ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ • № 112 • 2009

ФЭБ

Банковская система:

пора ли доставать деньги из кубышек?

Руководителю

(лично в руки)

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ • № 112 • 2009

ФЭБ

Содержание номера:

ИНФОРМБЮРО 2

Причина кризиса – безнравственность?

Факторинг посчитали

МАЛЫЙ БИЗНЕС 4

Малый бизнес: торговля против производства

О малом бизнесе много говорят, пишут, рассуждают. Его называют локомотивом российской экономики, способом возрождения страны, сиамским близнецом среднего класса и т. д. Государство старается уделять внимание проблемам предпринимательства и на федеральном, и на региональном уровнях....

БАНКИ-2009 9

Как дальше жить с «плохими» долгами, или Будет ли вторая волна?

Александр Шохин
Петр Авен
Алексей Улюкаев
Евгений Ясин

Андрей Сивелькин: «С 1 октября наш банк перешел к активному кредитованию клиентов»

ПОЛНАЯ ГОТОВНОСТЬ 16

ЗАО «КЭС-Холдинг»: надежность работы вопреки трудностям

ИЗУЧАЕМ ПРОБЛЕМУ 18

Кооперация малого и крупного бизнеса: кому это выгодно?

ЯВЛЕНИЕ 22

Делать бизнес можно и на долгах

ТЕНДЕНЦИИ 25

Обзор цен на рынке недвижимости Оренбурга (итоги 10 месяцев 2009 г.)

ЗЕМЕЛЬНЫЙ ВОПРОС 26

Кадастровая палата - 10 лет на службе у людей

ОБЗОР ОТРАСЛИ 30

Ча(-е)стное здоровье

За последнее десятилетие в России и в Оренбургской области у государства в системе здравоохранения появился серьезный конкурент – частная медицина. Пытаясь предоставить максимально комфортные условия для пациентов, закупая современное оборудование...

«Пятый сезон»: профессиональная забота о вас

В медицину должны прийти управляющие компании

СТРАХОВАНИЕ 38

Страховой рынок: выплаты теснят продажи

Ильмир Сафин: «Честность в отношениях с клиентом сейчас особенно важна»

ВКУСНО! 44

«Мясное» открытие года

КУЛЬТПРОСВЕТ 45

Восток-Запад

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

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

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

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

Материалы со значком ® размещены на коммерческой основе.

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

Издание зарегистрировано в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.
Регистрационный номер
ПИ № 7-2693 от 09 марта 2004 года.
Типография:
“Союз”, Оренбург, пр. Победы, 75
Тираж: 2500 экз. № заказа ____.

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

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

Исполнение бюджета области соответствует состоянию экономики региона

Заместитель председателя правительства – министр финансов области Валерий Кухарев рассказал об итогах исполнения консолидированного и областного бюджетов за 9 месяцев текущего года.

По его словам, исполнение бюджета области как в целом, так и по основным налогам, соответствует состоянию экономики региона и налогообразующим показателям. Снижение валового регионального продукта по сравнению с прошлым годом отразилось на доходах бюджета. Вместе с тем, обеспечено достижение плановых показателей по доходам, что позволяет своевременно финансировать мероприятия, предусмотренные на текущий год.

В консолидированный бюджет области поступило 47,4 млрд рублей доходов (77,1% к годовым назначениям), в т.ч. налоговых и неналоговых доходов - 33 млрд рублей (78,7%). Плановые назначения, предусмотренные на текущий год, выполняются в целом по бюджету и по налогам: на прибыль и имущество организаций, транспортному и земельному налогам, некоторым другим.

Валерий Кухарев отметил, что в сопоставлении с прошлым годом увеличились поступления в бюджет: налога на имущество организаций – на 700 млн, акцизов – на 515 млн, транспортного налога – на 118 млн рублей.

Большие потери бюджета по налогу на прибыль организаций. По словам министра, это произошло из-за того, что увеличилось число убыточных предприятий (32%), сумма убытков составила 2,4 млрд рублей. Одновременно сократилась прибыль в экономике области - до 56,5 млрд рублей (или 70% к 2008 году). Соответственно, сократились поступления налога на прибыль организаций на 6,4 млрд рублей, НДПИ (нефть) - на 1,5 млрд рублей, налога на доходы физических лиц – на 370 млн рублей.

На наполняемости местных бюджетов также отразилось снижение налога на прибыль, особенно от крупных налогоплательщиков. Если в бюджет Оренбурга поступило только налогов на 40 млн рублей меньше, то в бюджет моногорода Новотроицка - на 360 млн.

Вместе с тем, по словам Валерия Кухарева, расходы бюджета области составили 42,6 млрд рублей, почти на 400 млн рублей больше прошлого года. Увеличилось финансирование учреждений и мероприятий социальной сферы: образования, здравоохранения, социальной политики. Проведены за счет бюджета работы по противопожарным мероприятиям в учреждениях с массовым пребыванием людей, капитальный ремонт зданий этих учреждений. Осуществлялась подготовка инфраструктуры жилищно-коммунального хозяйства, бюджетных учреждений к работе в зимних условиях.

Министр дал осторожный прогноз

- Острая фаза кризиса уже прошла, - сказал первый заместитель председателя правительства - министр экономического развития, промышленной политики и торговли области Александр Куниловский на брифинге «Перспективы развития экономики Оренбургской области на 2010 год».

В будущем году предусматривается некоторое увеличение объемов добычи топливно-энергетических полезных ископаемых - на уровне 0,2-1,5%. Рост добычи полезных ископаемых также будет обеспечен за счет увеличения добычи руд цветных металлов.

На темпы роста обрабатывающих производств будет оказывать влияние запуск новых производств и проведение модернизации на крупнейших предприятиях области. Объемы металлургического производства останутся на уровне текущего года.

Александр Куниловский подчеркнул, что в будущем году прогнозируется постепенное восстановление положительной динамики производства машин и оборудования (до 1-2 процентов). Так, с учетом возобновления финансирования Внешэкономбанком инвестиционного проекта Орского завода холодильников в конце 2009 года завершается модернизация производства. В 2010 году планируется выпуск 200 тыс. штук бытовых холодильников и морозильников.

В октябре т. г. с конвейера Бузулукского механического завода сошел первый трактор «Белорус 82.1». В ближайшее время трактора «Белорус» бузулукской сборки появятся практически во всех регионах РФ. Открытие цеха по сборке тракторов положительно скажется на экономике Оренбургской области и на развитии Бузулукского механического завода, где уже дополнительно создано порядка 30 рабочих мест, в дальнейшем планируется увеличение штата ещё на 80 человек.

Объем инвестиций в основной капитал в 2010 году прогнозируется на уровне 68,8 млрд рублей, что составляет в сопоставимых ценах 100 процентов к 2009 году. Основной объем планируемых инвестиций будет направлен на реализацию крупных инвестиционных проектов.

Оборот малых предприятий по всем видам деятельности в 2010 году увеличится до 120 млрд рублей. Численность работников, занятых на малых предприятиях, прогнозируется на уровне 147 тыс. человек, что составляет 14 процентов занятых в экономике региона.

Развитие потребительского рынка области определяется темпами роста денежных доходов населения и объемами потребительского кредитования. Также прогнозируется умеренный рост оборота розничной торговли и объема платных услуг на уровне 3% и 2,7% соответственно.

Причина кризиса – безнравственность?

28 октября 2009 года в Русском подворье Национальной деревни состоялся Всероссийский круглый стол на тему «Кризис нравственности российского общества – как первопричина кризиса экономики». Мероприятие объединило более 30 участников: представителей областной и городской администраций, Общественной палаты, Торгово-промышленной палаты, представителей различных общественных, религиозных, молодежных организаций, научного, культурного и бизнес-сообщества.

В основу темы обсуждения легли глобальные общечеловеческие проблемы: кризис нравственности и морального состояния российского общества, нарастание преступлений во властных структурах, падение культурного и образовательного уровня населения, «антиморальное» влияние СМИ и др. Все участники сошлись во мнении, что моральных проблем в нашем обществе еще очень много и предстоит большая работа по их решению. Бедой современного российского общества является человеческий эгоизм, стремление достичь успеха любой ценой, преобладание материальных ценностей над духовными, следствием чего являются все социальные болезни общества, утрата многих ценностных ориентиров, ослабление института семьи и др.

Особая роль в решении социальных проблем отводится женщине. Участники призывали к возвращению женского идеала - матери и хранительницы домашнего очага. Однако в современном мире этот идеал трудно достижим, так как зачастую женщинам приходится брать на себя множество обязательств по обеспечению семьи, рождению и воспитанию детей, выполнению общественных функций и пр., что нередко усугубляется отсутствием прочной поддержки со стороны мужчин. На круглом столе было предложено множество способов поддержки материнства: от выплаты заработной платы многодетным матерям, помощи в обеспечении жильем до введения морального кодекса женщины.

Говорили и о необходимости внедрения на всех образовательных уровнях программы воспитания психологического, нравственного здоровья подрастающего поколения. Участники призвали учить детей здоровому образу жизни как математике или русскому языку.

По мнению Веры Рындиной, председателя правления регионального отделения Общероссийской общественной организации «Деловые женщины России», проведение подобных мероприятий знаково для нашего общества и страны в целом. «Равнодушие хуже преступления, поэтому важно, что наша общественность осознает остроту нравственного кризиса не только России, но и мира. Мы говорим о роли женщины в выздоровлении общества, потому что именно женщина – мама - является авторитетом для ребенка, поэтому она должна являть собой образец нравственности, порядочности и духовности. И если сейчас общественность собирается и обсуждает эти вопросы, значит ситуация назрела, а самое главное, мы знаем конкретные инструменты решения этих проблем», - считает Вера Павловна.

В Оренбурге раскрыт факт незаконного получения субсидий

Сотрудниками оперативно-розыскной части управления по налоговым преступлениям было выявлено, что директор одного из закрытых акционерных обществ предоставил в администрацию района заведомо ложные сведения об общем количестве поголовья крупного рогатого скота. Тем самым, приукрасив положение дел, путем обмана и злоупотребления доверием в соответствии с постановлением Правительства Оренбургской области «О предоставлении субсидий за продукцию животноводства в 2008 году» незаконно получил субсидии в сумме 1 миллиона 850 тысяч рублей.

В период 2008 года указанный директор получил три целевых кредита сельскохозяйственного назначения на общую сумму 20 миллионов рублей, которые предназначались для приобретения семян, кормов, запасных частей, горюче-смазочных материалов, которые потратил не по целевому назначению. Предоставив в администрацию района заведомо ложные сведения о расходовании полученных денежных средств, получил субсидии в общей сумме около двух миллионов рублей. Кроме того, гражданин К., имея возможность по уплате налогов, не исполнил обязанности по перечислению в бюджет налога на доходы физических лиц в сумме 681 тысячи рублей, что составило 100% от доли неуплаченных налогов за 2008 год.

По указанному факту в отношении директора возбуждено уголовное дело по ч. 4 ст. 159 УК России «Мошенничество, совершенное в особо крупном размере». Материалы доследственной проверки направлены в Следственный комитет при Прокуратуре РФ по Оренбургской области для рассмотрения вопроса о возбуждении уголовного дела по ч. 1 ст. 199.1 УК РФ «Неисполнение обязанностей налогового агента».

Факторинг посчитали

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», российский рынок факторинга в первом полугодии 2009 года сократился в два раза и составил 170 млрд рублей. Лидер остался прежним – с оборотом 53,2 млрд рублей и долей рынка 31,3% на верхней строчке обосновался Промсвязьбанк.

Как сообщили в пресс-службе банка, за шесть месяцев текущего года размер финансирования, предоставленного клиентам по договорам факторинга, достиг 38 млрд рублей. Лидерство Промсвязьбанку обеспечили рост операций с ключевыми клиентами, активное продвижение услуг и расширение клиентской базы.

Факторинг используется производителями и дистрибуторами, поставляющими товары в розничную сеть по безналичному расчету и с отсрочкой платежа. В результате отсрочки образуется дебиторская задолженность, которую банк выкупает с определенным дисконтом. Поставщик в обмен на уступку права денежного требования с розничной сети получает от банка до 90% выручки в течение трех дней, а не ждет окончания периода отсрочки. По факту ее наступления полную стоимость поставки с розничной сети получает банк и за вычетом комиссии возвращает поставщику разницу.

В 1-м полугодии 2009 года Промсвязьбанк обработал около 330 000 поставок в адрес более чем 2 000 дебиторов. При этом в ряде регионов банк оказался единственной организацией, предоставляющей факторинг с финансированием.

Несмотря на двукратное падение объемов российского рынка факторинга по сравнению с 1-м полугодием 2008 года, по итогам второго полугодия 2009 года участники рынка ожидают его умеренный рост.

Росстат ожидает оживления потребительского спроса в 4-м квартале, торговые сети тоже готовятся к росту. Лев Хасис, глава компании X5 (объединяет 1200 магазинов «Пятерочка», «Перекресток», «Карусель»), в комментарии к квартальной отчетности заявил о подготовке к «высокому» сезону продаж в декабре: «Предновогодние продажи исторически имеют существенное влияние на показатель выручки всего года, и мы сделаем все от себя зависящее, чтобы выполнить первоначальный план продаж».

«А мы, в свою очередь, намерены поддержать рост потребительского спроса достойным предложением факторинга поставщикам торговых сетей», - заявил Виктор Носов, директор департамента факторинговых операций Промсвязьбанка. И пообещал поставщикам оперативность решений, приемлемые ставки и индивидуальный подход. *ФЭБ*

Оренбургский филиал ОАО «Промсвязьбанк»
г. Оренбург, ул. Кирова, 26.
Тел.: 77-32-25, 77-14-27.

Промсвязьбанк

40 лет назад произведен запуск Сакмарской ТЭЦ

29 октября 1969 года включен в сеть первый турбоагрегат Сакмарской ТЭЦ мощностью 60 МВт. Сегодня установленная электрическая мощность теплоэлектроцентрали составляет 450 мегаватт, тепловая мощность – 1560 гигакалорий в час.

Закладка новой ТЭЦ происходила два раза, первый раз – в 1955 году, но из-за нехватки финансирования строительство было заморожено. Второй раз к идее создания современной теплоэлектроцентрали вернулись уже в начале 60-х. Одной из первых в энергосистеме России на Сакмарской ТЭЦ была использована технология сжигания природного газа в качестве основного топлива, что делало производимую продукцию более экономичной и экологически чистой.

С тех пор ТЭЦ неоднократно подвергалась модернизации. 16 декабря 2004-го был включен в сеть новый турбоагрегат №2, взамен отработавшего 35 лет. В 2008 году была проведена модернизация турбины №4, отработавшей парковый ресурс, с увеличением электрической мощности станции на 5 МВт, а тепловой – на 10 гигакалорий в час. На новых турбоагрегатах установлена автоматизированная система управления технологическими процессами (АСУ ТП), которая позволяет упростить управление и контроль за режимом работы турбоагрегата. В настоящее время полным ходом идет работа по замене турбоагрегата №1. Срок ввода в эксплуатацию – конец 2010 года, стоимость проекта – 600 миллионов рублей. Кроме того, планируется замена турбоагрегата №3. По словам директора – главного инженера Сакмарской ТЭЦ Евгения Кондыбы, высокопрофессиональный коллектив станции делает все для надежной и бесперебойной работы энергетического сердца Оренбурга на ближайшие десятилетия.

Энергетики фиксируют спад

Выработка электрической энергии станциями Оренбургской ТГК за девять месяцев текущего года снизилась на 5%, составив 3 миллиарда 606 миллионов киловатт-часов. Сокращение выработки обусловлено снижением спроса на оптовом рынке электроэнергии и мощности.

Отпуск тепловой энергии ТЭЦ и котельными компании за девять месяцев достиг 6 миллионов 393 тысяч гигакалорий, что на 6% меньше соответствующего факта прошлого года. Снижение отпуска произошло, прежде всего, из-за уменьшения потребления пара промышленными предприятиями

Малый бизнес: торговля против производства

О малом бизнесе много говорят, пишут, рассуждают. Его называют локомотивом российской экономики, способом возрождения страны, сиамским близнецом среднего класса и т. д. Государство старается уделять внимание проблемам предпринимательства и на федеральном, и на региональном уровнях. А какой он, малый бизнес Оренбургской области? Мы решили разобраться, есть ли он вообще, какова его структура, чем и как он живет. А, может быть, выживает?

По данным статистики, на 1 июля 2009 года в области зарегистрировано 2703 малых предприятия, 12 902 микропредприятия, 6 635 крестьянских (фермерских) хозяйств и 55 806 индивидуальных предпринимателей. Итого, 78046 субъектов малого предпринимательства. В малом бизнесе задействовано более 280 тыс. человек, что составляет 28,3% от всего занятого населения области. На долю субъектов малого предпринимательства по итогам первого полугодия 2009 года приходится:

- 72,2 % оборота розничной торговли;
- 29,5 % объёма платных услуг, оказанных населению;
- 84,2 % объёма бытовых услуг, оказанных населению;
- 55,2 % объёма работ, выполненных по виду деятельности «строительство».

За январь-июнь 2009 года субъектами малого предпринимательства перечислено единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности и единого налога, взимаемого с применением упрощенной системы, на сумму 1 138,6 млн рублей (что составляет 136,1 % от суммы поступлений в январе-июне 2008 года), в том числе:

- в областной бюджет - 520,5 млн рублей;
- в местные бюджеты - 423,5 млн рублей;
- во внебюджетные фонды - 194,6 млн рублей.

В январе-июне 2009 года оборот малых предприятий (стоимость отгруженных товаров собственного производства, выполненных собственными силами работ и услуг, а также выручка от продажи товаров несобственного производства) составил 31 242,6 млн рублей. Доля малых предприятий в общем обороте организаций по основным видам экономической деятельности составляет 12,44%. Инвестиции в основной капитал малых предприятий по итогам первого полугодия 2009 года составили 1 192,9 млн рублей.

Александр Куниловский, первый заместитель председателя Правительства Оренбургской области, министр экономического развития, промышленной по-

литики и торговли Оренбургской области оценивает развитие малого бизнеса как удовлетворительное: «Малые предприятия в силу своей мобильности менее подвержены кризисным явлениям в экономике, чем крупные организации. Хотя, конечно же, общая экономическая обстановка не могла не отразиться на их деятельности: состояние ряда предприятий изменилось, рост заработной платы сократился, приостановлены некоторые инвестиционные программы и др. Что называется «все подтянули пояса». Тем не менее малый бизнес – это стратегическое направление экономики не только нашей области, но и страны в целом. Важнейшая роль малого бизнеса – обеспечение занятости населения, с которой он успешно справляется. Сегодня в малом предпринимательстве области занято более 30% экономически активного населения области. Малый бизнес обеспечивает 40% бюджета города Оренбурга, 30% бюджета города Орска. На его долю приходится треть объема платных услуг, 84% бытовых услуг, оказанных населению, более половины объема работ по строительству».

Такой разный малый бизнес

Изучая структуру малого бизнеса области, можно натолкнуться на некоторые различия в статистических данных. В разных источниках дается разная информация о распределении малых предприятий по видам экономической деятельности. Но налицо одна тенденция – преобладание торговли над всеми остальными видами деятельности. По разным оценкам, ее доля составляет от 22 до 43%.

Традиция торговать закрепилась в нашей области еще со времен основания Оренбурга, расположенного на пересечении всемирно известных торговых путей. Торговали все и всем, поэтому нет ничего удивительного в том, что торговые центры в городах и районах области растут, как грибы после дождя, а их строители иной раз не задумываются, а кто туда ходить будет? По мнению Виктора Коршунова, председателя Оренбургского регионального отделения общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», торговых площадей построили на 50 лет вперед: «Все должно быть сбалансировано, торговля должна развиваться в соответствии с потребителем. Когда торговых площадей больше, чем населения, - это ненормально. Возможно, это перегиб строителей, которые оценили ликвидность торговых площадей, обрадовались нескольким успешным проектам и дружно принялись строить торговые центры. Однако количество торговых площадей должно строго рассчитываться исходя из численности населения, покупательской способности по специальной методике. Только исходя из этих расчетов, комитет по градостроительству и архитектуре должен выдавать разрешения на строительство».

Однако бурное развитие торговли в нашем регионе нельзя объяснить только исторической традицией. По мнению всех наших экспертов, торговля – наиболее быстро окупаемая деятельность, которая требует минимальных вложений на первоначальном этапе по сравнению с другими отраслями. В торговле нужен только оборотный капитал, остальные затраты минимальны (прилавки, холодильники, аренда помещения и др.). К тому же успех в торговле подкрепляется стабильным покупательским спросом. Несмотря на снижение доходов на фоне кризисных явлений, оренбуржцы не перестали есть, пить, одеваться, лечиться и пр., а значит, не перестали ходить по магазинам. Торговое предложение на рынке огромное, что называется «выбирай, не хочу». По оценкам Константина Панферова, директора ООО «Оренбургский удостоверяющий центр», на внутреннем рынке наблюдается перенасыщенность таких товаров, как одежда и бытовая техника: «Потребителю – это хорошо, потому что ему есть из чего выбрать, а для бизнеса – это плохо. Есть торговые точки, в которых товар не обновляется долгое время, и цены не падают. Люди элементарно не успевают износить столько одежды. А вот продукты питания живут: даже любовь приходит и уходит, а кушать хочется всегда».

Но и с продажей продуктов питания не все так просто, и связано это, прежде всего, с трудностью выхода на рынок. В данном сегменте торговли господствуют крупные торговые сети, причем большинство из них пришли к нам из других регионов России, а некоторые даже из-за рубежа. Как рассказал нам Олег Димов, депутат Оренбургского городского Совета, заместитель председателя Общественного совета при главе города Оренбурга по бизнесу и предпринимательству, основа проблемы была заложена около 6-7 лет назад: «На определенном этапе, когда формировался рынок торговли в Оренбурге и области, мы упустили ситуацию и позволили прийти на рынок всем, кто этого хотел. Говорят, что это неизбежный процесс, но с этим можно поспорить. Если бы мы вовремя создали условия для своих предпринимателей-сетевиков, то сейчас им не пришлось бы выдерживать такую жесткую конкуренцию с иногородними торговыми сетями».

Кроме того, проблемой для местных товаропроизводителей является попасть на прилавки торговых сетей, порог вступления иной раз превышает всякий мыслимый уровень. Однако в настоящее время ситуация урегулируется благодаря усилиям оренбургских чиновников. Теперь все чаще можно увидеть на прилавках продукцию местных производителей, что не может не радовать.

Более сложная ситуация сложилась на оренбургском рынке услуг. По статистике объем рынка Оренбургской области не превышает 10%, при этом наблюдается переизбыток некоторых (например, парикмахерских) и полное отсутствие других (это касается некоторых видов информационных технологий, сервисных и бытовых услуг). Как правило, большая часть предложения услуг сконцентрирована в сфере красоты, общественного питания, туризма, транспорта, банковском секторе и др.

Александр Куниловский называет сферу услуг полем, которое оренбургские предприниматели только начали «культивировать»: «Сектор услуг у нас еще не охватил 50% всех потребностей человека, при этом потребности нужно не только удовлетворять, но и создавать. К примеру, у нас нет проблем с услугами в сфере красоты, а вот с пошивом одежды или химчистками есть. С одной стороны, нет культуры потребления таких услуг, но ее нужно постепенно формировать. Также не развита сфера дистанционных услуг: нужно ликвидировать проблему очередей в поликлиниках, сберкассах, почтовых отделениях, государственных органах и др. Услуги, которые можно получить дистанционно (через Интернет), оренбуржцы должны получать, не тратя время на стояние в очередях. Это и есть сфера деятельности малого бизнеса: поставка программного обеспечения, системная интеграция, сопровождение и т. д.».

По оценке Олега Димова, рынок услуг в области охвачен далеко не полностью: «Например, настоящая проблема в Оренбурге обстоит с прачечными. А при этом постепенно формируется средний класс, которому просто необходимы эти услуги по той простой причине, что людям некогда заниматься стиркой и глажкой белья. Мы - большой современный город, поэтому должны двигаться в цивилизованном направлении и развивать сферу услуг. Нужно развивать внутренний туризм, строить свои лечебницы и санатории, чтобы наши люди не ездили на отдых в соседние регионы и не тратили там свои деньги, которые могли бы остаться в области. Рынок услуг не развивается не потому, что нет условий, а потому что нет качественных услуг. К тому же в этом процессе немаловажную роль играет менталитет. К примеру, никто из официантов не хочет быть хорошим официантом, все уверены, что это временная работа, а потому она не требует особых усилий. Но все не могут и не должны быть руководителями», - рассуждает Олег Дмитриевич.

