на максимально возможном количестве улиц в темпе «учащенного дыхания». Про то, что асфальт кладут прямо в воду, упоминать не нужно. Это можно даже назвать элементом технологии. Через два года он треснет, пойдут ямы, а значит можно требовать средства на ямочный ремонт. Но даже внешне благопристойная работа на поверку выдерживает 2-3 года эксплуатации. В свое время (всего лишь год назад), «Единая Россия» во многом справедливо приписывая себе заслугу финансирования работ по ремонту автодорог, грозно хмурила брови при вопросе о качестве и заявляла, что бракоделы все исправят за свой счет. Интересно, сколько дыр в новом оренбургском асфальте насчитали аудиторы «единороссов» (а были ли они?), и сколько подобных провалов дорожных строителей могут назвать горожане. И самое главное: кто-нибудь за это ответил? Или освоили бюджет и все?

Впрочем, бюджетом, браком и ответственностью пусть занимается Счетная палата. Сегодня в Оренбурге другая напасть. Поскольку задача городскими властями поставлена «взять все и сразу», то в ремонт пошли сразу нескольких «системных» улиц. Их еще транспортными артериями называют. Как вы думаете, уважаемые господа чиновники, что будет, если перекрыть артерию? Правильно, тромб. Или пробка, говоря дорожным языком. Причем в июле Оренбург по количеству пробок побил все мыслимые и немыслимые рекорды. Создается такое ощущение, что городские власти решили, что для полного соответствия Оренбурга статусу столичного города нам не хватает только транспортных пробок. И успешно справились с программой по устранению этого недостатка. И то, что решение одной проблемы породило множество нескольких – загазованность центра города, повышение аварийности, потраченные нервы и потерянное время – это всего лишь побочный эффект благого дела.

А теперь вопросы:

1. Кто и как принимал решение об именно таком порядке ремонта улиц города?
2. Кто и как при этом прогнозировал увеличение транспортных потоков на других направлениях?
3. Кто и как пытался эти транспортные потоки перенаправить?
4. Кто и как пытался предупредить горожан об накапливающихся пробках?
5. Какие альтернативные решения ремонта дорог (раздельный ремонт по полосам, ночные работы и т.д.) рассматривал?

Мы, конечно, не очень расчитываем, что какой-либо чиновник возьмет на себя смелость в полном объеме ответить на поставленные вопросы. И тем не менее, просим считать их официальным обращением в мэрию города Оренбурга. Надеемся, что через месяц (а столько по закону нужно любому чиновнику, чтобы придумать ответ), хоть какие-нибудь ответы будут получены. И мы их обязательно опубликуем. Тем более, что у нас, как и любого горожанина, есть право спросить с власти за ее работу.

Редактор ФЭБ Денис Минаков.

Вам нужна оценка имущества для залога?
Торгово-промышленная палата Оренбургской области аккредитована по оценке имущества в ведущих коммерческих банках Оренбуржья_
Просто позвоните!!!
77-73-29
23-46-23
Банк «Форштадт»
«Газпром-банк»
«Юниаструм Банк»
«Транскредит-банк»
Банк «Абсолют»
Банк «Союз»
ИБ «Кит финанс»
Банк «Москвы»
КБ «Агропром-кредит»
«ВТБ»
«АвтоВаз-Банк»
«Промсвязь-банк»
460000, г. Оренбург, пр. Парковый, 6
10 лет
на рынке оценочных услуг
Оренбургской области