Вера Рындина, председатель Оренбургского регионального отделения общероссийской общественной организации «Деловые женщины России» считает перспективным развитие консалтинговых услуг и аутсорсинга: «Во всех развитых государствах развивается такой вид услуг, как аутсорсинг и консалтинг. Предприя-

тиям и организациям экономически более выгодно работать по договору, чем нанимать высококвалифицированного специалиста не по основным направлениям деятельности».

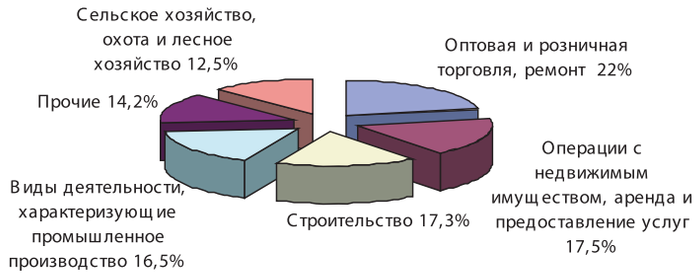
Строительные услуги занимают значительную долю в структуре малого бизнеса. В этом секторе в настоящее время наблюдается полный штиль, что в первую очередь связано с кризисными явлениями в экономике. Некоторые стройки временно приостановлены, другие закрылись до лучших времен, и лишь некоторые застройщики продолжают трудиться в поте лица, используя кризис себе во благо. Однако такое спокойствие не могло не сказаться на всей инфраструктуре: упал спрос на строительные материалы, оконные конструкции, двери; армия монтажников, отделочников, транспортников осталась без работы.

По оценкам Александра Куниловского, строительство сейчас испытывает наибольшее влияние кризиса: «Отрасль уже потеряла 35% доходов, и падение продолжается. Главная проблема на данном этапе - недостаток ресурсов для развития отрасли. Если такой стратегический заказчик, как государство, локализует свои интересы, если крупные организации сворачивают свои инвестиционные программы и сокращают расходы на строительство и реконструкцию, то у строителей нет работы, а значит, нет доходов. Конечно, государство предпринимает определенные меры, чтобы стабилизировать ситуацию, но оно не всемогущее».

Как поясняет Виктор Коршунов, строительство – некий экономический монстр, вокруг которого концентрируется множество участников рынка, в том числе и субъектов малого предпринимательства. «В области работает 4,5 тысячи строительных организаций, в которых числится огромное количество работников. На каждый тендер приходится до 200 участников, а побеждает лишь один. Инвестиционное строительство сейчас остановилось, поэтому государство развивает программы планового строительства социальных объектов, в том числе жилья. К примеру, на возведение жилья для военнослужащих Правительство РФ заложило 120 млрд руб. в бюджет следующего года. Это одна из антикризисных мер, с помощью которой можно поддержать отрасль строительства в этот сложный период», - говорит Виктор Александрович.

Немаловажной темой для строительных организаций является участие в государственном заказе. Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» определяет квоты на участие субъектов малого предпринимательства в конкурсных торгах и аукционах в размере не менее чем десять и не более чем двадцать процентов общего годового объема госзаказа. Весной этого года Правительство РФ приняло антикризисные меры, согласно которым квота малого бизнеса должна разбиваться на более мелкие заказы для того, чтобы в выполнении госзаказа могли участвовать не один, а множество участников. Однако, как показывает практика, данные нормы законодательства не всегда исполняются, что особенно настораживает работников Федеральной антимонопольной службы. Кроме того, большие трудности возникают при подготовке пакета документов для участия в госторгах, многие предприниматели именно поэтому «вылетают» из списка претендентов.

Распределение малых предприятий по видам экономической деятельности (на 1.07.2009г.)



Будущее за производством

Оценивая наиболее перспективные сегменты малого бизнеса, наши эксперты в один голос твердят – производство. На данный момент именно производство, а по большому счету, его отсутствие является самой важной проблемой нашего региона.

Как считает Александр Куниловский, производство в области находится на старте. «Малый бизнес должен заниматься производством конечной продукции для потребителя. В частности, сейчас мы делаем акцент на активизацию коллективных фермерских хозяйств на сельхозпроизводство и глубокую переработку сельхозпродукции. Для этого принята программа, реализуется большой проект технопарка. В области есть хорошие примеры производства в разных отраслях, но их пока недостаточно. Это стратегическое направление развития региона, которому мы уделяем большое внимание».

Прежде всего, проблема производства касается производителей сельскохозяйственной продукции: кисломолочных продуктов, мяса, круп и пр. Обладая уникальными природно-климатическими ресурсами, огромными пространствами плодородных полей, тучными стадами животных, наша область продает свои богатства сырьем, а не готовой продукцией. Поэтому при падении закупочных цен на зерно, мясо и другую продукцию остро встает вопрос об эффективности сельского хозяйства.

Виктор Коршунов считает, что наша область «сидит на игле»: «Мы практически находимся на грани продовольственной безопасности. Большая часть того, что продается на нашем рынке, - не местного производства. Стоит закрыть границу, мы через 2 месяца останемся без продовольствия. Не имея собственных производственных мощностей, мы не сможем переработать наши огромные запасы».

Выход из этого замкнутого круга только один – производство конечных продуктов и их реализация на внутреннем и внешнем рынках. Алексей Широбоков, председатель комитета потребительского рынка, услуг и развития предпринимательства администрации города Оренбурга, перечисляет приоритетные направления развития малого бизнеса: производство товаров народного потребления, продуктов питания, медицинской техники, материалов и лекарственных препаратов, строительство и производство строительных материалов, переработка вторсырья, бытовое обслуживание и оказание сервисных услуг, инновационная деятельность. Именно эти отрасли являются наиболее перспективными для Оренбурга, поэтому могут рассчитывать на значительную поддержку, в том числе и финансовую в рамках городской целевой программы «О развитии малого и среднего предпринимательства в городе Оренбурге на 2009-2011 годы».

В настоящее время в составе агропромышленного комплекса области более 159 различных предприятий перерабатывающей промышленности по производству молочных и мясных продуктов, муки, крупы, хлебобулочных, кондитерских и макаронных изделий, растительного масла, безалкогольных напитков, пива, спирта и ликероводочных изделий, плодоовощных консервов, соли. Однако для региона, в котором более 40% населения живет на селе, эта цифра достаточно низкая.

Таким образом, сельское хозяйство, по мнению наших экспертов, - огромное поле для деятельности оренбургских предпринимателей. Виктор Коршунов предлагает несколько вариантов, которые будут способствовать развитию производства. «Создание нескольких крупных молокоперерабатывающих комбинатов не решит проблему, - говорит эксперт. –

Нужно строить небольшие заводы в каждом районе области, где сосредоточена сырьевая база. Расходы на логистику будут значительно меньше, что в конечном итоге отразится на себестоимости продукции. Стоимость такого завода – около 25-30 млн руб., срок окупаемости - 1,5 года, как следствие – развитие села, обеспечение населения рабочими местами и производство кисломолочной продукции для собственных нужд и на экспорт». Кроме того, Виктор Александрович обеспокоен отсутствием в области предприятий первичной переработки мяса: «С 2005 года в области реализуется программа поддержки лично-подсобного хозяйства. Фермерам предоставляется финансовая помощь в выращивании поголовья крупного рогатого скота, свиней, овец, коз, птицы и пр. Но проблема заключается не в том, как вырастить скот, а как сбыть мясо по выгодным ценам. Резко упала закупочная цена, появилось множество перекупщиков, которые покупают мясо у населения по низкой цене, а в городе продают в 2-3 раза дороже или отправляют оптом в другие регионы. Не хватает звена первичной переработки, чтобы вырастить мясо, превратить в блочное и поставлять в промышленных объемах на переработку в своем регионе, в другие регионы России и на экспорт. Такое мясо стоит гораздо дороже, чем в живом весе, как оно сейчас продается. Себестоимость такого предприятия - от 15-20 млн руб., срок окупаемости - 2 месяца. Постепенно условия для такого развития создаются благодаря нацпроекту «Развитие АПК», но оренбургским предпринимателям не хватает желания, чтобы заниматься этими направлениями».

Вячеслав Склонюк, президент Оренбургского областного фонда поддержки малого предпринимательства, видит будущее оренбургского производства в создании совместных предприятий с зарубежными партнерами: «По качеству мы опережаем многих, наша продукция экологически чистая, нет генно-модифицированных продуктов. Нас не нужно учить выращивать хлеб, но мы должны определиться со своими преимуществами и научиться их использовать. К примеру, итальянцы смогут по достоинству оценить макаронные изделия, произведенные из нашего зерна, значит нужно привезти сюда итальянцев и делать макароны для итальянцев».

Вообще, производство товаров народного потребления – довольно неохваченная сфера бизнеса, которая требует внимания со стороны предпринимателей. Олег Димов перечисляет лишь несколько направлений, которые могут попасть в поле зрения оренбургских бизнесменов: «Производство деревянных изделий: окна, двери, даже черенки для лопат. Конечно, мы не лесной край, но на черенки-то нам хватит! В Оренбурге очень мало организаций, которые занимаются изготовлением различных металлических изделий, при этом спрос на продукцию большой, заказы у имеющихся фирм расписаны на год вперед. Экология – также перспективная отрасль: высадка деревьев, цветов, ландшафтный дизайн, создание питомников для выращивания декоративных растений, цветов. Вода в нашей области довольно жесткая, необходимы системы очистки и фильтрации, особенно в частных домах. Вообще, пустых ниш на рынке очень много, должно быть только желание предпринимателей осваивать их».

Свои пожелания высказал и Алексей Широбоков: «Хотелось бы, чтобы малыши нашего города получали детское питание, которое производилось бы из местного сырья на наших производственных площадях, чтобы жители города покупали качественную макаронную продукцию, чтобы пользовалась покупательским спросом бытовая химия местного производства и получила бы должное развитие легкая промышленность».

С чего начинается бизнес?

Однако, несмотря на большую емкость оренбургского рынка, развивается он не очень быстрыми темпами, и связано это, прежде всего, с отсутствием финансовых возможностей. Лишний раз говорить о трудном доступе к банковским ресурсам, высоких процентных ставках и пр., думаю, нет смысла. А вот о других проблемах, с которыми сталкивается начинающий предприниматель, поговорить стоит.

Любой бизнес начинается с планирования, поэтому грамотно составленный, просчитанный бизнес-план, - это практически полдела. Как считает Константин Панферов, подготовка бизнес-плана составляет не менее важную задачу, чем поиск помещения или подбор персонала: «Для того чтобы составить бизнес-план, как минимум, нужно иметь экономическое образование, а лучше доверить это профессионалам. Однако зачастую его подготовка сопоставима с капиталом какого-нибудь небольшого бизнеса».

Высокая арендная плата, по мнению Олега Димова, также препятствует развитию бизнеса: «Аренда помещения - проблема, с которой предприниматели сталкиваются ежедневно. Если раньше стоимость 1 кв. м муниципальных помещений была ниже на 30%, чем коммерческих, то сейчас цены практически сравнялись. Мы до сих пор не смогли найти варианты поддержки бизнеса в этом вопросе. Были предложения предоставлять скидки по аренде начинающим предпринимателям, чтобы дать им возможность развиться первые 2-3 месяца, но пока это невозможно. Делая сегодня такой широкий жест малому бизнесу, мы прекрасно понимаем, что завтра этот пробел в бюджете придется восполнить увеличением налогов на тот же малый бизнес. Поэтому мы очень внимательно рассматриваем этот вопрос в городском совете, но уже договорились о том, что, по крайней мере, повышать цены на аренду не будем».

Олег Дмитриевич также рассказал о ходе реализации Федерального закона № 159 «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства» в Оренбургской области. «Несмотря на то, что закон вступил в силу еще в августе 2008 года, у нас он работает очень тяжело. Из всех предпринимателей, имеющих преимущественное право на льготный выкуп арендуемого более 2-х лет имущества, лишь 10% воспользовались этим правом. Это связано с тем, что в самом законе заложена длительная процедура, подразумевающая различные бюрократические проволочки».

Вопрос «куда вкладывать деньги», каждый начинающий предприниматель решает по-своему. Одни отталкиваются от имеющихся знаний и опыта, другие - исходя из своего желания. По мнению Вячеслава Склонюка, оренбургский рынок формируется не по конкуренции, а по наличию капитала: «Если предприниматель открывает дело на свои деньги, то, чаще всего, это небольшая сумма, поэтому он выберет тот сегмент, в котором ему хватит имеющихся средств. Он идет не туда, где свободно, а туда, где можно «воткнуться». Именно поэтому свыше 50% бизнеса сосредоточено в торговле, где не нужен большой стартовый капитал. Зато в торговле можно накопить хороший капитал, который позволит в будущем диверсифицировать свой бизнес. Конечно же, в решении данного вопроса нужно отталкиваться от потребителя. Его нужно правильно определить, измерить и предложить то, что еще не предложили конкуренты».

Таким образом, несмотря на финансовые трудности, вопрос, куда вкладывать деньги, должен решаться в пользу удовлетворения потребностей жителей Оренбургской области. На данный момент одна из потребностей области – высококачественная конкурентоспособная продукция местного производства, начиная от продуктов питания, одежды до канцтоваров. Виктор Коршунов считает, что производство представляет собой огромный фронт работ, была бы инициатива и правильный подход: «Мы отличаемся от всего мира тем, что у нас еще столько невостребованного, столько мы можем еще сделать. Нужно только делать!»

Поэтому, если сейчас нас читают люди, желающие открыть собственное дело, но еще не определившиеся с направлением, мы не делаем намек, а говорим прямо: «Товарищи, развивайте производство!»

Гульдар Хасанова.

Дни Дании в Оренбуржье

10-11 ноября 2009 года в Оренбурге прошли «Дни Дании по энергосбережению».

Организаторами мероприятия, основной целью которых было продвижение передовых теплоэнергосберегающих технологий, выступили Королевское посольство Дании в Российской Федерации, Датский совет по централизованному теплоснабжению, Правительство Оренбургской области, Торгово-промышленная палата Оренбургской области.

Дни Дании по энергосбережению открылись встречей и переговорами председателя правительства - первого вице-губернатора области Сергея Грачева с Чрезвычайным и полномочным послом Королевства Дания в Российской Федерации Пером Карлсеном, возглавившим датскую делегацию в Оренбуржье. В деловую программу Дней Дании вошли: осмотр выставки, посвященной энергосберегающим технологиям, и торжественное открытие российско-датской конференции по энергосбережению и энергоэффективности.

Российским участникам была предоставлена возможность ознакомиться с датским опытом теплоснабжения и энергосбережения, широко известным во всем мире и успешно внедренным во многих странах, а также провести переговоры с датскими специалистами.

Стратегической задачей области является замещение традиционных энергоносителей на иные, в том числе возобновляемые. И немаловажную роль в решении этих задач должны сыграть собственные научные разработки и сотрудничество с зарубежными партнерами. «Нужны жизнеспособные идеи по использованию возобновляемых источников энергии, применимые к Оренбургской области. Газ и нефть должны идти на глубокую переработку, поэтому использование местных видов топливно-энергетических ресурсов - угля, торфа, биомассы является одним из направлений деятельности в области обеспечения энергоресурсами», - подчеркнул председатель правительства области Сергей Грачев и выразил надежду, что рекомендации, выработанные участниками конференции, найдут применение в реализации этой программы.

11 ноября деловую программу Дней Дании продолжили Российско-датский круглый стол «Энергосбережение в промышленном секторе», организованный министерством экономического развития, промышленной политики и торговли области и Российско-датский круглый стол «Централизованное теплоснабжение в Оренбургской области», организованный министерством строительства, жилищно-коммунального и дорожного хозяйства области и Торгово-промышленной палатой. Расширенное заседание круглого стола, посвященное обсуждению проблем централизованного теплоснабжения в Оренбургской области, состоялось 11 ноября в ТПП Оренбургской области. Участники круглого стола - заместитель министра строительства, жилищно-коммунального и дорожного хозяйства Оренбургской области Николай Кренделев, начальник управления ЖКХ и водных ресурсов области Михаил Поздняков, генеральный директор ГУП «Облжилкомхоз» Вячеслав Анистратов, заместитель главы города Оренбурга Юрий Колыченков, руководители организаций ТЭК и ЖКХ региона - обсудили с представителями бизнеса Дании современное состояние отрасли и перспективы реализации совместных проектов.

Новое соглашение

Заключено соглашение о сотрудничестве между ТПП Оренбургской области и Румыно-Российской палатой. Помощь оренбургским предпринимателям в установлении деловых отношений и развитии сотрудничества с предпринимателями Румынии оказывает Торгово-промышленная палата Оренбургской области. Контакты: ved@orenburg-cci.ru , тел. 77-02-28. Авдеев Олег Николаевич; kvg@orenburg-cci.ru, тел. 78-38-09. Куликов Виктор Геннадьевич.

Декабрьское заседание правления

Торгово-промышленная палата Оренбургской области готовит заседание правления, которое пройдет в декабре.

В повестке дня – утверждение плана работы палаты на 1 полугодие 2010 года и другие вопросы. В настоящий момент идет подготовка повестки дня, обсуждается главная тема заседания правления. Также состоится традиционный прием новых организаций, подавших заявления на вступление в ТПП.

Уважаемые руководители организаций и предприниматели! Приглашаем вас принять участие в подготовке заседания и направить в ТПП до 1.12.2009г. свои предложения в план работы палаты и повестку дня заседания правления.

Предложения направлять вице-президенту ТПП области Владимиру Манохину по тел./факс: (3532) 77-75-13, e-mail: mvv@orenburg-cci.ru.

Поздравляем руководителей предприятий – членов палаты!

Правление Торгово-промышленной палаты Оренбургской области поздравляет руководителей сельскохозяйственных организаций – членов палаты, награжденных почетными грамотами Министерства сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности Оренбургской области:

- **Евгения Николаевича Малюшина,** генерального директора СПК «Птицефабрика Гайская» Гайского района - «Лучшего руководителя области»;
- **Николая Николаевича Михайленко**, генерального директора ООО «Оренбург-Иволга» - «За личный вклад в развитие агропромышленного комплекса области».

Как дальше жить с «плохими» долгами,

или Будет ли вторая волна? Мнения банкиров... Оренбургских и не очень

Близится к своему завершению 2009 год. Год, который был невероятно сложным для всех нас. Год, который всех нас поверг в пучину страха перед неопределенностью. Только одни сумели вовремя сгруппироваться, а другие… А впереди любимый нами Новый год, праздник светлый и добрый. И каждый из нас по-детски свято верит, что с первого января вместе с найденными подарками под елкой начнется новая, лучшая жизнь. Но пока еще точит мозг червячок сомнения: «А вдруг все снова, вдруг «вторая волна»?» Об этом уже не первый месяц вещают нам с телеэкранов и страниц печатных СМИ политики, аналитики и банкиры. Многие российские эксперты допускают начало второй волны кризиса в стране и связывают ее с увеличением просроченной задолженности, которая продолжает расти стремительными темпами. Хотя находятся и те, кто отвергает вероятность второй волны кризиса: просто сильные останутся, а слабые уйдут. В основном к такому мнению склоняются банкиры. Чтобы поделиться своими прогнозами, и собрало уже по сложившейся традиции руководство «Альфа-Банка» в Москве представителей региональных деловых СМИ. Посчастливилось и нам побывать на IV ежегодной конференции «Российский банковский сектор: рост или выживание» и услышать мнения ряда ведущих экономистов страны, как говорится, из первых уст.

По данным РСПП и Банка России в банковском секторе по-прежнему сохраняется тенденция к снижению всех источников привлеченных средств, за исключением депозитов населения, а также к снижению качества кредитных портфелей. В результате кредитная деятельность банков сворачивается, что ведет к падению темпов прироста активов банковского сектора. Совокупный объем кредитов и прочих ссуд, выданных российскими банками за первые полгода 2009 года, уменьшился до 19,9 трл рублей против 20,4 трл руб. на начало года. Казалось бы, падение полтриллиона, но, тем не менее, тенденция обозначена. Кроме того, по экспертным оценкам, в совокупном кредитном портфеле находится порядка 20% ссуд, которые можно считать проблемными. Статистика же называет около 10% просроченных кредитов. Итоги первых шести месяцев текущего года показали - объем просроченной задолженности возрос до 830 млрд рублей. Из этой суммы 74% приходится на кредиты предприятиям, остальное - на просроченные ссуды физических лиц. Обращает на себя внимание и стремительное увеличение кредитных организаций, текущая деятельность которых убыточна. Сравните: на 01.01.2008 г. общий объем убытков в банковской системе составлял меньше 0,9 млрд рублей, а к 01.07.2009 г. он увеличился до 124 млрд рублей. Впечатляет? Одновременно число убыточных кредитных организаций за указанный период выросло с 11 до 119. При этом эта тенденция стремительно растет. Если на 1 июля их было 119, то на 1 августа – уже 180! Как говорят аналитики, начавший было оживать межбанковский рынок се-

годня вернулся вновь в полосу стагнации. Несмотря на принятые ЦБ меры по оживлению межбанковского рынка, все обороты МБК замыкаются на группе московских банков и банков-нерезидентов. Достаточно сказать, что 72% оборотов на межбанковском рынке приходятся на банки, входящие в ТОР-30.

Это сухие цифры. И говорят они не в пользу благоприятного сценария развития банковского сектора России. А вот о чем говорили участники конференции. Представляем вам выдержки из их выступлений.

Александр Шохин, президент РСПП:

«Новый этап деятельности банков будет связан с решением проблем «плохих долгов»

Проблема качества капитала и источников его роста остается попрежнему ключевой для российского банковского сектора. Несмотря на массированную государственную поддержку, имеет место тенденция «проедания» совокупного банковского капитала. Меры господдержки заметно изменили состояние конкурентной борьбы, и сегодня мы наблюдаем концентрацию государственной помощи крупным, прежде всего государственным, банкам, а также крупным банкам с участием иностранного капитала. Благодаря вливаниям государственных средств, происходит усиление концентрации активов российской банковской системы. За один год удельный вес пяти крупнейших банков в совокупном банковском капитале подскочил с 41% до 51%. Можно сказать, что 5 банков держат «контрольный пакет российской банковской системы». Еще одна тенденция - концентрация кредитных рисков. На 1 июля 2009 года на 20 крупнейших активов кредитных организаций приходилось более чем 2/3 просроченной задолженности банковского сектора. Т.е. намечается не просто концентрация, но и консолидация банковского сектора. В этих условиях возможно дальнейшее сворачивание кредитования, особенно в сфере корпоративного кредитования, а также потребительского и жилищного. Окончательный диагноз пока ставить рано, чтобы оценить изменения, произошедшие в национальной банковской системе. Высокая стоимость кредитов делает нерентабельным ведение бизнеса и ухудшает финансовое положение заемщиков, заставляя часть из них отказаться от использования заемных ресурсов для решения своих текущих проблем. В то же время есть другая часть заемщиков, которая пытается покрыть убытки своей деятельности новыми кредитами. Это тоже одна из угроз, которая может привести к кризису «плохих долгов». Главный вопрос сегодня – как взаимовыгодно выживать кредитору и заемщику, чтобы, с одной стороны, помогать тем компаниям, которые пытаются развиваться и инвестировать, и отделить их от тех компаний, которые лишь оттягивают свое банкротство и явно создают проблемы для кредитных организаций. Причем удельный вес недобросовестных заемщиков начинает увеличиваться. Это происходит во многих странах, Россия здесь не исключение. Получается порочный круг: рост процентных ставок на кредитном рынке ведет к увеличению доли недобросовестных заемщиков. С другой стороны, растущая доля недобросовестных заемщиков заставляет банки держать высокие процентные ставки, чтобы покрыть возможные риски. Сегодня необходимо приять меры по ужесточению финансовой дисциплины, в то же время дать возможность для оздоровления тем компаниям, которые в течение достаточно обозримого срока смогут восстановить свою платежеспособность. Нужно, чтобы недобросовестные заемщики не уводили активы, не исчезали, и чтобы банковская система выполняла свои функции. Потому как даже массированная политика государства не способствует банкам в выполнении функции создания восстановительного экономического роста, не говоря уже об инвестиционном сценарии развития экономики.

Петр Авен, президент «Альфа-Банка»:

«Фактически 50 банков покрывают почти всю систему, 200 — вообще всю. Зачем нужны остальные банки, не очень понятно. Их количество должно сокращаться в разы. Я считаю, что к концу 2010 года у нас будет не 1000 банков, а 500»

Первая реакция на кризис в России была панической. Начался отток депозитов из банков, население потащило деньги в матрасы. Долларизация росла, стоимость американской валюты падала, что ударило по банковской системе. Финансирование за рубежом было фундаментальным фактором нашего роста. Все, кроме нас, работали по схеме — пустить заработанные за рубежом деньги на кредитование. За восемь лет российский бизнес увеличил свои заимствования в западных финансовых структурах в 12 раз, существенно росли банковские долги. 20% денег банковской системы на начало кризиса имели иностранное происхождение. “Русский стандарт”, розничный кредит-

НИКО БАНК

19 лет стабильной и надежной работы

2 ноября ОАО «НИКО-БАНК» отпраздновало свой день рождения.

Человек в 19 лет юн, неопытен и только начинает жить, а для банка это солидный возраст, подкрепленный статусом стабильности и надежности.

За 19 лет стабильной работы ОАО «НИКО-БАНК» стал одним из ведущих банков Оренбургского края, зарекомендовав себя, как надежный и перспективный партнер. В настоящее время банк играет важную роль в экономической жизни региона, оказывая корпоративным и частным клиентам полный комплекс банковских услуг. Двери банка открыты как для крупных, так и для начинающих предпринимателей любых отраслей экономики.

В столь сложное время ОАО «НИКО-БАНК» продолжает свое развитие - 30 октября открылся новый дополнительный офис в г. Оренбурге. Всего на территории Оренбургской области для удобства клиентов функционируют 11 дополнительных офисов, которые находятся в городах и районных центрах области - Оренбурге, Бузулуке, Медногорске, Новотроицке, Орске, с. Тоцком, п. Саракташ.

- Мы благодарны нашим акционерам, партнерам по бизнесу и клиентам за эффективное взаимоответственное исполнение своих обязанностей и оказанное банку доверие, особенно в это непростое время. Также выражаем благодарность коллективу банка за честное и ответственное отношение. Мы уверены, что юбилейный для ОАО «НИКО-БАНК» год мы встретим вместе, полные сил и идей для новых бизнес-свершений, – сказала Светлана Сивелькина, председатель правления ОАО «НИКО-БАНК».

Светлана Сивелькина, председатель правления ОАО «НИКО-БАНК».

ный портфель которого до кризиса был на 20% больше, чем у "Альфа-Банка", 70% денег занимал за рубежом.

Первая реакция российских властей на кризис мне кажется адекватной и правильной. Государство в лице Минфина и ЦБ предоставило в больших объемах ликвидность. Крупные банки, включая нас, получили хорошую поддержку. У нас доля госденег на пике доходила до 27%, раньше никогда такого не было. В целом, должен сказать, что я ожидал большего роста просрочки. Ее показатель в 6,2% по системе — это не очень большая цифра. Можно было предположить, что безработица будет расти медленнее, чем просрочка, а получилось наоборот. И хотя качество кредитного портфеля в рознице стало падать, это было некатастрофично. Все разговоры шли вокруг корпоративной просрочки и поддержки банковской системы. Когда начался переток денег в доллары, позиция ЦБ стала однозначной — поддерживать курс рубля, проводить медленную девальвацию. Хорошо, что паника была сбита, но потратить $170 млрд на поддержку курса, по-моему, это слишком. Многие банки понимали, что не выживут. Некоторые из них брали доллары, меняли на рубли, потом исчезали. Это был чистый подарок банкам. Если сейчас не предпринять меры по увеличению капитала банковского сектора, то тогда 40% существующего капитала будет потеряно. Это значит, что банки будут жить и работать, но им не хватит ресурсов, чтобы исполнять свою роль по кредитованию экономики. Вместо того чтобы заниматься новым кредитованием, банки расхлебывают проблемы. БРИК сейчас может остаться без России, так как у нас самое большое падение, мы рискуем надолго оказаться в состоянии стагнации. Точно так же система нуждается в консолидации. Сегодня фактически 50 банков покрывают почти всю систему, 200 — вообще всю. Зачем нужны остальные банки, не очень понятно. Их количество должно сокращаться в разы. Я считаю, что к концу 2010 года у нас будет не 1000 банков, а 500».

Алексей Улюкаев, первый заместитель председателя Банка России:

«Сейчас, как я считаю, мы вступили в фазу восстановления. Но восстановление будет долгим и тяжелым, и вполне возможно, что мы не достигнем того уровня экономической активности, которое имели до кризиса»

Что такое кризис? На мой взгляд, это смена одной модели макроэкономической динамики на другую. Накопилось слишком много структурных и финансовых дисбалансов, которые превысили допустимый уровень. Настало время, когда макроэкономическая модель должна перейти в другое состояние, где риски будут уменьшены, а дисбалансы ликвидированы. Любой кризис начинается, продолжается и проходит острую фазу как кризис ликвидности. Можно с точностью до даты сказать, что 14-15 сентября прошлого года у нас ситуация избытка ликвидности сменилась ее дефицитом. Центральные банки всех стран в этой ситуации должны сделать 2 вещи: 1) заместить своим предложением отсутствующее предложение ликвидности; 2) дать возможность всем участникам рынка переструктурировать свои риски, свои портфели. Конечно, для этого требуется некоторое время. В целом российская банковская система имела обязательств на 100 млрд $ больше, чем имела активов. Это была очень уязвимая позиция. Сходная позиция была и у населения, в бюджетах домашних хозяйств. ЦБ всех стран предлагают 2 механизма предоставления ликвидности. Обычный, через снижение цены денег, снижение процентных ставок. Для России этот путь был невозможен – очень высоки были инфляционные ожидания. Снижение ставок в этот момент избыточно оказало бы высокое давление на рубль. Поэтому для нас был возможен только второй путь – регулирование не цены, а объема денег, который предоставляется экономике. И мы увеличили денежное предложение до 4 трлн рублей. Добились этого как через стандартные механизмы: снижение нормативов обязательных банковских резервов, изменение сроков предоставления ликвидности, увеличение лимитов на отдельных заемщиков, расширение списка обеспечения, под которое предоставляется рефинансирование, так применяли и экстраординарные, я бы даже сказал, экзотические инструменты. Например, беззалоговые кредиты, которые я бы сравнил с рассуждениями Бена Бернанке о великой депрессии и разбрасывании денег с вертолета. В некоторых случаях регулятор должен, в своем роде, разбрасывать деньги с вертолета, понимая, что степень объективности при этом весьма условная. Но пожар надо тушить большим количеством воды. Эти меры в совокупности дали за короткое время позитивный результат. К маю этого года мы прошли низшую точку кризиса и сдвинулись в новую макроэкономическую реальность. В этом плане российская банковская система движется симметрично мировой экономике. И сейчас, как я считаю, мы вступили в фазу восстановления. Единственное, я считаю, что оно будет долгим и тяжелым, и вполне возможно, что оно не достигнет того уровня экономической активности, которое мы имели до кризиса. Каковы основные макроэкономические показатели на сегодня? Я считаю, что полностью урегулирована ситуация с точки зрения валютного курса. С февраля сохраняется баланс спроса и предложения, Банк России существенно уменьшил свое участие на валютном рынке как по количеству торговых сессий, так и по их обороту. Сегодня можно сказать, инфляционные ожидания стабилизировались не только с точки зрения бизнеса, но и населения. Доля валютных вкладов, которая резко возросла до 34%, сейчас 27%. Прирастают и сами депозиты: сейчас находятся на уровне 15%. Они прирастают плавно - по 1,5% в месяц. Это уже выше, чем было в 2008 году. Это говорит о доверии населения банкам, но создает проблемы для экономики, т.к. не растет потребительский спрос, а это один их трех важнейших моментов роста, наряду с инвестициями и экспортом. Это создает и проблему для банков, которые сейчас проводят неосторожную политику, привлекая депозиты под очень высокие проценты. Это колоссальная ошибка, которую они осознают, но будет поздно! Привлекать сегодня вклады на 2-3 года под 15% , это значит, что в 2011 году банкам нужно будет платить эти проценты. А разместить они эти деньги не смогут. Инфляция снижается и будет снижаться, как будет снижаться и ставка рефинансирования, а значит, и ставка для конечного заемщика. Начиная с апреля, сохраняется устойчивый тренд снижения инфляции. В начале года, если помните, обсуждался возможный уровень инфляции в 15-20% и даже 30%. И даже не 11%, на сегодняшний день мы находимся на уровне 10,1% к итогам прошлого года. По итогам года, я думаю, не превысим 10%. Впервые мы получим инфляцию ниже, чем прогнозировали, на фоне дальнейшего снижающегося тренда. Прогнозы на следующий год 9-10%, это весьма осторожные консервативные ожидания, есть все шансы быть существенно ниже.

Евгений Ясин, научный руководитель ГУ-ВШЭ:

«Я думаю, что самый рискованный момент мы еще не прошли. Мое глубокое ощущение, что нам этого кризиса не хватает. Он слишком маленький. Нам пока по заднице не дадут, мы ничего не делаем»

Позволю себе позитивные стороны. Активы с 99-го по 2008 год выросли в 6,37 раза, собственные средства банковской системы выросли в 8,3 раза. На фоне других секторов экономики банковский сектор развивался. Кредиты нефинансовым организациям выросли в 6,5 раз, «потребы» - в 35 раз. В общей сумме инвестиций банковские кредиты составляли в 2008 году 11,1%. Это подтверждает значительность вклада банковской системы в экономику. Не надо поддаваться национальной депрессии, вечно сравнивая себя то с США, то с Китаем. У нас нет основа-

ний впадать в панику. Да, положение сложное, но если вернуться к 2000 году... Это был первый год явного успеха. 1-й этап был инициирован девальвацией рубля, второй – ростом цен на нефть ($27 за баррель). Если бы в то время не началась компания роста цен на нефть, то мы бы имели нормальное развитие, которое бы могли сформировать за счет собственных внутренних источников. И это были бы неплохие показатели. По нашим подсчетам, мы бы потеряли максимум 1,5-2% роста ВВП. Выигрывая в нефти, мы много теряли в том, что испорчены отношения между бизнесом и властью, деловая активность упала. Что же стало результатом, который для нас, как для страны, создал особенные трудности в результате развития ситуации? Высокая инфляция! Ни одна из более менее индустриально развитых стран, исключая Украину, не вступила в новый кризис с такой высокой инфляцией. Понятно, во что это выливается. Если другие страны могли делать крупные вливания в экономику, просто печатая деньги, как это делали американцы и англичане, то мы этого делать не могли. Если у нас 13% инфляция, то мы не можем этого делать?! Я думаю, что самый рискованный момент мы еще не прошли. Мое глубокое ощущение, что нам этого кризиса не хватает. Он слишком маленький. Нам пока по заднице не дадут, мы ничего не делаем. Должны падать цены, они не падают. Инфляция держится в развитой стране в течение 10 лет на уровне выше 10%. Напоминаю, первый раз инфляция в 11% была достигнута в 97 году, после двух секвестров бюджета. С тех пор до 11% мы добрались в 2005-м, а через 2 года оказались на уровне 13%. Мы не можем жить при таких условиях, говорить о модернизации. Кризис должен быть использован для этого. Как? Не знаю. Это вопрос жизненно важный для нашего развития. Возможности есть. Сейчас ставка по депозитам в 12% является положительной в реальном исчислении, чего не было после кризиса 98 года и вообще не было никогда в рыночной России . Если быть совсем точными, то это было 2 месяца в 2007 году. Одновременно положительная ставка 14% по кредитам. Вся система жила за счет несчастного населения, которое соглашалось хоть куда-то нести деньги под самые низко падающие проценты. Да, какой-то период мы так прожили, были потоки нефтяных денег, но мы когда–нибудь должны жить с нормальной экономикой! Должны добраться до ситуации, когда на рынке будут нормальные ставки и одновременно будет нормальная инфляция, как в других странах с рыночной экономикой! Последнее о перспективах. У нас есть шансы для того, чтобы развиваться нормально, не уповая на рост нефти до 120$. Цена может и поднимется, но надеяться надо на свою энергию. Если мы не будем создавать мощные импульсы для бизнеса, если не дадим ему свободу и возможность зарабатывать, то мы не создадим привлекательные условия для бизнеса и для науки, образования. Возвращаясь: банковская система, делая ставку на предпринимательство, становится ключевым фактором развития экономики.

Таково мнение московских банкиров, чиновников и ученых. Обратимся же к ситуации на региональном рынке банковских услуг. Оговоримся сразу, уважаемый читатель, что практически во все оренбургские банки и филиалы мы отправили письма управляющим с просьбой прокомментировать ситуацию в регионе. Но, к сожалению, почти все руководители кредитных учреждений либо тактично промолчали, либо ответили, что сказать им нечего, либо спрятались за громким «московское руководство не велит», опасливо запрятав собственное мнение куда подальше. Откликнулись лишь немногие, за что мы им и говорим «Большое спасибо!».

Но сначала цифры. По данным Главного управления Банка России по Оренбургской области, на начало ноября 2009 года банковский сектор Оренбуржья представлен 9 самостоятельными кредитными организациями и 47 филиалами. Общее число банковских структур различного уровня – 829. Однако большинство их находится в крупных городах: Оренбурге, Орске, Бузулуке, Новотроицке, Бугуруслане. В остальных районных центрах банки представлены в основном двумя представителями «Сбербанком РФ» и «Россельхозбанком». Из оренбургских банков наиболее широкую муниципальную экспансию проводит банк «Оренбург» - его подразделения функционируют в 20 муниципалитетах. А вот в рейтинг 200 крупнейших российских банков по размеру собственного капитала (на 01.09.2009.), опубликованном «Профилем», вошел банк «Форштадт», имея почетное 143-е место по размеру СК и 186-е - по размеру активов. Что касается общих тенденций в банковском секторе, то и нам, оренбуржцам, от них никуда не уйти. За 9 месяцев текущего года количество банковских подразделений сократилось на 19 единиц. А то ли еще будет! Напомним, что с января 2010 года в силу вступают новые требования к размеру собственных средств банков. Предельный минимум будет составлять 90 млн рублей. А с 2012 года он увеличится до 180 млн рублей. Если посмотреть на цифры по просроченной задолженности по кредитам, то совокупно по региону на 1 октября она сегодня составляет 4,5 млрд рублей, что в 1,6 раза больше, чем на начало года. Доля просроченных ссуд в кредитном портфеле 4,5%. Немного радует, что эта цифра несколько ниже среднероссийской. Весь же кредитный портфель на начало октября составляет 98,3 млрд рублей. В то время как, по данным ЦБ, с начала года он составлял 113,65 млрд рублей. Но то ли вера в новогоднюю сказку дает о себе знать, то ли совсем у людей денег не осталось, но по выдаче кредитов наметилась положительная тенденция. Да и руководство оренбургского управления Банка России настроено позитивно. На наш вопрос о будущем банковской системы Оренбуржья в 2010 году Александр Стахнюк ответил: «Устойчивость банковской системы сохранится. В этом не сомневаюсь нисколько! Банк России сделал более доступной возможность получения денежных средств на возвратной основе: существенно расширил ломбардный список ценных бумаг, увеличил сроки предоставления кредитов, повысил возможность выбора активов для обеспечения по кредитам Банка России... И ставка рефинансирования, которую ЦБ в этом году снижал восемь раз, оказала прямое влияние на стоимость ресурсов, приобретаемых кредитными организациями в Банке России».

Оренбургские банкиры, в отличие от московских, пока не склонны драматизировать ситуацию – они очень хорошо помнят панику вкладчиков осенью 2008 года, которая наряду с другими факторами усугубила кризис ликвидности кредитных учреждений. «Кризис «плохих» долгов бывает обязательно, не прожить без него. Но у региональных банков есть неплохие шансы на выживание благодаря более взвешенной кредитной политике – их не нагружают непомерными гособязательствами.

С долей оптимизма ответил нам на вопрос о ситуации в банковском секторе Оренбургской области управляющий оренбургским филиалом ОАО «Автовазбанк» Юрий Хрулев: «С одной стороны, наблюдается увеличение ресурсной базы банков, формируемой за счет вкладов населения, в среднем на 1,5-2% в месяц. Это объясняется тем, что изменилась модель потребительского поведения: средства не тратятся, а накапливаются про запас. С другой стороны, прибыль банков снижается за счет формирования резервов на возможные потери по кредитам. На сегодняшний день можно констатировать, что резервы банками сформированы. И постепенно начинают развиваться программы кредитования, в первую очередь, существующих клиентов, имеющих положительную кредитную историю. Укрепляются позиции региональных банков, выработавших наибольший иммунитет к кризисным ситуациям. Региональные банки продемонстрировали большую лояльность к клиентам, что также способствует укреплению позиций региональных кредитных учреждений». Но тут же, добавляя неизменную ложку дегтя, управляющий АВБ в Оренбурге замечает: «Не стоит ждать в самое ближайшее время бурного роста кредитования. Население не готово к очередному витку наращивания задолженности, банки не готовы активно кредитовать. Несмотря на регулирование Центрального Банка, кредиты остаются достаточно дорогими. Пройдет года два, прежде чем уровень кредитования приблизится к докризисному».

Наталья Струнцова.

Кредиты для малого бизнеса становятся доступными

Банк Москвы

Сегодня получить кредит физическому лицу не составляет большого труда. Многие банки предлагают разнообразные кредиты на различных условиях. Но получить кредит для бизнеса индивидуальному предпринимателю или компании - малому предприятию, к сожалению, до сих пор довольно сложно. Конечно, за последние годы рынок кредитования малого бизнеса ощутимо вырос, но справедливости ради надо признать, что бизнес-кредиты пока не стали массовым продуктом. Лишь немногие банки готовы предложить взаимовыгодные условия для отечественного малого бизнеса.

Впрочем, есть исключения. Например, Банк Москвы, в котором программа кредитования малого бизнеса успешно действует с 2005 года. По оценкам специалистов рынка, данный банк, входящий в пятерку крупнейших финансовых организаций по объему кредитования малых предприятий в России, сейчас один из самых лояльных к представителям малого бизнеса. Немаловажным фактором является и то, что это крупнейший банк с обширной сетью отделений и филиалов не только в столице, но и по всей России.

В настоящее время ОАО «Банк Москвы» предлагает целый ряд кредитных продуктов для малого бизнеса. Сроки кредитования – от 1 года до 5 лет. Погашение кредитов производится удобным способом так называемых аннуитетных платежей, позволяющих заранее планировать отвлечение средств на погашение кредита. Возможен и индивидуальный график погашения задолженности.

«Для того, чтобы бизнес-кредиты для малого бизнеса стали по-настоящему массовыми, необходимы технологии, позволяющие в кратчайшие сроки оценить риски по кредиту, платежеспособность заемщика, – считает Буклова Людмила Ивановна, директор Оренбургского филиала Банка Москвы. – К примеру, мы сегодня по ряду продуктов используем так называемые скоринговые технологии (когда в программный модуль заносится информация о потенциальном клиенте, о его субъективных и объективных факторах деятельности, а программа, исходя из анализа этих данных, генерирует решение о выдаче кредита). Это позволяет существенно увеличить оперативность реализации кредитного проекта. Так исторически сложилось, что ключевой проблемой кредитования малого бизнеса были сложности с залогом: зачастую бизнесмены не располагают ликвидным залогом на всю сумму кредита. Впрочем, и эта проблема ныне решаема. Дело в том, что Банк Москвы сотрудничает с Московским фондом содействия кредитованию малого бизнеса, который предоставляет поручительства по кредитам. Причем совместная с фондом программа реализуется банком не только в Москве и области, но и далеко за пределами столичного региона. Кроме того, банк сотрудничает с целым рядом региональных фондов, в той или иной форме оказывающих поддержку субъектам малого предпринимательства. Особо следует отметить еще одно не менее важное и востребованное направление совместной работы банка с указанными государственными структурами поддержки малого бизнеса – это компенсация последними процентной ставки по кредитам заемщикам.

Предприниматели, с которыми удалось пообщаться, часто говорят о том, что заемные ресурсы на банковском рынке очень дороги для них, однако ситуация в последнее время существенно меняется к лучшему. Банки более активно идут навстречу бизнесменам. Тот же Банк Москвы традиционно предлагает приемлемые ценовые условия для представителей малого бизнеса, а недавно он существенно их снизил: изменения составили 2-3,5 процентных пункта в зависимости от срока кредита и типа заемщика. Так, сегодня средняя ставка по новым кредитам в форме овердрафта составляет не выше 14% годовых в рублях.

«Понижение ставок и либерализация требований при оценке бизнеса предпринимателей сделали заемные ресурсы для малого бизнеса более доступными, – говорит Людмила Ивановна. – Не секрет, что потенциал развития кредитования малого бизнеса в России огромен, однако в последнее время для большинства предпринимателей заемные средства были слишком дороги. Постепенно мы решаем проблему стоимости кредитных ресурсов для бизнесменов».

Павел Матвеев.

Мы ждем Вас по адресу:
Оренбург, ул. Постникова, 9б
Тел. 77-34-68, 77-30-34

ОАО «Банк Москвы». На правах рекламы.
Генеральная лицензия БР № 2748.

Кому не нужен маркетинг?

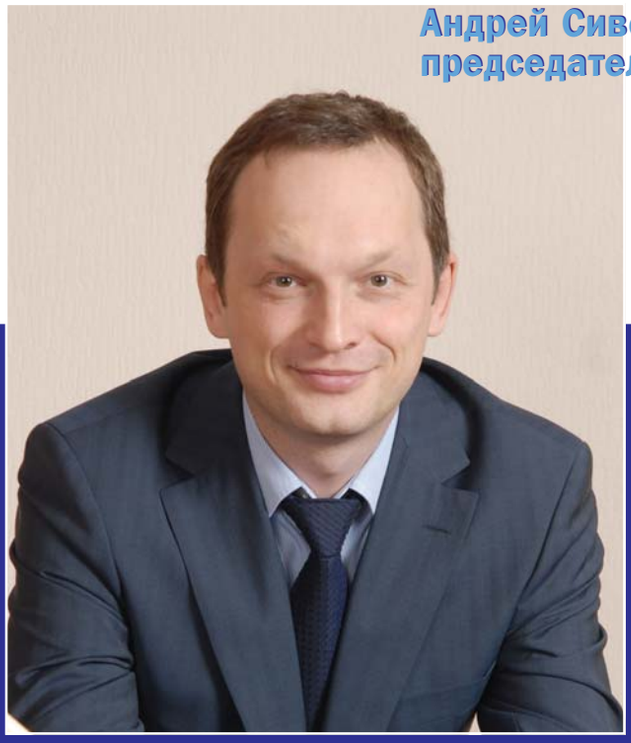
В Интернете как-то наткнулась на тему диплома - «Маркетинг таможенной службы». Сначала опешила: зачем таможне маркетинг? Конкурентов нет, а «потребителям» деваться некуда. Выходит, не нужен. Не нужен и другим подобным структурам – налоговой, милиции, прокуратуре и прочим. Хотя и они используют маркетинг. Вспомните: «Заплати налоги и спи спокойно». Сколько людей юмор оттачивало на этой фразе.

Те, кто утверждает, что «Мне не нужна реклама, кому надо, меня и так знают», глубоко ошибаются. Такой принцип работает до поры до времени, пока рядом не появилась фирма-конкурент, такая же, только вооруженная инструментами маркетинга. А дальше – ваша клиентура тихо и незаметно переходит к конкуренту. А руководитель вместо изучения ситуации гадает, почему же это происходит.

Основа основ любого бизнеса – знание рынка, которое можно получить путем проведения исследования. И если кто-то убеждает вас, что сможет помочь, не проводя исследования той или иной сферы бизнеса, то его услуги к маркетингу имеют весьма далекое отношение. Маркетинг – это не социология, не реклама, это огромный комплекс мероприятий, каждое из которых способно решить маленькую бизнес-задачу. Кому-то нужно подтянуть отношения с клиентами, кому-то пересмотреть ценовую политику, кому-то необходим ребрендинг, а кому и весь комплекс этих мер. Самое главное – небольшие затраты на маркетинг позволят значительно сократить издержки бизнеса. Каждый случай индивидуален и инструменты маркетинга надо подбирать так, чтобы они били в «десятку».

Лучше всего сделать это с помощью специалиста, нужен только правильный его выбор. Кричащие заголовки, битье в грудь «мы проведем исследование качественно, быстро и недорого» - не новость. Выбирать надо, оценивая объем и сложность работ, чтобы не допустить потом ошибочного решения, основанного на недостоверных данных исследования.

Т. Сермягина,
начальник бюро маркетинга ТПП.



Андрей Сивелькин, первый заместитель председателя правления ОАО «БАНК ОРЕНБУРГ»:

«С 1 октября наш банк перешел к активному кредитованию клиентов»

Банковская система Оренбургской области с минимальными потерями прошла самую острую фазу кризиса. Это подтвердил и начальник регионального ГУ ЦБ РФ Александр Стахнюк. Он отметил достойную работу оренбургских банков в кризисный период, обратив особое внимание на тот факт, что никто из них ни разу не дал повода для нареканий со стороны регулятора.

Сегодня экономика, а вместе с ней и банковский сектор, постепенно вступают в новую фазу развития – восстановление после кризиса. Этот этап требует не только переосмысления менеджерских решений, но и смены концепции функционирования. Если в течение последнего года стратегия банков была направлена на минимизацию рисков и сохранение стабильности (пусть и путем снижения рентабельности и сокращения активности по ряду видов деятельности), то сегодня происходит смена приоритетов. Как было отмечено в обращении АКБО к банковскому сообществу, «в посткризисный период экономика области нуждается в дополнительных доступных кредитных ресурсах». Т.е. банкиры отчетливо понимают, что в ближайшее время объемы кредитования экономики резко возрастут. Что последует за этим, каким образом это отразится на работе банков, предприятий, взаимоотношениях с вкладчиками? Об этом мы беседовали с первым заместителем председателя правления ОАО «БАНК ОРЕНБУРГ» Андреем Сивелькиным.

Банки меняют стратегию

- Андрей, действительно ли есть ощущение, что банковская система пережила кризис? Или пока об этом рано говорить?

- На самом деле банковская система (по крайней мере, в Оренбургской области) не испытывала каких-то глобальных системных проблем. Да, были определенные трудности в октябре-ноябре прошлого года, когда возникли опасения возможного «бегства» вкладчиков. Но эта тенденция была быстро преодолена (в том числе и с помощью региональных властей), и сегодня динамика банковских вкладов показывает приток денег в банковскую систему. Вкладчики несут нам деньги, в том числе и потому, что значительно поднялись ставки по депозитам. Кредитные учреждения пошли на этот шаг для того, чтобы сформировать дополнительные ресурсы на случай массового досрочного изъятия вкладов или невозврата кредитов. Эта мера была больше не экономического, а психологического характера.

К сожалению, кредитная система длительное время (практически все первое полугодие 2009 года) существовала в ситуации неопределенности: кого можно кредитовать, кого нельзя, какими должны быть ставки для эффективного развития и депозитного, и кредитного рынков. На эти вопросы не знал ответов никто, в том числе и правительство страны. В то же время привлекаемые банками ресурсы должны работать так, чтобы выплачивать вкладчикам проценты по ним. А банкиры не видели, куда можно с приемлемым уровнем риска вложить средства.

Ситуация стала нормализовываться, когда мы увидели данные статистики по итогам 9 месяцев 2009 года: какие отрасли быстрее всего приспособились к кризису, кто сохранил обороты, где проявляется наибольшая деловая активность. Сейчас мы уже видим тенденции и можем брать на себя определенные риски. Именно поэтому в нашем банке принято решение с октября изменить стратегию в секторе кредитования и начать значительно расширять его объемы. Если раньше мы готовы были лишь перекредитовать нашего клиента или после погашения кредита его не возобновлять, то сегодня мы в состоянии дать нашим клиентам дополнительные средства. Этому способствует и ситуация на макроэкономическом уровне: денег много, ставки на межбанке вернулись на докризисный уровень, средняя ставка по кредитам и депозитам поползла вниз. Пришло время избавляться от избыточной ликвидности.

- А сильно за это время взлетели ставки по депозитам?

- По нашему банку – не очень: на 2-2,5 процентных пункта. Есть кредитные учреждения, которые подняли ставки по депозитам до 18% годовых. На наш взгляд, это нерационально, ведь эти деньги необходимо обслуживать, а значит, размещение подобных ресурсов даже при минимальной марже банка будет происходить по цене 24-25% годовых. Все, что выше 20%, бизнесу пе-

реварить чрезвычайно тяжело.

Мы предполагаем, что через год ситуация кардинально изменится. Ставка рефинансирования снизится до 8-8,5 процентов, соответственно станут дешевле и ресурсы, и кредиты. Мы считаем наиболее вероятным уровнем для кредитных ставок осенью 2010 года 12-13% годовых. Соответственно, привлекаемые ресурсы должны быть дешевле. Те банки, которые продолжат практику размещения депозитов по нынешним ставкам, будут вынуждены вести более рисковые операции на кредитном рынке. А это может неблагоприятно сказаться на их вкладчиках.

- В банковском сообществе все ли понимают эту ситуацию?

- Да, мы обсуждали тенденции на последнем заседании Ассоциации коммерческих банков Оренбуржья и пришли к аналогичным выводам. Самое главное, есть понимание того, что снижение ставок по кредитам (а соответственно, и по депозитам как основной ресурсной базы для экономики) – это общественно важная мера, направленная на посткризисное стимулирование развития предприятий. Приятно осознавать, что и руководители надзорного органа – ГУ ЦБ РФ по Оренбургской области – также понимают важность и необходимость подобного шага.

- А какова маржа, которую закладывает банк, размещая кредит?

- Универсальной формулы нет. Если смотреть на процессы привлечения и размещения усредненно, то разница между ставками депозитов и кредитов составляет чуть больше 5 процентов.

Бюджетники – в числе приоритетов

- Насколько в этой ситуации ваш банк готов пойти навстречу такой огромной категории людей, как бюджетники?

- Наш банк почти на 100 процентов находится в собственности Правительства Оренбургской области, поэтому перед нами поставлена задача поддержки их жизненного уровня через банковские программы. Во-первых, все бюджетники по нашим зарплатным картам обслуживаются бесплатно. Во-вторых, за пять лет работы на рынке потребительского кредитования мы пришли к выводу, что бюджетники – одна из наиболее дисциплинированных категорий заемщиков. Поэтому сегодня возрождаемые в банке программы в первую очередь рассчитаны именно на работников бюджетной сферы. До кризиса у нас в этом сегменте действовали ставки на уровне 18% годовых. Потом мы были вынуждены их немного поднять (до 20%). Сегодня мы предлагаем нашим клиентам кредитные линии по прежней докризисной ставке 18 процентов годовых, а максимальный срок кредитования увеличили до 10 лет. При этом лимит на одного заёмщика повысился до 400 тыс. рублей. Как мы и ожидали, этот продукт оказался весьма востребованным. Кроме того, по нашим прогнозам, с нового года ставки еще немного снизятся.

- Все ли виды кредитов сегодня выдает Банк «ОРЕНБУРГ»? Или какие-то пока еще под запретом?

- Наш банк работал, работает и будет работать во всех сферах кредитования физических и юридических лиц. Что касается такого специфического вида кредитов, как ипотека, то тут есть нюанс. Мы работали по программам крупнейших ипотечных банков: «Дельта Кредит», Русский ипотечный банк. Когда наши партнеры подняли ставки по ипотеке до 22-25% годовых, мы сознательно прекратили выдачу подобных кредитов поскольку понимали, что загоняем нашего клиента в долговую яму, выбраться из которой будет чрезвычайно тяжело. Это было социальное, а не экономическое решение. Сегодня ставки возвращаются на прежний уровень, и мы, естественно, начнем активно действовать на ипотечном рынке. Произойдет это, по нашим оценкам, в декабре. К этому времени и ситуация на рынке недвижимости станет определеннее.

Кризис в головах. И он скоро закончится

- Андрей, на твой взгляд, как долго мы еще будем ощущать кризис?

- Мы перестанем его ощущать тогда, когда сумеем преодолеть свое отношение к ситуации. Для многих кризис – это повод забыть про свои долги или списать на него трудности бизнеса. Но у нас немало клиентов, которые в кризис продолжили упорно работать, и сегодня уже готовы (в том числе и с нашей помощью) начать новый этап развития. Если говорить о сроках, то процессы, или вернее их понимание, в нашей области отстают от общемировых на несколько месяцев. И если мировая экономика уже летом начала потихоньку расправлять плечи, то у нас ещё «кризис». На мой взгляд, тяжелыми будут и ноябрь, и декабрь, а дальше начнем двигаться вверх. Впрочем, Оренбургская область от кризиса пострадала несильно, поэтому вверх будем идти быстрее, чем остальные.

- Какие отрасли первыми начнут активно развиваться?

- Могу судить лишь по тем отраслям, представители которых обслуживаются в нашем банке. Несомненно, одной из первых разовьется торговля, особенно продуктами первой необходимости. Соответственно, и производители этих продуктов. Интерес представляют и операторы мобильной связи, которые чувствуют себя неплохо. И, конечно, малый и средний бизнес в целом.

Сегодня мы ощущаем восстановление доверия, которое было подорвано в период кризиса. Много платежей, расчетов приостанавливались не из-за отсутствия денег. Люди боялись с ними расставаться, не доверяя ни банкам, ни контрагентам. Теперь же заметно значительное ускорение взаиморасчетов, что свидетельствует о росте деловой активности.

- Какую бы модель поведения ты посоветовал клиентам вашего банка в этот период?

- Пора идти в банк. Мы сегодня готовы найти решение, которое устроит и банк, и клиента. *ФЭБ*

БАНК ОРЕНБУРГ

ОАО «БАНК ОРЕНБУРГ»
460024, г. Оренбург,
ул. Маршала Г.К. Жукова, д. 25,
телефоны: (3532) 77-95-22,
72-98-52, факс: 311-411.
www.orbank.ru,
e-mail: info@orbank.ru

Лицензия ЦБ РФ № 3269
от 22 сентября 1995 г.

ЗАО «КЭС-Холдинг»: надежность работы вопреки трудностям

Предприятия «КЭС-Холдинга» завершили подготовку к осенне-зимнему максимуму нагрузок. Об этом говорилось на видеоконференции структурных подразделений компании. В Оренбуржье ЗАО «Комплексные энергетические системы» представлены ОАО «Оренбургэнергосбыт» и ОАО «Оренбургская теплогенерирующая компания», которые также вошли в отопительный сезон полностью подготовленными.

Перед началом осенне-зимнего периода на предприятиях «КЭС-Холдинга» проводилась традиционная масштабная ремонтная кампания. Реализован весь запланированный объем работ по текущим и капитальным ремонтам, а также по модернизации энергооборудования. Средства, вложенные в подготовку к отопительному сезону, достигли 12,5 миллиарда рублей в целом по холдингу. Во время ремонтной кампании на ОАО «Оренбургская ТГК», помимо текущих работ, выполнены капитальные и средние ремонты четырех турбин и пяти водогрейных котлов теплоэлектроцентралей, осуществлена перекладка практически 47,5 тысяч метров тепловых сетей. Подобная колоссальная работа проделывается ежегодно в целях безаварийного и надежного теплоснабжения потребителей.

«КЭС-Холдинг» ввел ряд новых мощностей на объектах генерации. Самым масштабным проектом стала реконструкция турбоагрегата №3 на Ивановской ТЭЦ-2, что позволило увеличить степень использования установленной мощности станции и повысить эффективность работы тепловой схемы централи. Значительная реконструкция оборудования была проведена на Пермской ТЭЦ-13. В результате холдинг ввел в эксплуатацию порядка 140 мегаватт новых мощностей в целях обеспечения энергией растущей экономики субъектов страны и повышения степени надежности прохождения осенне-зимнего пика нагрузок в регионах присутствия компании.

Платите деньги!

По словам первого вице-президента, операционного директора «КЭС-Холдинга» Андрея Шишкина, для проведенной реконструкции энергооборудования компанией были взяты кредитные средства. Занимать у банков пришлось из-за огромных долгов, образовавшихся у потребителей перед энергетиками. Андрей Шишкин указал сумму задолженности в 25 миллиардов рублей, назвав ее громадной:

- Я рассчитываю на то, что платежная дисциплина в регионах будет улучшена. Потому что у энергетиков других денег, кроме платежей за тепло и электроэнергию, для эффективного производства и модернизации оборудования нет. Поэтому надежность энергоснабжения потребителей напрямую зависит от их сознательности, - призвал Андрей Шишкин.

Неплатежи стали одной из центральных тем видеоконференции. На вопросы, кто виноват в сложившейся ситуации и как из нее выбираться, первый вице-президент ответил, что львиная доля долгов приходится на предприятия ЖКХ и управляющие компании. 97% простых, непосредственных потребителей платят за отопление, горячую воду и свет исправно. Их деньги не доводят до энергетиков именно посредники. И порой заставить этих посредников рассчитаться по долгам способно только заявление в прокуратуру и последующее судебное разбирательство, в процессе которого часто обнажаются незаконные схемы работы УК и субъектов ЖКХ.

- Справедливо ли то, что происходят отключения электрической и тепловой энергии? Несправедливо. Но другого выхода нет, нам надо бороться с этими наростами на нашем теле. Сейчас мы хотим внести изменения в законодательную базу, чтобы убрать посредников. Необходимы прямые договора между поставщиками и потребителями ради того, чтобы люди могли спокойно внести деньги и чувствовать себя уверенными и в холодную зиму, и в жаркое лето. Мы хотим, чтобы наши расчеты с населением были прозрачными, - резюмировал Андрей Шишкин.

По словам управляющего директора ОАО «Оренбургэнергосбыт» Сергея Решетило, данная проблема не сильно касается Оренбургской области, *где посредники между производителем и потребителем электрической энергии, как таковые, отсутствуют*.. Борьба с неплательщиками редко доходит до суда, как правило, все вопросы регулируются гораздо раньше.. И незаслуженно никого не отключают.

В ходе обсуждения темы неплатежей федеральные спикеры признали необходимость тесного взаимодействия с руководством регионов по вопросам задолженности. Примером конструктивного сотрудничества бизнеса и власти Андрей Шишкин назвал Удмуртию, где разработан план мероприятий по борьбе с неплательщиками. Также он расска-

зал коллегам о том, что Саратовская дума проголосовала за выделение 200 миллионов рублей на погашение долгов малоимущих слоев населения перед энергетиками. Вице-президент назвал этот опыт положительным сдвигом и социально ответственным шагом на пути к разрешению проблемы. Об Оренбургской области Андрей Шишкин не упомянул, хотя отчеты со встреч высшего руководства региональной энергосистемы с местными властями звучат в СМИ периодически.

Все зависит от газа

Тема тарифов не перестает быть актуальной не только в энергетике, но и в обычной жизни. Комментируя ее, Андрей Шишкин сказал, что кризисная ситуация в стране и сократившаяся платежеспособность населения заставляют «КЭС-Холдинг» поджать собственные нужды, и, тем самым, хотя бы косвенно сдержать рост цен на тепло и электроэнергию. В основном сокращению подлежат административно-хозяйственные и представительские расходы управленческого аппарата компании. Словом, в «КЭС-Холдинге» все делается ровно так, как того требует кризисное время и высшее руководство страны. Конечно, под пресс не попадают расходы, связанные с производством энергии и ремонтными работами на объектах генерации холдинга, в силу того, что рисковать надежностью энергоснабжения потребителей энергетики не имеют права. Однако шансы компании только таким образом сдержать рост тарифов практически равны нулю. Главным фактором в процессе формирования цен на тепло и электричество является стоимость топлива для станций, в основном – газа. С увеличением цены на газ цифры в счетах потребителей практически пропорционально увеличиваются. У энергетиков на это своя правда – необходимо покрывать расходы на производство.

Однако сегодня ради эффективного, экономичного производства делается многое. На объектах генерации «КЭС-Холдинга» вводятся в эксплуатацию новейшие технологии – парогазовые турбины. Это оборудование на 27% снижает расход топлива при выработке энергии. Значительная экономия затрат прямо отражается на снижении себестоимости продукта. К тому же на 20% сокращаются вредные выбросы в атмосферу, к чему крайне серьезно относятся в «КЭС-Холдинге» при ведении бизнеса. В оренбургской энергосистеме данные проекты в основном пока только в планах, хотя один из них – установка парогазовой турбины на Медногорской ТЭЦ – уже реализован, но в перспективе это будет новое слово в местной генерации.

Аварий не будет

Старший вице-президент, технический директор ЗАО «КЭС-Холдинг» Александр Фаустов заявил, что компания оперативно отработала ситуацию аварии на Саяно-Шушенской ГЭС. Реакцией холдинга на трагедию стали расширенные, комплексные проверки всех гидротехнических сооружений предприятия. Также «КЭС-Холдинг» провел процесс страхования данных объектов. Были пересмотрены и утверждены Ростехнадзором декларации гидротехнических сооружений. Словом, сделано все, чтобы катастрофа Саяно-Шушенской ГЭС в стране больше не повторилась.

Прогнозы – на прежнем уровне

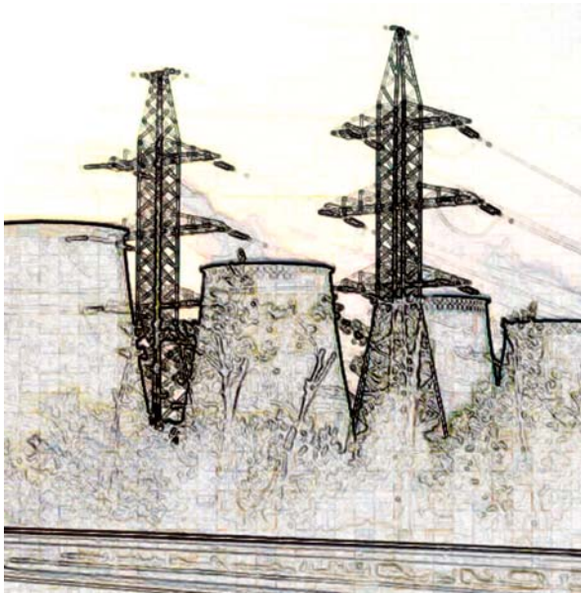
На фоне всеобщих кризисных сокращений руководители «КЭС-Холдинга» осветили вопрос об оптимизации штатной численности компании. По словам Андрея Шишкина, данный процесс идет и, более того, его необходимо было начать три-четыре года назад. Естественно, «чистка кадров» ведется не в ущерб оперативному персоналу, обеспечивающему надежность функционирования объектов генерации. Главный инженер ОАО «Оренбургская теплогенерирующая компания» Борис Архипов добавил, что процесс оптимизации в Оренбургской ТГК идет постоянно, причем не только в сторону сокращения. Не так давно теплоэнергетики ввели в штат персонал по техническому обслуживанию оборудования. Раньше эту работу выполняли подрядчики, что иногда сказывалось на качестве.

Руководители «КЭС-Холдинга» поделились своими прогнозами энергопотребления в стране на следующий год. В 2009 году этот показатель снизился на 12% по электричеству, и на 13-14% - по тепловой энергии. По мнению Андрея Шишкина, энергопотребление грядущего года останется на уровне нынешнего. Это неутешительно, так как эффективность производства, степень модернизации оборудования объектов генерации, прибыль энергокомпаний, а значит, и надежность энергоснабжения напрямую зависят от темпов роста развития промышленности и экономики.

В завершении видеоконференции Борис Архипов доложил, что ремонтная кампания на подразделениях «Оренбургской ТГК» полностью реализована, предприятие успешно вошло в отопительный сезон. Всем объектам оренбургской генерации вручены паспорта готовности к прохождению осенне-зимнего максимума нагрузок.

Управляющий директор ОАО «Оренбургэнергосбыт» Сергей Решетило подчеркнул, что компания подготовлена к работе в осенне-зимний период, проведены противоаварийные тренировки, обучен квалифицированный персонал. Буквально на днях ожидается вручение паспорта готовности. Сергей Решетило также обратил внимание коллег и журналистов на нововведения сбытовой компании в отношениях с клиентами - потребителями электроэнергии. В настоящее время компания разрабатывает и продвигает линейку гарантийных продуктов. Гарантийный договор энергоснабжения обеспечивает фиксированную стоимость на электроэнергию для потребителя в течение года (подробнее о гарантийном договоре – в «ФЭБ» №109 (август 2009 г., на сайте: www.orenburg-cci.ru).

Юлия Кобзева.



Кооперация малого и крупного бизнеса: кому это выгодно?

Словосочетание «малый производственный бизнес» для многих остается непонятным. Многие начинающие предприниматели задаются вопросом: «Разве производство может быть малым и при этом приносить весомую прибыль?» Сфера производственного бизнеса достаточно широка. Значит ли это, что возможностей у бизнесменов в ней достаточно?
Производственный бизнес предполагает соединение трех главных условий: 1) объединить факторы производства; 2) разработать технологию; 3) получить доступ к ресурсу. Казалось бы, всего три шага, и бизнес налажен… Но эти три главных условия зачастую являются непреодолимой пропастью.

Данные официальной статистики красноречиво показывают, что с каждым годом все больше обозначаются значительные диспропорции в структуре предпринимательства в регионе: МП (малые предприятия) реального сектора экономики, создающего материальное благополучие оренбуржцев (промышленность, сельское хозяйство, транспорт), в совокупности составляют всего лишь 46% от общего количества МП. Не надо быть великим экономистом, чтобы понять: если работоспособное население не будет активно занято, прежде всего, в производственной сфере, то ему нечем будет расплачиваться за многочисленные услуги и товары, предоставляемые предпринимателями. Олег Димов, депутат Оренбургского городского Совета, комментирует: «Хорошо торговать – это тоже бизнес, который достоин уважения. Другой вопрос, что у нас торгуют все. Когда началась перестройка, людям приходилось искать возможность для выживания, торговала вся страна – учителя, медики. С тех пор привито чувство торговли. Это первое. Второе: наличие таких гигантов, как Газпром и ТНК, притормаживает развитие МБ. Этот вопрос мы не можем решить. Заказ на перчатки для рабочих отдается в другие регионы. Развитие кооперации МБ (малого бизнеса) и КБ (крупного бизнеса) – задача, которая должна решаться совместно с властью. В других регионах это решается. В «Лукойл» попробуйте зайти со своими варежками – вас туда не пустят, выстроена система поддержки своих предприятий. И так повсюду. Я не шовинист, я прекрасно понимаю, что товара должно быть много и разного. Но режим благоприятствования должен быть создан для нашего производителя».

Один из главных потенциальных источников доходов для МСП (малых и средних предприятий) - сотрудничество с КБ. Так называемые процессы кластеризации, когда крупное предприятие размещает заказы на комплектующие на множестве мелких предприятий и сосредотачивает собственные усилия на наиболее ответственных и сложных операциях и технологических процессах, широко распространены и на Западе, и, в еще большей степени, на Востоке. Для России процессы взаимодействия крупного и МБ актуальны еще и потому, что в состоянии неустойчивости, в котором находится первый, процессы взаимного перетекания различных видов ресурсов между предприятиями должны приводить к повышению эффективности их использования. Здесь к безусловным тенденциям следует отнести обратный по отношению к мировым тенденциям процесс: в России МП в большей степени загружают мощности крупных, нежели наоборот. В качестве положительной эту тенденцию можно рассматривать лишь в краткосрочной перспективе. Аккумулируя передовые технологии и осуществляя их коммерциализацию, МСП (обделенные основными фондами) загружают мощности КП небольшими заказами. Для КП со сложившейся структурой и вчерашней технологией работа с такими заказами хотя и позволяет выживать, тем не менее всегда менее эффективна, нежели крупносерийное производство. В той или иной степени повышенные издержки - результат этого процесса. Поэтому, если одновременно не будет происходить ре-структуризация КБ и его техническое перевооружение, в долгосрочной перспективе картина может оказаться не столь однозначной.

Слабое взаимодействие крупного и МБ по развитию производственной кооперации - одна из главных проблем неразвитости малого производственного бизнеса России. Эксперты обозначают эту проблему как неразвитый субконтрактинг (субконтрактинг (субконтрактация) как раз является формой организации промышленного производства, рассчитанной на использование широкой сети поставщиков – прим. ред.). Уже давно стало очевидным, что малый и средний производственный бизнес не могут развиваться, не взаимодействуя с КП. В чем причины неразвитости промышленной коо-

перации? Специалисты винят в этом качество продукции и услуг, предлагаемых МП. Крупные заказчики часто мотивируют свое нежелание работать в кооперации с МП именно недостаточным уровнем качества их продукции. Сотрудники ОАО «Уральская Сталь», признавая необходимость кооперации малого и крупного бизнеса, замечают, что одной из причин слабо налаженных производственных связей является низкий уровень технического и технологического оснащения МП, их неспособность отвечать тем требованиям, которые предъявляет крупный бизнес к качеству приобретаемых им услуг и продукции. А ведь плюсы для обеих сторон неоспоримы: с одной стороны, наличие у МП надежного стратегического партнера, являющегося заказчиком производимой им продукции; с другой, отказ КП от второстепенного производства, приводящего к ощутимым производственным издержкам, и сосредоточение усилий менеджмента на главных направлениях развития; а также возможность решения социальных вопросов крупного предприятия путем трудоустройства в кооперативной сети МП части высвобождаемого персонала и многое другое. Даже студент-первокурсник эконом-фака знает, что преимуществом МП является способность быстро адаптироваться к изменяющейся конъюнктуре рынка, осваивать новые виды продукции, переориентироваться на другие категории клиентуры, а при необходимости осуществить полное перепрофилирование деятельности. Для субъектов КБ подобная модель рыночной стратегии неприемлема, поскольку предполагает значительные финансовые потери. Не говоря уже о лучших возможностях МП в инновационном проектировании и экспериментальном внедрении инноваций.

Эффективное использование ресурсных возможностей региона, да и страны в целом, напрямую зависит от рационального соотношения числа крупных и малых предприятий. И не вызывает сомнений, что без участия государства здесь не обойтись. Именно оно может стимулировать крупные фирмы, отдавая предпочтение при распределении государственного заказа тем из них, которые будут выполнять его с привлечением МБ, так как большинство МП производственной сферы вообще не может устойчиво работать без заказов крупных и средних предприятий. Важнейшие формы регионального стимулирования в данной области – прежде всего, участие в создании необходимой инфраструктуры (бизнес-инкубаторы, технопарки и т. д.).

Во всех странах с рыночной экономикой каждая крупная производственная компания сотрудничает с десятками и даже сотнями МП. Все крупнейшие зарубежные корпорации «выросли» из тех предприятий, которые сегодня именуют «малыми».

Мы с нашими экспертами попытались сопоставить конкурентные преимущества крупных и МП, и оказалось, что по многим признакам МП могут успешно конкурировать с корпорациями.

Таблица 1 Сравнительные конкурентные преимущества МП и корпораций

Факторы конкурентных преимуществ	Малые предприятия	Корпорации
Оперативность реагирования на изменения рыночной конъюнктуры	+	-
Накладные издержки, отнесенные на себестоимость продукции	+	-
Затраты на содержание персонала	+	-
Возможности оперативного обновления технологий	+	-
Скорость осуществления инноваций	+	-
Скорость осуществления инноваций	+	-
Доступность адресных поддержек	+	-
Возможности обновления основных фондов	-	+
Доступ к заемным финансовым ресурсам	-	+
Возможности системных маркетинговых исследований и активной рекламы	-	+

В настоящее время КП все чаще создают вокруг себя малые, в том числе на основе бывших филиалов, отделений, дочерних фирм. Тем самым они повышают «рыночную гибкость», избавляются от нерациональных накладных затрат, уменьшают налоговые платежи. Удобство использования “карманных” фирм для проведения финансовых манипуляций уже давно и по достоинству оценено западными бизнесменами. У нас подобные схемы связаны с рядом проблем. Создание вокруг КП юридически и экономически самостоятельных МП является чрезвычайно сложной организационно-экономической и юридической задачей, требующей тщательной экспертной проработки принимаемых решений. Менеджеры крупных отечественных предприятий, за редким исключением, не обладают соответствующей подготовкой и опытом, что уже на начальных этапах, как это было показано выше, ведёт к просчётам с нежелательными для предприятия последствиями.

Но, несмотря на признанные обеими сторонами плюсы кооперации, по-прежнему что-то сдерживает налаживание производственных связей между МБ и КБ. Вот как прокомментировал ситуацию первый заместитель председателя правительства - министр экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области Александр Куниловский: «Связано это с тем, что КБ самодостаточен, и заниматься решением проблем МП через налаживание хозяйственных связей в кризисное время не хочет. Проблема еще и в специфике оренбургского бизнеса. Да, МП участвуют в кооперации. Но в основном это сфера обслуживания КБ. Что касается, именно кооперации производства – здесь сложнее. Надеюсь мы когда-нибудь дойдем до мировых стандартов в этом направлении. Несомненно, опыт Японии показателен: КП имеют право производить только 30% комплектующих, все остальное – МБ. Такая же ситуация в Германии, Бельгии и т. д. Но это другая структура экономики, нацеленная на конечного потребителя. Ну скажите, какие комплектующие может поставлять на ОРМЕТО-ЮУМЗ малый бизнес? Так что это не только вопрос взаимоотношений, это вопрос системы». И это не все проблемы. Сегодня развитие производственной кооперации в области сдерживает недостаток информации о технологических возможностях предприятий региона, недоста-

точная активность процессов реструктуризации промышленных предприятий, незначительный уровень развития инфраструктуры рынка субконтрактов, нерешённость ряда правовых, экономических и технических вопросов.

Субконтракты вообще являются основной формой сотрудничества МБ и КБ. МП-субподрядчики крупных компаний берут на себя выполнение одной-двух операций в сложном технологическом процессе, который в комплексе ведется головной крупной компанией. В порядке технического сотрудничества крупные заказчики, выпускающие дорогостоящую готовую продукцию на базе комплектующих изделий и потому заинтересованные в таком субподряде, предоставляют своим исполнителям в аренду помещения, первоначальные средства производства, поставляют им на льготных условиях сырье и материалы, обеспечивают реализацию большей части комплектующей продукции на своих сборочных заводах, дают разрешение на использование своей марки. С другой стороны, в ряде случаев эти крупные заказчики и сами выполняют заказы МП - например, на проведение маркетинговых исследований.

А КАК У НИХ?

Доля фирм-субпоставщиков в стоимости готовых изделий обрабатывающей промышленности развитых промышленных стран колеблется в интервале от 1/4 до 1/3, а в производстве электронной техники, дорожно-строительного оборудования, самолетов и ряда других видов продукции достигает 50-70%. Свыше 40% торговли машиностроительной продукцией ведущих промышленных стран приходится на поставки комплектующих изделий по линии производственной кооперации. "Дженерал Электрик" использует на субподрядных условиях более 30 тыс. МП. Выбрав наиболее надежных партнеров, крупные фирмы обычно закрепляют их за собой с помощью длительных контрактов, создают "свои" союзы субпоставщиков.

В России возможности подобного взаимодействия, несомненно, сильно недооцениваются как в силу инерции, унаследованной от плановой экономики с ее установкой на укрупнение масштабов производства, так и в силу общего неблагоприятного состояния деловой среды. С помощью наших экспертов мы попытались выявить факторы, необходимые для развития субконтрактации:

· формирование экономической заинтересованности в таком взаимодействии у руководителей крупных и МП, в том числе с помощью целенаправленной политики поддержки развития МБ и процесса кооперации региональными властями;

· действующая законодательно-нормативная база, создающая хозяйственно приемлемые для обеих сторон правовые рамки таких взаимоотношений;

· наличие в регионе достаточного количества МП, способных на должном уровне обеспечивать эти нужды и субпоставки;

· достаточный уровнь подготовки управленческих кадров, наличие опыта управления системой производственных связей между крупными и МП;

· наличие технически передовых и сложных производств, которые требуют более глубокого учета производственных издержек и поиска путей их снижения за счет кооперации.

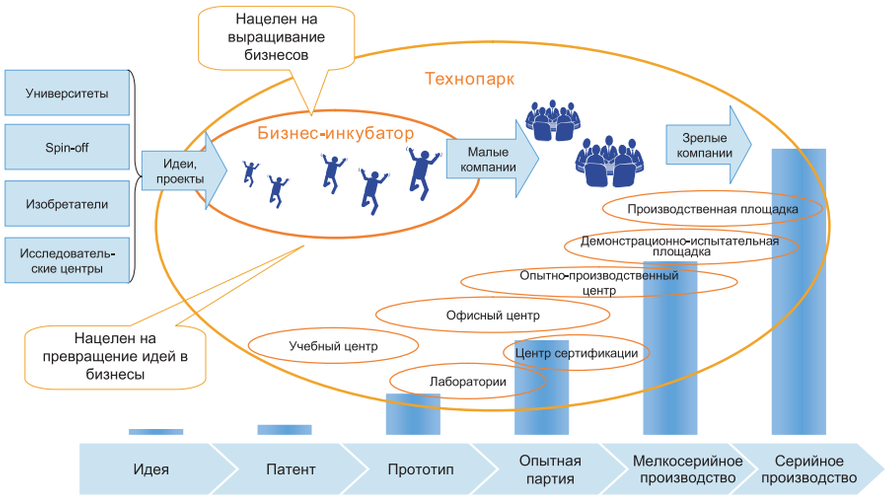
Одной из перспективных ниш сотрудничества малого и крупного бизнеса, давно освоенных в развитых странах, является их взаимодействие в инновационной сфере. Нередко у КП существуют инновационные идеи, на реализацию которых не хватает человеческих и предпринимательских ресурсов, тогда идея может реализоваться с помощью малой фирмы. В данной ситуации риски также делятся между партнерами. При этом в сфере НИОКР существует возможность быстрого получения результатов, требующих минимальной доработки. МП более склонны к нововведениям, они быстрее переключаются на разработку, апробацию и производство новой продукции и при налаженном сотрудничестве способствуют внедрению новшеств на КП. Например, в США на МП в целом приходится более половины создаваемых инноваций, а в пересчете на одно рабочее место на МП внедряется в 2,5 раза больше инноваций, чем в крупном бизнесе. Но это у них. У нас же слово «венчур» вызывает усмешку, как и любое другое, непонятое и непризнанное.

В России венчурный бизнес только делает первые шаги. В Оренбургской области слухи о создании венчурного фонда ходят давно, то нарастают, то вновь утихают. Михаил Мельников, начальник отдела экономики и инвестиций ТПП Оренбургской области комментирует: «У нас в области на данный момент только еще формируется инфраструктура для развития инновационного бизнеса. Вопреки существующему мнению, у нас есть предприниматели и организации, которые занимаются инновационным бизнесом. Кроме того, в этом направлении оказывается поддержка государственными органами и общественными организациями. Конечно, до идеала еще далеко, но то, что уже создано и работает, подает надежды на перспективное развитие инновационного бизнеса в Оренбургской области. К нам, в Торгово-промышленную палату, часто приносят инновационные проекты, среди них есть достаточно интересные, но большинство из них на данный момент еще «сырые», требуют доработки. Мы дорабатывали совместно с предпринимателями данные проекты, и только после этого проект становился достаточно интересным для потенциального инвестора и имел высокие шансы на успех». Александр Куниловский рассказал о планах в этом направлении: «13 ноября у нас состоялась встреча с представителями госкорпорации «Роснанотех» с целью обсуждения вопросов общего проектного взаимодействия между ГК «Роснанотех» и Оренбургской областью.

Оренбуржье заинтересовано в деловом сотрудничестве с «Роснанотех», ведь инновационный путь представляет собой наиболее перспективный вариант современного развития региона. Машиностроение области ждет инноваций. И это перспективы не только КБ».

Еще одна площадка развития инновационного бизнеса, действующая в регионе, – бизнес-инкубатор, а точнее их два: в Оренбурге и в Орске. Инкубатор новых предприятий - это небольшая организация (5-30 чел.), в которой создаются "тепличные условия" для тех, кто начинает новое дело, не располагая для этого всеми достаточными ресурсами (в особенности - информационными). Одной из главных функций инкубаторов является осуществление деловой экспертизы и консультативной деятельности для вновь создающихся фирм. Вторая

Технопарк и входящие в его состав подразделения обеспечат трансфер знаний и изобретений в технологии, а технологий – в коммерческие продукты и бизнес



немаловажная задача - с помощью личных связей привлекать внимание венчурного капитала к отдельным новичкам по мере их становления в самостоятельные фирмы. Третья цель - содействие экономическому развитию региона, в котором они функционируют, прежде всего в плане повышения занятости, формирования предпринимательской сети, структурной перестройки местного хозяйства за счет создания новых фирм.

Перспективным методом поддержки инновационных предприятий в области является создание технопарка. Технопарк создается для передачи технологии из университета в частный сектор для коммерческой реализации. В отличие от других подобных образований, парк позволяет фирмам, находящимся на его территории, осуществлять не только научные разработки, но и производственную деятельность в небольших масштабах. Кроме того, здесь создаются условия для привлечения других высокотехнологичных фирм и инновационного предпринимательства.

В Оренбургской области в апреле 2008 года был принят закон о технопарках, а осенью текущего года был проведен тендер на разработку механизма реализации концепции создания технопарка в Оренбургской области. Так что пусть не семимильными шагами, но движемся мы в нужном направлении.

Министерством экономического развития, промышленной политики и торговли определены следующие этапы реализации проекта:

I этап (2008-2011 гг.) – проектирование и ввод основных объектов, формирование инвестиционных и инновационных проектов, подбор кадров, разворачивание деятельности Межвузовского научно-образовательного центра, создание опорных точек в муниципальных образованиях, формирование партнерских связей. Важнейшей задачей этого этапа является запуск инновационного процесса до завершения строительства объектов технопарка. Для этого в течение первого этапа формируется основа банка данных экономических запросов на применение биотехнологий и технологических решений по этим запросам.

II этап (2012-2013 гг.) – завершение строительства, выход функциональных комплексов технопарка на проектные параметры, достижение точки бюджетной безубыточности, выпуск первых малых предприятий. Главной задачей этого этапа является выход на возможность инкубирования не менее 150 высокотехнологичных фирм «под ключ».

III этап (2014-2015 гг.) – становление технопарка как значимого центра биотехнологий российского и международного значения, достижение целевых параметров, определенных задачами технопарка.

К сожалению, сегодня мы находимся в условиях, когда нынешнее состояние кредитно-финансовой сферы, хронический дефицит бюджетов всех уровней, “локомотивов” в виде высокотехнологичных КП, способных сформулировать долгосрочную технологическую стратегию и найти под нее ресурсное обеспечение заставляют с сомнением относиться к возможности реализации подобных долгосрочных проектов. Об этом же, собственно, свидетельствует и опыт некоторых уже созданных в России технопарков, большинство из которых, дабы выжить, вынуждено превращаться в своего рода торговые пассажи или структуры, занятые по преимуществу рекламной, выставочной и т.п. деятельностью. Но будем надеяться, что проект, задуманный в нашей области, будет успешно реализовываться. Михаил Мельников, оценивает действия региональной власти в этом направлении: «Давать кому-либо оценку - это достаточно сложный процесс. Ведь часто получается так, что желание есть, но не всегда все получается, как хотелось бы. Да, в области создан и работает уже третий год областной бизнес-инкубатор. Конечно, он не достиг на данное время результатов, которые планировались изначально, но в будущем, я надеюсь, все будет намного лучше. Сейчас создается региональный технопарк – это положительный момент, но как он будет работать, мы сможем узнать только через определенное время».

Подводя итог, следует отметить, что интенсификация процесса производственной кооперации малых и крупных предприятий может и должна стать одним из определяющих факторов развития экономики области и страны в целом. Наши эксперты, имея различное мнение о механизмах развития кооперации, однозначно утверждают: без поддержки Правительства Оренбургской области тут не обойтись. Среди высказанных предложений прозвучали рациональные, а главное, вполне осуществимые. Доводим их и до вас:

1. Необходимо сформировать пакет заказов предприятий МСБ для размещения на территории или производственных площадях крупных промышленных предприятий собственного производства;

2. Нужно создать информационно-маркетинговый центр с базой данных о пустующих производственных площадях, потребностях крупных промышленных предприятий в кооперативных связях с предприятиями МБ, объектах интеллектуальной собственности, инновационных проектах.

3. Разработать механизм страхования экономических рисков КП, работающих по кооперации с МП.

Наталья Струнцова.

Делать бизнес можно и на долгах

Кризис оказался тяжелым временем для предприятий региона. Чтобы выжить, организации занимают, работают в долг. Рассчитываться часто представляется большой проблемой. Многие сталкиваются с трудностями возврата текущих займов. И здесь рыбку, начинающую всплывать пузом к поверхности, сглатывает акула, специализирующаяся на поедании себе подобных, только с приличными долгами и, обязательное условие, - привлекательными активами. Словом, тяжелое экономическое положение в стране и регионе порождает хищников, жиреющих на кризисе.

«ФЭБ» заинтересовал вопрос, какой способ взимания долгов с юридических лиц наиболее популярен в кризисное время? Мнения экспертов показали, что существует ряд официальных, цивилизованных методов: реструктуризация долга, снижение процентов по займу, добровольная реализация залога, погашение долга в рассрочку. По однозначному суждению многих банковских экспертов и сотрудников коллекторских агентств, проблемных кредитов стало больше. Борются с ними всеми перечисленными методами. В настоящее время увеличилось число случаев с реализацией заложенного имущества. Однако кризис заставил банкиров увидеть много интересного в своей клиентской базе – недобросовестных заемщиков, которые уходят от долгов, что называется, подчистую. Для этого используется процедура банкротства, при вводе которой накладывается мораторий на выплату долгов кредиторам, а при признании предприятия банкротом кредиторская задолженность перед конкурсными кредиторами и вовсе аннулируется. Однако при цивилизованном банкротстве у должника остается залог, реализовав который, можно покрыть долги и хоть как-то удовлетворить кредиторов. Но часто цивилизованные методы для нашей страны неприемлемы и неинтересны. Существуют другие способы, при которых должники и кредиторы остаются в минусе, а третьи лица (?!) – в плюсе. Как это?

Если следовать Федеральному закону №127 от 26 октября 2006 г., под процедуру банкротства попадает юридическое лицо, обязательства которого перед кредиторами составляют более 100 тысяч рублей, а просрочка по уплате долга – три месяца. Согласитесь, в период кризиса масса компаний имеет такие проблемы. По словам представителя Арбитражного суда Оренбургской области, не просто каждое второе, каждое первое предприятие можно, если захотеть, вполне законно обанкротить. Главное, преследуя цель наживы, взяться за «живую» компанию, имеющую привлекательные активы – хорошее здание, современное работающее оборудование, приличный кусок земли, например. Одним словом, неплохой имущественный фонд. Итак, специальная организация разыскивает подобное предприятие, оказавшееся в долгах, как шелках, и выкупает кредиторскую задолженность, приобретая при этом активы должника. Дальнейшая цель – обанкротить юрлицо. В результате должник лишается активов, которые он мог бы использовать для покрытия своей кредиторской задолженности путем их реализации. Предприятие, откровенно говоря, остается голым – платить по долгам нечем. Не помогают ни процедуры финансового оздоровления, ни внешнего управления. Чаще всего уже после реализации процедуры наблюдения ясно, что все инструменты вывода предприятия из долговой ямы неэффективны. Судом такая компания объявляется банкротом и в ее отношении вводится конкурсное производство. Все! Непогашенные долги перед кредиторами превращаются в пыль. А хищник, съевший рыбку, остается с активами предприятия-банкрота в зубах. Теперь их можно использовать по своему усмотрению.

В этом процессе бывают замешаны и арбитражные управляющие. В ходе процедуры наблюдения они делают максимально возможное для того, чтобы содействовать доведению предприятия до конечной стадии банкротства. С того и получают солидный куш к фиксированной зарплате арбитражного управляющего, которая итак по законодательству составляет больше среднестатистической оплаты труда в Оренбургской области, а именно в среднем 30 тысяч рублей в месяц. По мнению специалистов, эта схема в Оренбуржье популярна, на ней делается серьезный бизнес или, скорее всего, то, чем каждый второй занимается на Сицилии. Хотя скупать долги юридических лиц законом не запрещено. Вот и получается некрасивый бизнес на вполне законных основаниях. Что в этих случаях делать? Ответа нет. Человеческое желание зарабатывать любыми способами сильнее российского закона. К тому же, некоторые предприятия, осознающие свою неплатежеспособность, сами идут на банкротство. По закону, должник может заявить о банкротстве сам на себя и аннулировать свои долги.

Процедура банкротства, что во многом связано и с удобством реализации «нецивилизованной» схемы, получает все большее распространение. Это доказывают и цифры статистики. По данным Высшего арбитражного суда РФ, за первое полугодие 2009 года число принятых к производству заявлений о признании банкротом увеличилось по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 24,1% (журнал «Эксперт», №37). Динамика существенная.

Статистика Арбитражного суда Оренбургской области говорит, что за последние два года заявлений о банкротстве предприятий в суд поступает в несколько раз меньше. Так, в первом полугодии 2009 года поступили 215 заявлений, за аналогичный период 2007 года – 962 заявления. Однако причина резкого снижения не в том, что кто-то перестал банкротить предприятия. Просто несколькими годами раньше в арбитражный суд поступали заявления о банкротстве на отсутствующих должников. Как правило, налоговые органы подавали заявления на фирмы-однодневки, которые создавались и регистрировались для проведения каких-либо расчетов. Бизнес тут же забрасывался, а накопленные долги просто не выплачивались. Концы найти было невозможно. И для того, чтобы почистить реестр должников, налоговая подавала заявления о банкротстве в региональный арбитражный суд. Затем вышел закон, обязывающий ликвидировать подобные фирмы в административном порядке, без обращения в суд. Поэтому вал заявлений прекратился, и, следовательно, объем подобных дел установился на уровне 250-300 штук за шесть месяцев года. По данным областного арбитражного суда, за первое полугодие прошлого года в суд поданы 372 заявления о признании юридического лица банкротом. Это больше среднего показателя. Подобный рост можно напрямую связать с началом кризисного времени в стране, когда у многих предприятий начала уходить почва из-под ног, образовалась и росла задолженность по заработной плате, возникли трудности с выплатами обязательств перед поставщиками и кредиторами. В основном начали банкротиться (или их начали банкротить!) сельхозпредприятия, предприятия ЖКХ.

По прогнозам специалистов, во втором полугодии следует ожидать роста количества заявлений о банкротстве, что связано с продолжающимися кризисными явлениями в регионе. В настоящее время сложилась тенденция банкротства индивидуальных предпринимателей. Причем ИП ликвидируют сами себя, не в состоянии платить по долгам. Бизнес, основанный на банкротстве, имеет все шансы развиваться.

Кошмар для банкира

Сегодня днем с огнем не найти предприятия, не имеющего кредитных обязательств перед банками. К некоторым, проверенным и надежным, но попавшим в непростую ситуацию, клиентам, банки относятся с пониманием: реструктуризируют долг, делают поблажки по процентам, конечно, в ответ на усиление залоговой массы. Словом, помогают выстоять в кризисный период. Однако есть заемщики недобросовестные – прячутся, не платят, не идут на переговоры и, в конце концов, банкротят бизнес, используя схемы увода активов. Это крайняя ситуация, вызванная просто наглостью заемщика. Интересно, как после кризиса эти люди собираются развивать свое дело после подобных отношений с кредиторами?

Банкротство должника для банка – случай тяжелый. Во-первых, сама процедура тянется очень долго, порой годами. При этом устанавливается мораторий на выплаты долгов кредиторам. Но никто при этом не думает, что кредитная организация давала займ предприятию не только за счет собственных средств, но и за счет средств своих вкладчиков. И в то время, когда кредит банку не возвращается, банк обязан ежемесячно выплачивать своим клиентам проценты по депозитам. Часто встает вопрос: за счет каких средств? Положение, по словам банкиров, усугубляется принятием изменений в закон «О несостоятельности (банкротстве)», которые были одобрены Советом Федерации 29 декабря 2008 года. Финансисты по этому поводу имеют следующее мнение:

«Изменения в закон о банкротстве содержат такую позицию, что из состояния банкротства возможно выйти путем финансового оздоровления предприятия, не обязательно организацию закрывать или банкротить. Но из практики я не припоминаю случая, чтобы такая процедура вводилась на оренбургских предприятиях. Это просто очередная пролонгация долгов. Считается, что кредиторы будут ждать возврата займа сколь угодно долго. Но в этом случае не учитывается, что банки выполняют обязательства перед своими вкладчиками, в том числе и за счет возврата кредитов, процентов по ним. Я думаю, что если эти изменения будут приняты, то банковскую систему таким образом можно просто развалить. Вообще законодательство о банкротстве всегда находилось на стороне предприятия-банкрота», - комментирует ситуацию представитель руководящего состава одного из региональных банков.

Непроста ситуация и с реализацией залога предприятия-банкрота. Статья 138 ФЗ под заголовком «Требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника» гласит, что: «1. Из средств, вырученных от реализации предмета залога, семьдесят процентов направляется на погашение требований кредитора по обязательству, обеспеченному залогом имущества должника, но не более чем основная сумма задолженности по обеспеченному залогом обязательству и причитающихся процентов. 2. В случае если залогом имущества должника обеспечиваются требования конкурсного кредитора по кредитному договору, из средств, вырученных от реализации предмета залога, восемьдесят процентов направляется на погашение требований конкурсного кредитора по кредитному договору, обеспеченному залогом имущества должника, но не более чем основная сумма задолженности по обеспеченному залогом обязательству и причитающихся процентов. В случае признания несостоявшимися повторных торгов конкурсный кредитор по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника, вправе оставить предмет залога за собой с оценкой его в сумме на десять процентов ниже начальной продажной цены на повторных торгах». Таким образом, реализация залога при признании должника банкротом банку не выгодна. Кредитор получает только основную сумму долга и причитающиеся проценты, тогда как при достижении мирового соглашения и реализации залога в счет покрытия кредита без банкротства банк, как правило, получает вдвойне больше, потому как при выдаче кредита кредитная организация требует залоговую массу, вдвое превышающую массу кредита.

Проблема еще и в том, что в Оренбургской области нет отлаженной схемы реализации залогового имущества. Судебные приставы только арестовывают залог должника, продавать на торгах его некому, хотя в теории для этого существуют реализующие компании. Вот и получается, что банки начинают сами заниматься непрофильной деятельностью, которая отзывается многими проблемами. Во-первых, залоговая масса должников - юридических лиц – это, как правило, коммерческая недвижимость. По словам специалистов, региональный рынок купли-продажи коммерческой недвижимости в настоящее время слишком слаб. Тем более что в кризисное время обрисовалась проблема резкого снижения стоимости квадратного метра недвижимости. Часто при принятии в залог, до кризиса, объекты оценивались на порядок выше того, что они стоят сегодня – в момент реализации залога. То есть, опять же, – упущенная выгода для банков. При всем этом, при принятии залога на свой баланс, на плечи банка ложатся обязательства по содержанию имущества, которое сопряжено и с дополнительным налогообложением. Более того, большие проблемы налагает на банк реализация такого вида залога, как товар в обороте. Она требует специфических решений. Так, например, продажа алкогольной продукции обязывает иметь соответствующую лицензию. Где ее брать кредитно-финансовой организации? Вот в такие и многие другие неловкие положения ставят банки недобросовестные или не рассчитавшие свои силы заемщики. Под проблемные кредиты создаются резервы, займы переводятся в низкую категорию качества, качество кредитного портфеля банка падает, соответственно теряет в силе и деловая репутация кредитной организации.

Все эти трудности в результате сказались на том, что требования кредиторов к новым заемщикам в кризис ужесточились. Некоторые банки вообще не рассматривают кредитные заявки новоявленных клиентов, работают только со старыми проверенными предприятиями – это их правда. Серьезно усилился контроль деятельности компаний по действующим кредитным договорам. В области есть даже такая практика, когда после выдачи кредита кредитный инспектор каждый день, как на работу, ходит на предприятие-заемщик. Работает там, живет в коллективе, общается с руководством и в случае малейшего признака несостоятельности заемщика подает тревожный сигнал банку-кредитору. Наверное, такие меры в кризисное время оправданы. Ужесточение кредитной политики банков доказывает и статистика. Темпы роста кредитования юридических лиц в первом полугодии 2009 года по сравнению с аналогичным периодом 2008 года сократились ровно на четверть (с 115,5% до 80,2%).

Таким образом, понятно, что положение кризисного времени, когда финансовая активность кредитных предприятий по отношению к потенциальным заемщикам поугасла, компании не могут получить кредит, а многие предприятия испытывают большие трудности не только с развитием, но и удержанием на плаву своей деятельности, хитрые схемы наживы на этой ситуации развиваются быстрее, чем меры финансовой поддержки. Эксперты в своих беседах серьезно сетуют на это, утверждая, что вести бизнес в таких нецивилизованных условиях очень трудно.

Юлия Кобзева.

«Рабочую» прессу чествовали в палате

29 октября в конференц-зале ТПП состоялось вручение наград победителям четвертого открытого межрегионального конкурса корпоративных СМИ «Фестиваль рабочей прессы». Конкурс проводится АРСО совместно с Торгово-промышленной палатой при поддержке правительства области по инициативе специалистов по связям с общественностью крупнейших промышленных структур – «ТНК-ВР Оренбург», ООО «Газпром добыча Оренбург», ОАО «Уральская Сталь».

Экспертное жюри конкурса рассмотрело более 100 заявок, и заключительный этап фестиваля собрал в палате более 50 участников. Мероприятие открыл фильм, осветивший события, показавший лауреатов, победителей и гостей прошедших фестивалей, коими в разные годы были руководители финансово-промышленных структур, Российского союза журналистов и правительства области.

Заседание круглого стола «Роль и задачи корпоративных средств массовой информации в пропаганде социально-нравственных ценностей и продвижении региональных социальных проектов» провел президент ТПП области Виктор Сытежев. В работе круглого стола участвовали генеральный директор ОАО «Оренбургоблгаз» Дмитрий Бородин, руководители управлений по связям с общественностью Максим Зайцев («ТНК-ВР Оренбург») и Иван Кузаев («Газпром добыча Оренбург»), председатель исполнительного совета АРСО Владимир Воронцов, редактор газеты «Горняцкая округа» Игорь Ваньков и другие. Участники приняли резолюцию: итоговый документ с предложенными изменениями и дополнениями будет направлен в правительство, Законодательное собрание и Общественную палату Оренбургской области, в редакции СМИ.

Впервые победителем в номинации «Лучшая корпоративная газета финансово-промышленной структуры» члены жюри признали редакционный коллектив «Вестника Союза «Корпорация предприятий Марков и К». Лучшим корпоративным сайтом федеральных органов власти стал сайт «Дачная амнистия» ФГУ «Земельная кадастровая палата» по Оренбургской области. Также впервые лауреатом стала редакция Оренбургского мужского журнала «Пугачев» - корпоративное издание общества «Автосалон «РЕНОМ». Лучшим Интернет-проектом признана информационная лента «Бизнес-информация ТПП Оренбургской области». За публикации, способствующие развитию добровольчества - благотворительных, экологических акций, поддержку культуры и нравственности, победителем стал редакционный коллектив газеты «Сорочинская ярмарка» (полный список лауреатов и победителей фестиваля – www.orenburg-cci.ru).

Руководители управлений по связям с общественностью организаций - учредителей фестиваля Иван Кузаев и Максим Зайцев пригласили журналистов к участию в V Фестивале, который планируется организовать в 2010 году совместными усилиями всех структур – учредителей и партнеров фестиваля.

«ПРОМЭНЕРГОСТРОЙМАШ-2009»

Эта специализированная выставка прошла в СКК «Оренбуржье» 18 - 20 ноября.

Основные цели мероприятия: оценка состояния и демонстрация достижений промышленности, выявление проблем, тенденций и определение стратегических направлений поддержки развития промышленного комплекса.

Сегодня в промышленности области происходят структурные преобразования, связанные с изменением рыночной конъюнктуры, появлением новых производственных связей. При этом промышленный комплекс Оренбуржья развивается, опираясь на конкурентные преимущества: мощный научно-технический, индустриальный и кадровый потенциалы; выгодное географическое положение; наличие запасов полезных ископаемых и близость их к предприятиям переработки – флагманам экономики Оренбуржья.

Весьма представительный состав участников выставки в этом году предопределил ее успех: мероприятие стало интересным и полезным для специалистов. Организаторы - Правительство Оренбургской области, администрация города Оренбурга, ТПП Оренбургской области, ОАО «УралЭкспо» приглашают посетить «Промстройэнергомаш» в 2010 году.

Обзор цен на рынке недвижимости Оренбурга (итоги 10 месяцев 2009 г.)

По данным департамента маркетинга ОАО «ОИЖК» в октябре 2009 г. средняя цена предложения на вторичном рынке жилья была зафиксирована на уровне 37,01 тыс. руб. за кв. метр, что на 0,6% (или 240 руб.) ниже сентябрьской стоимости 1 кв.метра жилья. Средняя цена предложения жилья на первичном рынке в октябре составила 31,35 тыс. руб. у застройщиков и 33,5 тыс. руб. у агентств недвижимости (рис.1).

Рис.1. Средняя стоимость кв. метра жилья, сент.-окт. 2009 г.

Рис.2. Динамика средней стоимости жилья по итогам 10 месяцев 2009 г., тыс. руб./кв. м.

Специалисты отмечают замедление темпов падения цен на недвижимость и возвращение «отложенного» спроса на жильё - оренбуржцы стали увереннее в завтрашнем дне, и, как следствие, вновь занялись решением квартирного вопроса, в т.ч. и с помощью ипотеки.

Если весеннее увеличение количества обращений потенциальных покупателей в основном обуславливалось любопытством и желанием оценить произошедшие на рынке изменения: насколько снизились цены, каков ассортимент предлагаемого жилья; то в настоящее время интерес потребителей является реальным спросом на жильё. Люди занялись улучшением жилищных условий - продают имеющиеся 1- или 2-комнатные квартиры с целью расширения своей жилплощади, приобретая, соответственно, 2- или 3-комнатные. Переезжают из старого жилья в новую квартиру, пользуясь благоприятной ситуацией на рынке недвижимости.

Сегодня платёжеспособный спрос в основном сосредоточен в сегменте первичного жилья, имеющего высокую степень готовности, и новостроек, уже введённых в эксплуатацию. Основное предложение на первичном рынке сегодня представлено квартирами в домах, расположенных в 13, 18 и 20-м микрорайонах города. Это те объекты, которые составят ассортимент новостроек в ближайшие 1-1,5 года.

Что касается сегмента вторичного жилья, то наиболее востребованными здесь являются комнаты и 1-комнатные квартиры.

Итоги 10 месяцев текущего года подтверждают положительную динамику роста количества зарегистрированных сделок с операциями с жилой недвижимостью: во 2 квартале число регистрационных действий выросло на 32% к показателям 1 кв. 2009 г.; в 3 кв.– ещё + 9,7% к уровню 2 кв. 2009 г.

В целом, сейчас благоприятное время и для тех, кто собирается улучшать жилищные условия с помощью ипотеки, и для тех, кто не имеет необходимости в привлечении кредитных средств и готов вложить имеющиеся накопления в недвижимость.

СПРАВКА ФЭБ

ОАО «Оренбургская ипотечно-жилищная корпорация» - один из крупнейших участников рынка недвижимости в области. Направления деятельности: инвестирование жилищного строительства, консалтинговая и риэлторская деятельность.

Сегодня ОАО «ОИЖК» – генеральный менеджер по реализации жилищных программ на территории Оренбургской области, в т.ч. областной целевой программы «Развитие ипотечного кредитования в Оренбургской области на 2005-2010 годы».

В кризис в Новоорском районе строятся многоквартирные дома

Строительство жилья по программе «Сельский дом» в Новоорском районе ведется с 2001 года. За это время в районе построено 490 домов. В этом году введено в эксплуатацию 85 домов. Новоорский район в области числится в тройке лидеров среди районов по вводу жилья по этой программе. «В 2009 году с помощью этой программы построено около семи тысяч квадратных метров и в 2010 году темпы будут наращиваться», - подтверждает представитель ОАО «Сельский дом» - Татьяна Сакун.

Несмотря на финансовый кризис, условия кредитования в ОАО «Сельский дом» не изменились. Более того, целевой заем имеет большие преимущества перед другими кредитами. Заем выдается до 15 лет под одну четвертую ставки рефинансирования банка РФ, которая составляет 2,5 процента годовых. Сумма займа в связи с кризисом не увеличивается, ежеквартально производится уплата процентов вместе с внесением очередных платежей основного долга. Гашение займа начинается только через 2 года после заключения договора целевого займа, что позволяет имеющиеся собственные денежные ресурсы использовать на строительство дома.

Пресс-служба администрации района.

Кадастровая палата - 10 лет на службе у людей

24 октября 2009 года Федеральному государственному учреждению «Земельная кадастровая палата» по Оренбургской области исполнилось десять лет. С момента своего создания и по сей день учреждение ведет кадастровый учет земель на территории Оренбуржья, исполняя свою главную функцию - предоставление гражданам качественных государственных услуг. Об итогах работы и перспективах дальнейшего развития нам рассказал директор учреждения Михаил Чабаненко.

- Михаил Владимирович, каково значение ведения кадастра недвижимости?

- 90-е годы прошлого века ознаменовали собой переход государства к рыночным отношениям, что, конечно же, коснулось всех сфер жизни.

На качественно новый уровень развития вышли и земельные правоотношения – граждане получили возможность приобретать участки в собственность, что и обусловило необходимость образования единой системы хранения сведений о земельных участках.

Решение было найдено в создании структуры, позволяющей накапливать и обновлять информацию об объектах земельных отношений. Такой структурой стала ФГУ «Земельная кадастровая палата».

- С чего же все начиналось?

- На территории Оренбургской области учреждение было создано 25 октября 1999 года. Именно тогда силами коллектива в 70 человек началось воплощение в жизнь основных идей государственной политики - защиты прав и законных интересов граждан на землю.

Сегодня же Кадастровая палата – это 38 филиалов по всем городам и районам области. Более 500 профессиональных специалистов на высоком уровне осуществляют свою главную функцию – предоставление качественных и максимально доступных для населения госуслуг в сфере кадастрового учета. За это время было учтено около 800 тысяч земельных участков. Что касается количества принятых заявлений о кадастровом учете, то в 2009 году оно составило 66 311.

- Как на протяжении десятилетия менялись средства достижения этой цели?

- Безусловно, с учетом новых веяний времени. Прежде всего, усовершенствован сам механизм исполнения государственных функций, что существенно упростило работу с гражданами. В апреле 2009 года отдел Кадастровой палаты, ведущий прием-выдачу документов по областному центру, перенесен в МФЦ предоставления госуслуг. Для заявителей созданы максимально комфортные условия, позволяющие сократить временные затраты на процесс оформления земельных участков.

В 2005 году учреждением был взят курс на сокращение сроков обработки документов. Сегодня рассмотрение обращений заявителей занимает 5-6 дней, вместо 10-20, установленных законодательством. А это, в свою очередь, существенно экономит время на оформлении прав собственности в целом.

Немаловажную роль в повышении удобства предоставления услуг жителям области играют современные интернет-технологии.

- Расскажите о них подробнее.

- Земельная кадастровая палата по Оренбургской области – одна из немногих структур, предоставляющих своим заявителям широкий спектр бесплатных услуг, основанных на достижениях научно-технического прогресса.

Среди них уведомление о готовности документов SMS-сообщением или электронным письмом. Указав номер мобильного телефона или адрес электронной почты, заявители Кадастровой палаты своевременно узнают о готовности своих документов.

Другим новшеством является система видеонаблюдения. WEB-камера, размещенная в отделе приема-выдачи документов, в режиме реального времени транслирует картину происходящего на официальном сайте Управления Роснедвижимости по Оренбургской области (www.r56.kadastr.ru). А значит, у заявителей есть возможность выбрать наиболее удобное время для посещения Кадастровой палаты.

Большое внимание уделяется освещению вопросов земельных правоотношений. В учреждении действует целая система информирования. Благодаря ей заявители не только получают ответы на интересующие их вопросы, но и своевременно узнают об изменениях земельного законодательства.

С целью широкого освещения социально значимой темы земельных правоотношений Кадастровой палатой разработаны тематические сайты «Дачная амнистия» и «Межевой план». Ресурсы наполнены интерактивными сервисами, а также юридической, новостной и справочной информацией, обеспечивая максимальную осведомленность жителей области.

- Михаил Владимирович, как Вы считаете, что позволяет вам добиваться таких высоких профессиональных результатов?

- Достижению таких результатов, безусловно, помогло использование широкого спектра форм и методов работы с гражданами. Но, прежде всего, необходимо отметить высокий профессионализм сотрудников - дружной команды специалистов Кадастровой палаты. Именно их труд и самоотдача позволяют учреждению выйти на качественно новый уровень развития, повышая удобство и комфорт государственного обслуживания граждан.

Сегодня, в юбилейный год, приумножая опыт прошлого и ставя перед собой высокие цели, Кадастровая палата идет в будущее к новым победам и достижениям в сфере защиты прав граждан в области земельных правоотношений.

Как оформить право собственности на отдельные объекты недвижимого имущества в упрощенном порядке (по закону о «дачной амнистии»)

1. Оформление права на земельный участок

Если земельный участок предоставлен до введения в действие Земельного кодекса Российской Федерации (до 30.10.2001 года) для ведения личного подсобного, дачного хозяйства, огородничества, садоводства, индивидуального гаражного или индивидуального жилищного строительства и Вы имеете любой из следующих документов:

- акт (постановление, распоряжение, решение) органа государственной власти или органа местного самоуправления о предоставлении земельного участка в пожизненное наследуемое владение либо постоянное (бессрочное) пользование;
- акт (постановление, распоряжение, решение) органа государственной власти или органа местного самоуправления о предоставлении земельного участка (вид права на землю в этом акте не назван);
- акт (свидетельство) о праве пожизненного наследуемого владения либо о праве постоянного (бессрочного) пользования земельным участком, выданный органом государственной власти;
- акт (свидетельство), выданный органом государственной власти, о праве на земельный участок без указания вида этого права;
- выписка из похозяйственной книги о наличии права на земельный участок для ведения личного подсобного хозяйства. Такую выписку выдает орган местного самоуправления (районная администрация, поселковый совет и т.п.) по месту нахождения участка.

Чтобы распоряжаться таким земельным участком, необходимо получить свидетельство о государственной регистрации права собственности.

Ваши действия:

1. Необходимо обратиться в территориальный орган, осуществляющий деятельность по ведению государственного земельного кадастра, для получения кадастрового паспорта (плана) земельного участка (Федеральное государственное учреждение «Земельная кадастровая палата» по Оренбургской области).

2. Для обращения в Управление Федеральной регистрационной службы по Оренбургской области (либо в обособленные подразделения УФРС, расположенные в городах и районных центрах Оренбургской области, - по месту нахождения земельного участка) с целью получения свидетельства о государственной регистрации права собственности Вам понадобятся:

- документ, удостоверяющий личность (паспорт);
- документ о праве на участок (см. таблицу);
- кадастровый паспорт (план) земельного участка;
- квитанция об уплате госпошлины за регистрацию права в размере 100 руб.

В случае если к Вам перешло в порядке наследования или по иным основаниям (договор купли-продажи, дарения и т.п.) право собственности на расположенное на вышеуказанном земельном участке здание (строение) или сооружение, вместо документа о Вашем праве на земельный участок, могут быть представлены:

- свидетельство о праве на наследство либо иной документ, устанавливающий или удостоверяющий Ваше право на указанное здание (строение) или сооружение (представление данного документа не требуется в случае, если право на этот земельный участок зарегистрировано в установленном Федеральным законом «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» от 21.07.1997 № 122-ФЗ порядке);
- один из документов о праве на участок (см. таблицу) любого прежнего собственника указанного здания (строения) или сооружения.

2. Оформление права на жилой дом

Если на земельном участке, предоставленном для индивидуального жилищного строительства либо для ведения личного подсобного хозяйства, создан жилой дом и отсутствуют документы о праве собственности на него, то для того, чтобы распоряжаться им, защищать свои права, необходимо получить свидетельство о государственной регистрации права собственности.

Ваши действия:

1. Необходимо оформить кадастровый (технический) паспорт на объект индивидуального жилищного строительства. Для этого надо обратиться в организацию (орган) по учету объектов недвижимого имущества (Государственное унитарное предприятие Оренбургской области «Областной центр инвентаризации и оценки недвижимости» или Федеральное государственное унитарное предприятие «Ростехинвентаризация – Федеральное БТИ»).

2. Для обращения в Управление Федеральной регистрационной службы по Оренбургской области (либо в обособленные подразделения УФРС по Оренбургской области по месту нахождения жилого дома) с целью получения свидетельства о государственной регистрации права собственности Вам понадобятся:

- документ, удостоверяющий личность (паспорт);
- кадастровый (технический) паспорт на объект индивидуального жилищного строительства (жилой дом);
- правоустанавливающий документ на земельный участок, на котором расположен жилой дом (представление данного документа не требуется в случае, если право на этот земельный участок зарегистрировано в установленном Федеральным законом «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» от 21.07.1997 № 122-ФЗ порядке);
- кадастровый паспорт (план) земельного участка, на котором расположен жилой дом (представление кадастрового паспорта (плана) земельного участка не требуется в случае, если право на указанный земельный участок ранее зарегистрировано в установленном Федеральным законом «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» от 21.07.1997 № 122-ФЗ порядке);
- квитанция об уплате госпошлины за регистрацию права в размере 100 руб.

3. Оформление права на постройки, расположенные на земельных участках, предоставленных для садоводства

Если на садовом участке расположены неоформленные постройки (садовый домик, гараж, хозблок, беседка и т.п.), то для того чтобы распоряжаться этими постройками (учитывать при совершении сделок), а также защищать свои права, необходимо получить свидетельство о государственной регистрации права собственности.

Ваши действия:

1. Необходимо самостоятельно заполнить декларацию об объекте недвижимого имущества (на один объект недвижимости заполняется 2 экземпляра декларации). Бланк декларации можно получить в Управлении Федеральной регистрационной службы по Оренбургской области (Оренбургская область, г. Оренбург, Шарлыкское шоссе, 4, Росрегистрация) либо в его обособленных подразделениях, расположенных в городах и районных центрах Оренбургской облас-

ти, - по месту нахождения объекта недвижимого имущества.

2. Для обращения в Управление Федеральной регистрационной службы по Оренбургской области (либо в обособленные подразделения УФРС по Оренбургской области по месту нахождения объекта недвижимого имущества) с целью получения свидетельства о государственной регистрации права собственности Вам понадобятся:

- документ, удостоверяющий личность (паспорт);

- декларация об объекте недвижимого имущества;

- правоустанавливающий документ на земельный участок, на котором расположен такой объект недвижимого имущества (представление данного документа не требуется в случае, если право на этот земельный участок зарегистрировано в установленном Федеральным законом «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» от 21.07.1997 № 122-ФЗ порядке);

- кадастровый паспорт (план) земельного участка, на котором расположен такой объект недвижимого имущества (представление кадастрового паспорта (плана) земельного участка не требуется в случае, если: право на указанный земельный участок ранее зарегистрировано в установленном Федеральным законом «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» от 21.07.1997 № 122-ФЗ порядке; указанный земельный участок предназначен для ведения дачного хозяйства или садоводства и если представлено заключение правления садоводческого или дачного некоммерческого объединения, подтверждающее, что созданный объект недвижимого имущества расположен в пределах границ указанного земельного участка);

- квитанция об уплате госпошлины за регистрацию права в размере 100 руб.

Аналогичный порядок применяется для оформления прав на гаражи и другие постройки (кроме жилых домов), расположенные на земельных участках, предназначенных для индивидуального жилищного строительства (либо эксплуатации жилого дома) и приусадебных земельных участках, предназначенных для ведения личного подсобного хозяйства.

О продлении сроков упрощенного порядка регистрации прав в рамках «Дачной амнистии»

Федеральным законом от 17.07.2009 года № 174-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», вступившим в силу 02.08.2009г., срок упрощенного порядка регистрации прав граждан на отдельные объекты недвижимого имущества («Дачная амнистия») продлен до 01 марта 2015 года.

Материал подготовлен при помощи специалистов Управления Федеральной регистрационной службы по Оренбургской области

ОЧЕРЕДной прожект

«Какую партию ни строим - все равно КПСС получается». Знаменитую черномырдинскую фразу можно вполне отнести и к такому явлению в Оренбурге, как МФЦ – многофункциональный центр на Шарлыкском шоссе, вернувший нас в советские времена с очередями и талонами.

Я бы назвала его даже МИФцэ – мифический центр, потому что со дня открытия и до сегодняшнего дня утверждение, что сдать все документы на регистрацию и получить всю информацию в одном месте и быстро, остается по-прежнему сказкой для взрослых. Да и простых граждан, пытающихся узаконить там свое право на дом или землю, этот самый центр меняет до неузнаваемости. Заходишь ты туда уверенным в себе человеком, а выходишь к вечеру издерганным и измотанным и зачастую без всякого результата. А еще этот самый чудо-центр может по-видимому превращать граждан и вовсе в зомби, раз люди могут спать в машинах в ожидании своей очереди, ломать друг другу конечности, пробиваясь к терминалам, а милые бабуси вдруг становятся матерыми фарцовщицами, которые закупают скопом талоны и перепродают их жаждущим попасть в первую сотню на сдачу документов.

А еще в августе, например, я наблюдала там еще более чудесную картину, как с приездом министра Александра Куниловского в этот самый центр стали один за другим открываться окошки для приема документов, когда с утра половина из них была еще закрыта. Как избушки на курьих ножках: РАЗ! И повернулись к оренбуржцам передом. Граждане за то министру очень были благодарны... Правда, потом позвонили в редакцию и рассказали, как после его отъезда они, как по мановению волшебной палочки: РАЗ! И снова захлопнулись.

Самое интересное, что и Управление Росрегистрации в Оренбургской области само попало в этот магический круг. И раз за разом вынуждено утверждать, что никаких проблем в этом центре нет, что несознательные граждане сами создают ажиотаж с утра, и после обеда там легко можно получить доступ к любому специалисту. Или еще лучше - записаться. Правда, примут вас через месяц, не раньше, и тоже в порядке очереди, но ГОРАЗДО меньшей уже. И пытаются убедить граждан, как это теперь удобно не в самом микрорайоне документы сдавать и дежурить спокойно возле дома или работы в очереди, а в этом чудесно оборудованном месте, который вам может стать почти как дом родной, когда изо дня в день вы будете ездить туда в попытке сдать документы сначала в одно окно, потом в другое...И если проблемы и признаются этой организацией, то только в одном: что кадров им не хватает и во всем виноват бесчувственный федеральный центр, обещающий дать квоту на рабочие места для кассиров не раньше марта. Местная власть сразу от этого тоже самоустранилась, как только стало ясно, что отвечать за все будут чиновники в столице. Вот только почему обо всем этом нельзя было подумать ДО участия Оренбургской области в этом эксперименте, эксперименте над людьми, как уже получается? - тоже тайна за семью печатями. И тут нельзя не вспомнить другой афоризм нашего земляка-острослова: «Хотели - как лучше, получилось - как всегда». Терпения вам, и до встречи.

Галина Баева.

Технологии 21-го века

Современное промышленное производство невозможно без внедрения новых технологий, способствующих развитию и усовершенствованию технологического прогресса. Ручной труд заменяется автоматическим, универсальные станки, требующие больших человеческих затрат, - новейшими высокоточными станками с программным управлением, а контроль технологического процесса проходит под руководством «умных» датчиков.

По мнению Николая Заборонка, генерального директора ОАО «Оренбургский завод по ремонту технологического оборудования», новые подходы к управлению, внедрение современных технологий – реальный путь развития предприятия. И в этом процессе должны участвовать и люди, и машины.

С 2008 года на заводе прошла масштабная реконструкция. Изменению подверглись все структурные подразделения, персонал, оборудование. Особое внимание было уделено обновлению технологического оборудования.

Как рассказал нам Рамиль Саитгалиев, инженер-технолог, и.о. руководителя проекта «Станки, оснастка, инструмент», завод обновляется с каждым днем. «Сейчас запускается новый участок станков с числовым программным управлением, и он уже стал сердцем нашего завода. На этом участке прошли пусконаладочные испытания два токарных обрабатывающих центра и два фрезерных обрабатывающих центра. Новые станки позволяют обрабатывать и изготавливать любые детали и комплектующие для всех отраслей промышленности. Они более точные, скоростные, все процессы в них автоматизированы. Достаточно лишь вовремя подавать материал, задать нужную программу и принимать готовые изделия», - рассказал специалист.

В ближайших планах завода установка еще одного нового японского станка – токарно-фрезерного обрабатывающего центра, функциональные возможности которого объединяют работу токарного и фрезерного станков вместе взятых. Этот станок способен обрабатывать деталь по 5 осям системы декартовых координат, что позволяет ему более точно изготавливать изделия в строгом соответствии с заданными параметрами.

Однако появление нового оборудования не мешает отлаженной работе имеющегося станочного парка завода. Рамиль Наильевич рассказал нам, что в настоящее время на заводе работает 3 вида станков: универсальные станки, станки с ЧПУ отечественного производства и новейшие импортные станки.

Чтобы проследить весь технологический процесс изготовления какой-либо детали, необходимо начать с самого первого этапа, а именно с подготовки сырья – металла. Грузчик привозит со склада строго определенное количество металла. Кстати, транспортное сообщение на всех участках завода ведётся с помощью мостовых кранов и рельсовых погрузчиков, которые перевозят крупные партии металла. А сравнительно легкие для крана, но тяжелые для человека грузы перевозят компактные электрокары, работающие от электрического аккумулятора (они заряжаются, как сотовые телефоны). Итак, прежде чем металл превратится в нужную деталь, он должен пройти стадию резки и обработки. Для этого на заводе работают установка газоплазменной резки с ЧПУ, которая позволяет резать листовой металл толщиной до 120 мм, и лентопильные станки. Эти автоматические «резаки» могут справиться с металлом любой формы и толщины. Весь процесс автоматизирован: оператор задает режим резания числовыми параметрами, далее весь процесс идет автоматически. Затем металл поступает на токарные и фрезерные станки. Универсальные станки позволяют изготовить деталь нужной формы и размера, однако качество работы и производительность во многом зависят от уровня и квалификации станочника. На заводе РТО немало талантливых токарей с большим опытом, которые могут изготовить самые точные и сложные детали, но это требует колоссального внимания и усилий.

Станки с ЧПУ позволяют автоматизировать все производственные процессы. На них работает в основном молодежь, которая быстро учится и открыта для новых технологий. Главное в работе с такими станками – это оперативность и точность. Машина настолько выполнит свою работу, насколько правильно будет задана программа, в которой важна каждая цифра. Поэтому вся работа идет в тандеме оператора и станка.

Одно из нововведений завода – внедрение технологии изготовления крутоизогнутых отводов и цельнотянутых тройников для ремонтных работ газовиков и нефтяников. Производство этих деталей освоено очень немногими промышленными предприятиями России, а потому они пользуются достаточным спросом. Мощные прессы грузоподъемностью до 600 тонн, огромные газовые печи, прошедшие капитальный ремонт, а также умелые руки кузнецов позволяют плавить детали из непокорного металла любых размеров и форм. «Данная технология – новая для нашего завода, при этом она уже прошла испытания и активно используется», - делится с нами Рамиль Наильевич.

Руководство завода уверено, что все усилия по модернизации предприятия не напрасны, они позволят намного расширить ассортимент выпускаемой продукции и выйти на новый технологический уровень. «Мы знаем, что еще не все доведено до совершенства, работа предстоит большая, особенно в части подготовки персонала, но мы знаем, что двигаемся в правильном направлении», - говорит Николай Заборонок.

Ча(-е)стное здоровье

За последнее десятилетие в России и в Оренбургской области у государства в системе здравоохранения появился серьезный конкурент – частная медицина. Пытаясь предоставить максимально комфортные условия для пациентов, закупая современное оборудование, привлекая квалифицированных специалистов, используя технологии менеджмента и маркетинга, частные диагностические, лечебные, оздоровительные медицинские центры уверенно занимают свою нишу на рынке. Однако на этом пути их ожидает немало сюрпризов.

По данным официальной статистики, в настоящее время в Оренбургской области медицинскую деятельность осуществляет 392 лечебно-профилактических учреждения, в том числе 91 –государственное, 103 - муниципальных и 198 - частных. В 2008 году 85 частных медицинских учреждений получили лицензию на осуществление медицинской деятельности, за девять месяцев 2009 года - 59. Наиболее развита частная система здравоохранения в г. Оренбурге: здесь работает 109 юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, что составляет 55% от всех лицензиатов частной системы здравоохранения Оренбургской области.

Однако, как утверждают наши эксперты, говорить о том, что рынок частной медицины в области сформирован и активно развивается, еще очень рано. И этому есть ряд объективных причин.

Частная медицина региона большей частью представлена узкоспециализированными медицинскими центрами и врачебными кабинетами, которые оказывают услуги в одном или нескольких направлениях. Наиболее развиты стоматология, косметология, гинекология/урология, наркология, медицинский массаж, из санаторно-курортых услуг наиболее востребованы различные виды физиотерапии, в том числе электролечение, водолечение, лечебная физкультура. Многопрофильные медицинские учреждения в области можно пересчитать по пальцам: по данным Областного центра лицензирования медицинской и фармацевтической деятельности их насчитывается всего 9.

Спектр услуг, оказываемых частными медучреждениями, разнообразен: начиная с профилактики, диагностики и лечения различных заболеваний, заканчивая оздоровительными процедурами, пластической хирургией, лечебным массажем и др. При этом данный сегмент рынка имеет много свободных ниш, некоторые медицинские направления вообще не представлены. Так, из 13096 видов услуг, предоставляемых медучреждениями области, лишь 1550 (11,8%) осуществляются в частой системе здравоохранения.

Развитие частной медицины напрямую связано с уровнем жизни населения и покупательской способностью. По мнению Ольги Алексеевой, директора ООО «Клиника мужского здоровья», спрос на платные медицинские услуги зависит от того, сколько денег у граждан в кошельке. «Человек не всегда может позволить себе пройти медицинское обследование на платной основе, хотя и знает об имеющихся в городе частных медицинских учреждениях, о качестве оказания услуг и обслуживания в этих учреждениях. Незначительная часть населения может позволить себе некоторые платные медуслуги, но, как правило, это недорогие услуги - платные анализы, ультразвуковая диагностика, рентген и т.д., а вот оплатить дорогостоящие операции или длительное лечение в больнице они не в состоянии», - говорит Ольга Васильевна. По оценкам Олега Пронина, руководителя первой многопрофильной клиники Оренбурга «Максимед», потенциальная аудитория частных клиник составляет лишь 10% платежеспособного населения города Оренбурга.

Финансово-экономический кризис также внес свои коррективы, многие небольшие узкоспециализированные клиники и маленькие врачебные кабинеты прекратили свою деятельность. Как рассказал нам Илья Кислер, директор медицинского центра «Елизавета», нередки случаи закрытия частных клиник в период кризиса из-за падения платежеспособного спроса населения: «Существующий спрос на платные медицинские услуги уже давно распределился среди существующих фирм, новым участникам очень тяжело пробиться на рынок».

Однако все эксперты сошлись во мнении, что развитие частной медицины и в Оренбурге, и в России – неизбежный процесс, что, прежде всего, связано с несовершенством государственной системы здравоохранения. Медленно, но верно у россиян складывается понимание: «лучше заплатить деньги, но вылечить хорошо». Тем более что гарантированная Конституцией РФ бесплатная медицинская

Цена бесплатной медицины

Несмотря на все несовершенства, государство продолжает оставаться монополистом в сфере здравоохранения. По данным социологического опроса, проведенного ВЦИОМ в апреле текущего года, лишь 8% россиян в случае болезни прибегают к услугам платных медицинских учреждений. Большинство опрошенных респондентов (51%) обращается в государственные поликлиники или больницы, каждый третий (33%) занимается самолечением, 4% оставляют все на самотек, а 2% доверяют нетрадиционной медицине. Причем чаще к платной медицине прибегают люди с доходом свыше 15000 руб. и в возрасте 25-44 лет. Это понятно: в трудоспособном возрасте людям хочется быть здоровыми, не тратя при этом большого количества времени и сил на просиживание в больничных очередях.

В Оренбургской области работает 194 государственных и муниципальных медучреждений, в том числе поликлиники, больницы, диспансеры и др. Финансирование из федерального бюджета, реализация современных программ, в частности приоритетного национального проекта «Здоровье», внедрение современных информационных технологий способствуют развитию и усовершенствованию системы здравоохранения, однако в большинстве своем в поликлиниках сохраняются бесчисленные очереди, обслуживание оставляет желать лучшего, а компетенция некоторых врачей вызывает сомнения.

Олег Пронин уверен в развитии частно-государственного партнерства в медицине, в котором будет четкое разграничение платных и бесплатных медицинских услуг. По мнению эксперта, частные и государственные клиники изначально поставлены в разные условия, поэтому частникам сложно выживать в конкурентной борьбе. Финансирование государственных медучреждений осуществляется из федерального и муниципального бюджетов, расходы на покупку оборудования, медикаментов, аренду помещения, заработную плату сотрудникам и др. оплачивает государство, при этом некоторые услуги оказываются платно. В частной системе все эти расходы ложатся на плечи клиник, а точнее, отражаются на стоимости услуг, которые, естественно, превышают цену аналогичных услуг в госмедучреждениях. Именно поэтому потребитель делает выбор не в пользу качества обслуживания, а в зависимости от финансовых возможностей.

Говорить о бесплатной медицине в настоящее время приходится с множеством оговорок. Приходя в муниципальную клинику, бесплатная медицина часто превращается в приобретение дополнительных расходных материалов (шприцы, бинты, перчатки и пр.), оплату анализов, анестезии, прохождение дополнительных платных процедур, покупку рекомендованных лечащим врачом дорогостоящих лекарственных средств в определенной аптеке и пр. Не говоря уже о моральных издержках: 15-минутная консультация врача предваряется двух-трех часовым ожиданием в очереди, врач-специалист, вынужденный принимать огромное количество пациентов за день, а потому не всегда способный внимательно отнестись к каждому больному и др.

Платная медицина по своему предназначению призвана решить все эти проблемы. Прием пациентов расписан по минутам, оплата всех консультаций и процедур оговаривается заранее, лечащий врач не имеет права вымогать ничего сверх уплаченного в кассу.

Однако и в платной медицине есть свои подводные камни, о которых желательно знать потенциальным клиентам. В первую очередь, назначение лишних обследований, процедур, консультаций со специалистами для того, чтобы «ампутировать» из кошелька доверчивого пациента как можно большую сумму денег. Могут и лишнюю операцию назначить. Многие даже побаиваются платной медицины по принципу «а вдруг они у меня что-то лишнее найдут». Кроме того, не всякая платная клиника может гарантировать 100%-ное качество. Клиники, основной целью которых является получение прибыли, не всегда заинтересованы в быстром и эффективном лечении человека. Там где начинается бизнес, медицина заканчивается.

Конечно, рассуждения о платности и бесплатности относятся не ко всем областям медицины. Например, реанимация принципиально не может быть частной и платной. Везде, где речь идёт о спасении жизни, надо сначала лечить, а потом интересоваться нюансами прописки, страховки или платежеспособности.

А зубы вам по зубам?

Наиболее прозрачная ситуация складывается в стоматологии. В настоящее время около 80% услуг оказывается на платной основе как государственными, так и частными стоматологическими кабинетами и клиниками. Стоматология – одно из единственных медицинских направлений, которое активно развивается на частной основе. Это связано отнюдь не с тем, что открыть стоматологический кабинет легче или дешевле, чем, к примеру, женскую консультацию. Анна Деменкова, менеджер ООО «Интэко» (стоматология), объясняет такое активное развитие рынка тем, что хороший квалифицированный врач с наработанной клиентурой стремится к развитию. «Его не устраивает труд наемного работника, он хочет работать на себя, – говорит Анна. - Кроме того, за красоту люди готовы платить охотнее, чем за внутреннее здоровье, поэтому спрос на стоматологические услуги у населения достаточно высок».

Государственные и муниципальные стоматологии оказывают услуги в рамках обязательного медицинского страхования (ОМС). Пациент с паспортом, полисом ОМС и пенсионным удостоверением должен прийти в стоматологию по месту жительства в 7 утра, получить талон, дождаться своей очереди и получить необходимую помощь. Но это в идеале! На деле бесплатно оказываются услуги лечения, протезирование всегда было и остается платным, анестезия бесплатно проводится только новокаином (препаратом, который не всем подходит), а за пломбирование более качественными импортными материалами также необходимо платить. Вот и получается, что за качественное лечение зубов, дабы не возвращаться часто в кресло стоматолога, нужно платить и не важно в какой клинике: государственной или частной.

Большинство стоматологий предлагает стандартный набор услуг: консультация специалиста, лечение болезней зубов (кариес, пульпит, периодонтит, пародонтит и др.), протезирование, восстановление и художественная реставрация зубов, снятие зубного камня, гигиеническая чистка полости рта и др. Некоторые клиники предлагают модные новинки – отбеливание зубов по различным

методикам, украшение зубов скайсами - стразами и драгоценными или полудрагоценными камнями.

Анна Деменкова так оценивает состояние стоматологической медицины в Оренбурге: «Стоматология в городе развивается ровно и стабильно. Конкуренция на рынке большая, практически в каждом доме открыт частный кабинет или клиника, но и спрос на услуги велик. У каждого человека 32 зуба, и каждый из них периодически требует ухода и заботы. Большая часть клиник предлагает практически одинаковый уровень обслуживания, одинаковое оборудование, квалификацию врачей, одинаковые материалы, цены отличаются незначительно».

Стоматология в сравнении с другими медицинскими направлениями – наиболее рентабельный и быстро окупаемый бизнес. Вложения в старт бизнеса (покупка или аренда помещения, приобретение необходимого оборудования, мебели, расходных материалов, медикаментов и пр., затраты на лицензирование, заработная плата персонала и др.) окупаются в среднем за 1-1,5 года. Как правило, стоматологические кабинеты открывают практикующие врачи, за годы работы заслужившие хорошую репутацию и наработавшие обширную клиентуру. Однако иногда в этот бизнес входят и предприниматели «со стороны», реально оценивающие потенциал рынка.

Врачи в частных клиниках, как правило, бывшие работники муниципальных поликлиник, которые пришли за более высокой зарплатой и комфортными условиями труда. Удержать хорошего специалиста тоже не всегда легко, одной зарплаты недостаточно. Иногда врачи бояться уходить из государственных больниц, потому что думают, что государство их защитит, а платная клиника – нет. Отчасти они правы, так как лишь в декабре прошлого года были приняты поправки в Федеральный закон “О трудовых пенсиях в Российской Федерации”, согласно которым работники частной системы здравоохранения имеют право на начисление льготного трудового стажа ранее достижения пенсионного возраста. Раньше таким правом обладали лишь врачи государственных и муниципальных медучреждений.

В целом, успех бизнеса в стоматологии в большей степени определяется грамотным соотношением цены и качества услуг, наличием современного оборудования и постоянным совершенствованием методик лечения. Эти факторы являются основными в конкурентной борьбе.

Подводные камни

Основные причины, сдерживающие развитие частных медицинских услуг в России, внешние. Обусловлены они монополистической позицией государства к системе здравоохранения. Как результат — отсутствие с его стороны поддержки частной медицины и создание неравных конкурентных условий. По мнению экспертов, основной проблемой на пути развития частной медицины Оренбургской области являются высокие административные барьеры, особенно на стадии лицензирования.

Лицензирование медицинских учреждений проводится в соответствии с положением о лицензировании медицинской деятельности, утвержденным постановлением № 30 Правительства Российской Федерации от 22 января 2007 года. Лицензированию подлежат 136 видов медицинской деятельности, лицензия выдается сроком на 5 лет и может быть продлена по заявлению лицензиата.

Срок рассмотрения заявления и вынесения решения в теории составляет 45 календарных дней. Однако на деле процесс занимает гораздо больше времени. Каждый вид услуг в медицине лицензируется отдельно, при этом к каждому виду необходимо предоставить целый пакет документов, которые требуют не только временных затрат, но и значительных финансовых расходов. Так, Олег Пронин (клиника «Максимед») рассказал нам, что в начале деятельности клиники пришлось собирать документы для 25 лицензий.

Согласно постановлению, для получения лицензии необходимо предоставить документы, подтверждающие законное использование зданий, помещений, оборудования и другого материально-технического оснащения; документы об образовании руководителя юридического лица или его заместителя, подтверждение стажа работы; документы об образовании специалистов; копии регистрационных удостоверений и сертификатов соответствия на используемую медицинскую технику; документ об образовании и квалификации специалистов, осуществляющих техническое обслуживание медицинской техники, или договор с организацией, имеющей лицензию на осуществление этого вида деятельности; санитарно-эпидемиологическое заключение о соответствии санитарным правилам осуществляемой медицинской деятельности. Таким образом, чтобы получить лицензию, необходимо полностью подготовить помещение, приобрести все необходимые оборудование и расходные материалы, набрать персонал и только потом подавать документы на лицензирование. Вынужденный простой сроком минимум 45 дней – реальность, к которой нужно быть готовым.

При этом высокие требования предъявляются со стороны контролирующих органов, например СЭС. Некоторые так называемые «санпины» не отражают реалии времени, так как не пересматривались со времен СССР. Правила устанавливают строгий перечень необходимого оборудования для оказания той или иной услуги, которое не всегда бывает необходимым и, как правило, имеет немалую стоимость. К примеру, зачем в психотерапии, безинъекционном лечении, обязательное наличие ростомера, весов и др.?

Однако столь завышенные требования к медицинским учреждениям можно объяснить очень просто: речь идет о здоровье человека, а цена недобросовестной работы или ошибки слишком высока. К тому же абсолютно все руководители клиник говорят о том, что, несмотря на все требования, их выполнение реально, главное иметь большой запас терпения и быть готовым к тому, что в медицине легких денег не бывает.

Одна из трудностей современной частной медицины - фактическое отсутствие возможности работать в системе обязательного медицинского страхования. Хотя это и не запрещено законом “О медицинском страховании граждан в Российской Федерации”, приоритет в оказании медуслуг населению отдается государственным и муниципальным учреждениям. Опыт других регионов страны показывает, что частные клиники довольно успешно работают в системе ОМС, однако в нашей области это еще дело будущего. Добровольное медицинское страхование открыто для участия частных клиник, и по оценкам Олега Пронина, ДМС обеспечивает около 30% оказываемых услуг в общем обороте клиники. «Однако настоящий кризис несколько подкосил возможности предприятий оплачивать фонд страхования сотрудников, вследствие чего они сворачивают данную статью расходов или уменьшают стоимость страховки», - говорит Олег Николаевич.

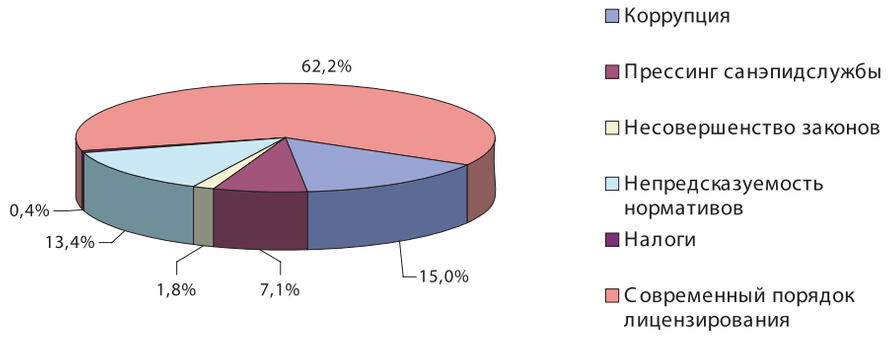
Медицина – бизнес?

Любой бизнес сопряжен с большими рисками, медицина – не исключение.

По мнению Ильи Кислера, выражение «медицина как бизнес» режет слух, так как медицина - малорентабельная, долго окупаемая деятельность: «Медицинский бизнес выгоден при поточном методе работы, когда у клиники много филиалов, подразделений, большой спектр услуг и большой поток пациентов, что характерно для сетевых клиник Москвы, Санкт-Петербурга и других крупных городов. Однако такие клиники пока не спешат открываться в нашем регионе из-за высоких административных барьеров. Но, как говорится, не было бы счастья, да несчастье помогло: многие ниши не заняты, емкость рынка гигантская, поэтому в будущем это будет высокоперспективный бизнес».

Олег Пронин считает, что медицина, хоть и малорентабельный, но довольно реальный бизнес, аналогично производ-

Первая общероссийская ассоциация врачей частной практики провела опрос: «Какие проблемы мешают развитию частной медицины?»



ству и продаже продуктов питания, только окупается он со временем: «В медицину приходят наиболее честные и продвинутые люди, которые хотят двигаться вперед, стремящиеся к развитию себя и своей жизни. Руководитель медучреждения должен быть скорее врачом, который по-своему смотрит на ведение бизнеса и способен адекватно руководить. Для него главное – врачебный интерес и развитие науки, на втором месте – деньги. Если руководитель открывает клинику, чтобы заработать, то очень быстро его дело закрывается. Аморфные люди в медицине также не задерживаются».

Причина, по которой инвесторы не спешат вкладывать в развитие частной медицины, - большой стартовый капитал, по разным оценкам он варьируется от 50 тыс. долларов США для стоматологии и более 500 тысяч - для полноценного медицинского центра. Накопить самостоятельно такие деньги практически невозможно, поэтому единственный ресурс – банковское кредитование. Однако получить долгосрочный кредит начинающему предпринимателю в России практически невозможно, рассчитаться быстро по кредиту тоже не получается, так как большое время требуется на раскрутку клиники. Один из вариантов решения проблемы – приобретение оборудования в лизинг.

Государственная поддержка медицинского бизнеса в настоящее время может быть реализована в рамках приоритетного национального проекта «Здоровье». Проект подразумевает участие частных медицинских учреждений, занимающихся внедрением инновационных технологий. На региональном уровне частное медицинское учреждение может рассчитывать на государственную поддержку в соответствии с постановлением Правительства Оренбургской области от 10.07.2009 N 363-п «О предоставлении грантов за счет средств областного бюджета начинающим субъектам малого и среднего предпринимательства на создание и развитие собственного бизнеса». Практическим опытом получения господдержки поделился с нами Олег Пронин: клиника «Максимед» получила льготный лизинговый кредит с субсидированием процентной ставки.

Оборудование – самая большая статья расходов частных медицинских центров, оно же и является его конкурентным преимуществом: чем современнее и высокотехнологичнее аппаратура, тем выше качество оказания услуг и сервиса. Все эксперты сходятся во мнении, что лучше купить более дорогое оборудование иностранного производителя, чем постоянно заниматься ремонтом отечественного аналога. Инфраструктура по поставке и обслуживанию медицинского оборудования в области развита хорошо, много фирм, способных в короткие сроки поставить любое оборудование, расходные материалы и инструменты. Иногда выгодно работать напрямую с производителем без привлечения посредников, однако, как утверждает Анна Деменкова, по совместительству менеджер ООО «Элит» (поставка медицинского оборудования), работать напрямую с иностранными производителями не всегда легко. «В стоимость оборудования уже заложена и поставка, и установка, обеспечена гарантия ремонта, поэтому нет смысла работать с перекупщиками из Москвы», - говорит Анна.

Ольга Алексеева считает, что для частного медицинского учреждения, обладающего ограниченными материальными, людскими и техническими ресурсами, весьма важен вопрос о формировании оптимального ассортимента оказываемых услуг. Предпринимателю важно оценить, врачи каких специальностей пользуются наибольшим спросом у пациентов, обращающихся за платной медицинской помощью. На сегодняшний день известно, что наиболее часто жители обращаются к услугам стоматологов, терапевтов, гинекологов (20- 33% всех обращений). По мнению Ольги Васильевны, большое значение также имеет репутация медицинского учреждения, складывающаяся из качества оказываемых медицинских услуг и обслуживания пациента, а также большого числа количественно неизмеримых факторов, таких, как профессионализм врачей и обслуживающего персонала, длительность периода работы предприятия с момента его основания.

Действительно, при выборе медицинского учреждения, будь оно частное и государственное, мы чаще всего обращаемся за советом к родственникам и друзьям. Как говорится, они плохого не посоветуют. Поэтому в продвижении частной клиники самый эффективный инструмент – сарафанное радио или мнение людей, попробовавших на себе услуги данного медучреждения. Вот почему высокий уровень обслуживания – внимательное отношение к пациенту, индивидуальный подход, отсутствие очередей, возможность записи и решения проблем по телефону, а также получение дополнительных услуг - является самым главным приоритетом работы частной клиники. «В частной клинике врач сам себе хозяин, он может беседовать с пациентом столько времени, сколько понадобится, что обеспечивает качество работы, а не количество. Для государственной поликлиники – это нереальная роскошь», - говорит Илья Кислер.

Квалифицированные кадры – необходимая составляющая успеха, причем речь идет не только о врачах, но и среднем персонале. Как считает Олег Пронин, важна не только квалификация врача и его характеристика как специалиста, но и его умение предоставить достаточный уровень сервиса.

Резюмируя все вышесказанное, можно сказать: частной медицине в Оренбургской области ...быть, несмотря на все сложности и препятствия. Успешные врачи стремятся к развитию и открывают новые клиники и центры, предлагая разнообразный спектр услуг. Однако этот сегмент рынка еще далеко не заполнен, в нем много свободных ниш, в которые может вписаться грамотный и уверенный руководитель. Светлое будущее российской медицины видится в развитии частно-государственного партнерства, в котором частная и государственная системы здравоохранения смогут построить такие отношения, которые будут взаимовыгодны, а самое главное – пойдут на пользу простым пациентам. Ведь каким бы ни было медицинское учреждение (частным или государственным), его приоритетом было и остается сохранение здоровья - высшей ценности человека.

Гульдар Хасанова.

«Пятый сезон»: профессиональная забота о вас

Процедуры на аппарате эндермологии.

Прогрессивные технологии, профессиональные кадры и наивысший сервис обслуживания в сфере красоты и здоровья – все это женский клуб «Пятый сезон». Если Ваша цель – получить весь спектр платных косметологических услуг с наибольшим эффектом и несомненным качеством, рекомендуем обратиться именно в «Пятый сезон».

Красота должна быть качественной

В настоящее время женский клуб «Пятый сезон» занимает лидирующие позиции на региональном рынке эстетической медицины. И хотя учреждение предоставляет женщинам самый полный набор услуг по уходу за собой – от маникюра до занятия аэробикой, главный акцент в своей работе «Пятый сезон» делает на высокопрофессиональную аппаратную косметологию.

«Сегодня косметология – не только руки косметолога и хорошая косметика, это еще и технический прогресс. Поэтому нашей главной задачей является ультрасовременное техническое оснащение клуба», - утверждает исполнительный директор «Пятого сезона» Рина Адегамова.

В клубе представлены последние технические разработки ведущих косметологических фирм мира, эксклюзивные в нашем городе. Так, процедуры фототерапии (фотоомоложение, фотоэпиляция, удаление пигментных пятен, сосудистых звездочек, лечение угревой болезни) производится в «Пятом сезоне» с помощью британского многофункционального аппарата Luminette. Аппарат представляет собой комбинацию световой технологии с передовым программным управлением. Возможность регулировки мощности излучения и длительности светового импульса обеспечивает высокую эффективность процедуры и безопасность для клиента.

Профессиональный пилинг производится аппаратом Skin Peeler Professional, в основе действия которого лежит метод воздействия на кожу очень чистыми кристаллами окиси алюминия с высокоабразивными свойствами. Микрокристаллы механически отделяют верхние слои ороговевшего эпителия и способствуют его удалению с поверхности кожи. Процедура делает кожу гладкой и способствует удалению морщин.

«Пятый сезон» является первым центром эндермологии в Оренбурге. Эндермология – это технология многомерного воздействия на мягкие ткани лица и тела. Специалисты более 100 стран мира признали данный метод как наиболее эффективный для лечения целлюлита, ожирения и моделирования контуров тела. «Пятый сезон» имеет в своем арсенале аппараты эндермологии по лицу и телу производства французской фирмы LPG-systems. Так, с помощью аппарата Lift-6 проводится уникальная процедура нехирургического лифтинга – подтяжка лица, шеи и подбородка, значительное улучшение состояния кожи, снятие отечности. Жемчужиной аппаратной косметологии клуба является уникальный аппарат эндермологии по телу Keymodule Cellu M6 для лечения целлюлита, корректировки контуров тела. О широкой востребованности аппаратов эндермологии говорит и то, что после «пилотного» запуска оборудования «Пятый сезон» приобрел еще два аппарата из-за слишком плотной записи клиентов на процедуры.

В своей работе «Пятый сезон» использует современные многофункциональные косметологические комбайны для различных процедур омоложения и лечения – ультразвуковая и гальваническая чистки кожи, Д'Арсонваль, вакуумный массаж и многое другое. Аппарат мышечной электростимуляции и ионофореза Iono-x-Mixage прекрасно решает проблему локальных жировых отложений, заменяя тем самым деловым людям регулярные занятия спортом. Как дополнительный метод для закрепления эффекта ухаживающих, омолаживающих и оздоровляющих процедур, «Пятый сезон» предлагает своим клиентам озоно- и кислородотерапию. В клубе представлена уникальная бережная технология удаления татуировок и перманентного макияжа. Неприятный для многих процесс проходит быстро, без боли и не оставляет рубцов.

Кроме терапевтической косметологии, «Пятый сезон» - это современный фитнес-центр для женщин. Разнообразие фитнес-программ, креативный подход к занятиям, систематический ввод новых направлений, индивидуальный подход к каждому клиенту дают наилучшие результаты тренировок. Поистине роскошным подарком для женщин стало приобретение «Пятым сезоном» уникального тренажера-виброплатформы Power Plate, эффективность которого признана во всем мире. Тренажер только недавно появился в России, но уже завоевал успех у клиентов. Всего десять минут занятий на Power Plate по своему результату равносильны часу напряженной тренировки в спортивном зале. Никаких жировых отложений, крепкие мышцы и подтянутое тело – отличный эффект за оптимально короткое время. Power Plate задерживает процессы старения в организме за счет улучшения кровообращения, стимуляции обмена веществ, лимфодре-

нажного эффекта. Занятия на тренажере – наилучшее средство лечения остеопороза. В завершении сеанса предлагаются антицеллюлитные программы и расслабляющий массаж. «Пятый сезон» является эксклюзивным представителем по продаже и распространению не только профессиональных тренажеров, но и домашней версии Power Plate на территории Оренбургской области.

Салон-эксперт L'OREAL «Пятого сезона» предоставляет услуги по уходу за волосами, маникюр, SPA-маникюр, педикюр, парафинолечение, наращивание ногтей и волос, услуги визажиста. Среди последних новинок салона – ламинирование и глянцевание волос, спа- и биоуход за волосами, применяется система цветных гель-лаков OPI. Все последние новинки парикмахерского искусства без труда можно найти именно в салон-эксперте L'OREAL.

«Пятый сезон» постоянно развивается и расширяет сферу своей деятельности. Несмотря на непростое время, клуб открыл салон красоты «Зеркало», уже ставший известным и популярным в городе. «Зеркало» оказывает весь спектр парикмахерских и косметологических услуг.

Быть можно дельным человеком…

Современное время обязывает выглядеть на все сто не только женщин, но и мужчин. Сегодня деловой человек обязан внешне соответствовать своему статусу. Понимая это, «Пятый сезон», не поддаваясь кризису, внял просьбам мужчин и открыл одноименный мужской клуб. «Пятый сезон» - единственное учреждение в области, где мужчины могут получить профессиональные услуги косметолога, массажиста, специалиста по маникюру и педикюру, парикмахера. К услугам сильной половины человечества – солярий, русская и финская бани, инфракрасная сауна, SPA-капсула. Тренажерный зал «Пятого сезона» оснащен современными профессиональными тренажерами, предназначенными специально для мужчин. В зале выделена зона бокса, восточных единоборств, занятий йогой.

Фойе мужского клуба «Пятый сезон».

«Пятый сезон» предлагает мужчинам лечение гипергидроза, то есть повышенной потливости, инъекциями Botox, Disport. Очень часто к этой услуге прибегают руководители предприятий, представители администрации, которым приходится здороваться за руку с деловыми партнерами. Они понимают, что пожимать влажную руку не очень-то приятно, и с удовольствием прибегают к данной процедуре. Инъекции также лечат потливость других частей тела. «Пятый сезон» является региональным дистрибьютором препарата Botox.

С «Пятым сезоном» мужчины уже давно перестали ломать себе головы, что же подарить своей жене или подруге на день рождения, Новый год или 8 Марта. Самый лучший подарок для любой женщины – подарочная карта в женский клуб «Пятый сезон».

Успех – за профессионалами

Клуб «Пятый сезон» - это медицинское учреждение, в котором работают профессиональные врачи-дерматологи. Исполнительный директор Рина Адегамова сама является врачом-дерматовенерологом, и поэтому глубоко знает свою работу, требуя от сотрудников эффективности, ответственности и качественного обслуживания клиентов. Специалисты клуба владеют множеством новейших медицинских техник, которые с успехом применяют в своей деятельности, они постоянно обучаются в России и за границей, посещают мастер-классы и семинары ведущих косметологов, медиков и фитнес-тренеров мира. Словом, всегда остаются в курсе последних новинок европейской эстетической медицины.

Клуб «Пятый сезон» может похвастаться отсутствием текучки кадров, что является большой редкостью даже для крупных промышленных предприятий, финансовых учреждений. Сотрудников устраивает их социальный статус, деловая репутация организации, заработная плата и социальный пакет.

Важным показателем ответственного отношения к работе является и то, что клуб «Пятый сезон» прошел лицензирование и сертификацию своей работы.

- По закону сертификация не является обязательной. Но мы прошли трудоемкий, нелегкий путь именно для того, чтобы лишний раз убедить клиентов в серьезности, эффективности и надежности нашей работы. Мы знаем, что люди очень щепетильно относятся к своему здоровью, внешнему виду, требуя от специалистов, которым они доверяются, профессионализма без права на ошибку. Своим развитием мы постоянно доказываем, что «Пятому сезону» можно и нужно доверять, - говорит Рина Адегамова. «Пятый сезон» в своей работе применяет только проверенное оборудование и препараты, только качественную косметику. От этого зависит деловая репутация и дальнейшая популярность клуба, а главное – хорошее настроение клиентов.

В 2008 году женский клуб «Пятый сезон» признан лучшим салоном города, деятельность руководства неоднократно отмечена благодарностями Администрации Оренбурга и городского Совета. «Пятый сезон» ведет социально-ответственный бизнес, оказывая помощь детским учреждениям, пенсионерам, выступая спонсорами различных городских мероприятий.

Все оборудование сертифицировано и прошло клинические испытания.

Занятия на виброплатформе Power Plate.

В медицину должны прийти управляющие компании

Государственная скрипка - первая в большом оркестре здравоохранения России, от которой зависит в конечном итоге здоровье нации. О взаимоотношениях частной и государственной медицины мы беседуем с депутатом Оренбургского городского совета, главным врачом Муниципальной детской городской клинической больницы Салимом Чолояном.

- Салим Бахшоевич, как Вы можете оценить развитие частной медицины в Оренбургской области?

- Развитие частной медицины - это нормальное явление времени, которое также необходимо, как государственное здравоохранение. Однако в нашей области трудно говорить об уровне развития частной медицины, так как на этом рынке еще мало участников, а имеющиеся работают в отдельных, узких областях (как правило, это стоматология, гинекология и урология). Конкурировать с государством частникам сложно, так как они не могут позволить себе многое: приобретать качественное современное высокотехнологичное оборудование, подбирать кадры, искать помещение и др. и при этом оказывать услуги, которые будут окупаться по себестоимости. Поэтому пользоваться услугами частных клиник может только платежеспособное население, которого у нас в области не так много.

- Каким образом частные клиники могут участвовать в системе обязательного медицинского страхования?

- По закону это возможно, в частности, НУЗ «Отделенческая клиническая больница на станции Оренбург» ОАО «Российские железные дороги» принимает участие в оказании медицинской помощи прикрепленному населению в рамках системы обязательного медицинского страхования. Однако большая часть частных клиник нашего региона на данный момент не может оказывать медицинскую помощь в этой системе, так как они не отвечают необходимым требованиям. Клиника должна иметь полный набор услуг, всех узких специалистов, необходимое оборудование, лабораторию и пр., чтобы оказывать полноценный спектр медицинских услуг населению в рамках государственных гарантий оказания гражданам РФ бесплатной медицинской помощи на территории Оренбургской области.

- Как обстоят дела с оказанием платных услуг в государственных медучреждениях?

- Оказание платных медицинских услуг строго регулируется законодательством, в частности, Постановлением Правительства РФ от 13 января 1996 г. «Правила предоставления платных медицинских услуг населению медицинскими учреждениями». Платные услуги оказываются дополнительно к гарантированному бесплатному набору медуслуг во внерабочее время, если у специалиста есть на это время и возможности. Наша клиника обслуживает на платной основе пациентов из области, других регионов России, а также зарубежных стран. Объем платных услуг не превышает 5-6% от общего объема оказываемых услуг.

- Какие варианты сотрудничества частных и государственных медучреждений возможны?

- Сотрудничество возможно в любых формах. Если государственная клиника может оказать какую-то услугу частной, она это делает, в свою очередь государственное учреждение может пользоваться услугами частной медицины. Возможна аренда помещения, оборудования, к примеру, лабораторно-диагностического. Это общепринятая практика. Возможно сотрудничество на договорных отношениях: если у государственной клиники нет какого-то оборудования и нет средств на его приобретение, частный инвестор может приобрести и предоставить его в пользование. По такой форме взаимодействия в настоящий момент работает наша больница и частная медицинская компания ООО «Евразийский медицинский центр-Оренбург». Сотрудничество нашей организации с данным частным медицинским центром дает возможность консультирования пациентов с ведущими специалистами страны, в т.ч. 2-го Московского медицинского института имени Н. И. Пирогова г. Москвы.

Завтрашний день российского здравоохранения – это частно-государственное партнерство. На сегодняшний день я, как главный врач больницы, вынужден решать множество текущих хозяйственных проблем (транспорт, уборка помещений, обеспечение материально-технической базы клиники и др.). Всеми этими проблемами должны заниматься управляющие компании, которые должны нанимать подрядчиков, в том числе и частные структуры, на определенные виды работ. Тогда у меня, как руководителя медучреждения, освободится колоссальное количество времени, которое я буду уделять своим пациентам.

Прежде чем что-то продать, надо сначала ...правильно оценить

Зачастую компаниям сложно обосновать перед налоговыми органами, что сделка осуществлена по рыночной цене. Например, это может касаться отдельных товаров, по которым отсутствуют идентичные аналоги или критерии сопоставления с аналогом или аналогичные сделки. Это могут быть платежи по лицензионным договорам или договорам коммерческой концессии за использование товарных знаков, фирменных наименований, интеллектуальной собственности и уникальных нематериальных активов.

Оценка для целей определения рыночной цены проводится в соответствии со ст. 40 Налогового кодекса РФ «Принципы определения цены товаров, работ или услуг для целей налогообложения». При этом налоговые органы в осуществлении контроля полноты исчисления налогов вправе проверять правильность цен по сделкам и выносить решения о доначислении налога и пени, рассчитанных таким образом, как если бы результаты сделки были оценены исходя из применения рыночных цен. Особенно актуально подтверждение рыночных цен, когда возникают отношения между аффилированными лицами. В этом случае отчёт независимого оценщика является дополнительным аргументом и доказательной базой при спорах с налоговыми органами.

Наиболее разумным вариантом минимизации налоговых рисков компании является подтверждение рыночной цены исследованием независимого оценщика на момент заключения договоров, особенно если они связаны со значительными платежами и являются долгосрочными. Отдел оценки Торгово-промышленной палаты оказывает такие услуги, а также дает любые дополнительные консультации, основываясь на успешном опыте и знаниях в данной области.

В Оренбуржье прошли бесплатные семинары

Учебно-деловой центр (УДЦ) ТПП по заказу Министерства экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области провел серию бесплатных открытых информационно-консультационных семинаров для субъектов малого и среднего предпринимательства.

Тема - ход реализации положения Федерального закона № 159-ФЗ «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной или в муниципальной собственности». Семинары были организованы в пяти городах - Бузулуке, Кувандыке, Гае, Новотроицке и Оренбурге. В них участвовали руководители предприятий малого и среднего бизнеса, юристы, специалисты государственных и муниципальных учреждений, ответственные за проведение работ в данной сфере. В качестве преподавателей выступили специалисты из государственных и муниципальных органов власти: Тамара Заблицкая из Министерства природных ресурсов, экологии и имущественных отношений Оренбургской области и Дмитрий Цветков из Комитета по управлению имуществом города Оренбурга.

Целью семинарских занятий было информирование участников о практике применения Федерального закона №159-ФЗ, а также мониторинг хода реализации закона на местах – в муниципальных образованиях, на территории которых прошли занятия. После обработки поступившей в ходе семинаров информации будет подготовлена и передана заказчику семинаров – в Министерство экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области - аналитическая записка.

27 октября Учебно-деловой центр организовал открытый информационно-консультационный семинар по повышению энергоэффективности и энергосбережения в Оренбургской области. На семинаре присутствовали представители муниципальных образований из районов области, руководители и главные специалисты организаций тепло- и энергоснабжения. Семинар был организован специалистами палаты при активном участии сотрудников министерства экономического развития, промышленной политики и торговли и общества «Энергоаудит». Занятия проводили высококвалифицированные преподаватели-практики Михаил Иванов, Дмитрий Михайлов и Сергей Миронов.

Целью занятий было знакомство слушателей с распоряжением губернатора Оренбургской области №250-р от 31.07.09г. и с областной целевой программой по повышению энергоэффективности и энергосбережения в Оренбургской области.

Оценщики обменялись опытом

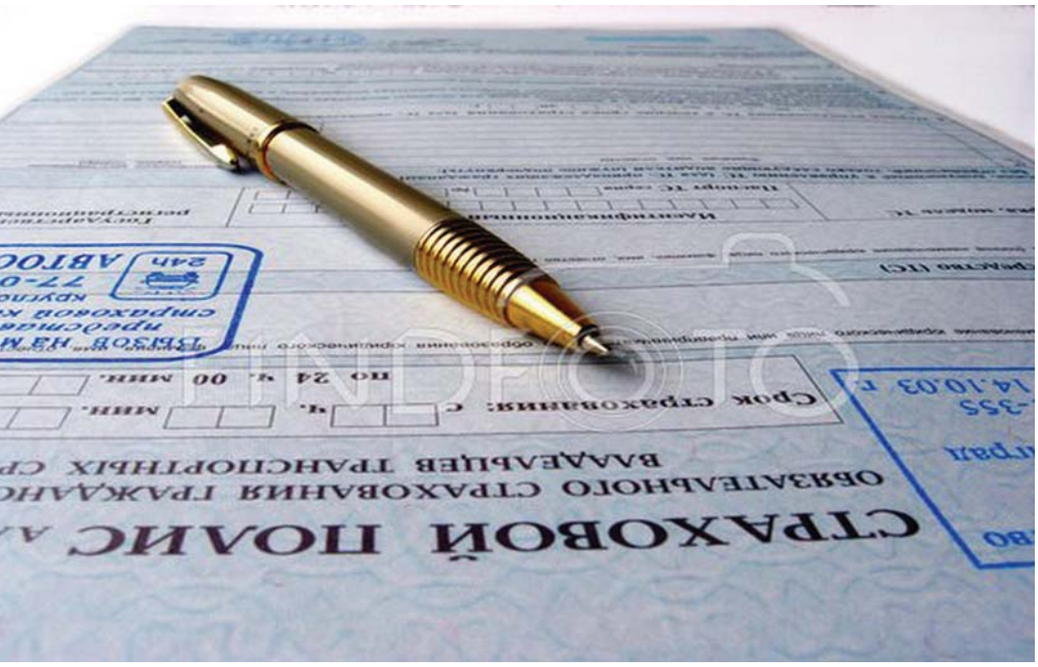
На базе Бузулукского филиала ТПП Оренбургской области по инициативе директора филиала Юрия Кувшинова состоялся круглый стол «Обмен опытом и проблемы проведения процедуры оценки в Бузулуке и Бузулукском районе».

Участники круглого стола - оценщики Бузулукского филиала ТПП, ГУП Оренбургской области «Облтехинвентаризация», «Областного центра оценки», обществ «Авангард», «Консул-Эксперт» и «Гратис» провели оживленную дискуссию по различным аспектам оценочной деятельности. Особое внимание уделялось тому, что местные банки работают не с бузулукскими оценщиками, а с компаниями Оренбурга, что, по мнению участников, носит негативный характер. Ведь рынок и объекты недвижимости Бузулука трудно с точностью оценить, находясь в Оренбурге, что в конечном итоге отражается на клиентах. Было принято решение направить коллективное обращение по оптимизации данного вопроса в головные офисы и филиалы банков.

Самой острой темой обсуждения стала стоимость услуг по различным объектам оценки, и как следствие, проблема недобросовестной конкуренции оценщиков. По данному вопросу пришли к единому мнению о необходимости избавляться сообща от негативных аспектов, возникающих на рынке оценочных услуг Бузулука.

28 октября УДЦ провел открытый информационно-консультационный семинар на тему: «Трудовой кодекс на практике: обязательные требования, трудности применения: за что накажет инспектор». В связи с постоянным обновлением и совершенствованием трудового законодательства, изменением экономической ситуации, влияющей на задачи управления персоналом, возникает необходимость в регулярном повышении квалификации и информационной поддержке руководителей, специалистов кадровых служб. Этой цели и был посвящен семинар, который провели высококвалифицированные преподаватели-практики Галина Бубликова и Николай Масловский.

ТПП Медиа



Страховой рынок: выплаты теснят продажи

Страховой рынок не живет в автономном режиме, и, конечно же, положение дел у страховщиков отражает реальное состояние российской экономики, переживающей кризис. Снижаются расходы на страхование грузоперевозок, строительства, автотранспорта, а также социальную поддержку и мотивацию персонала в форме программ личного страхования. Сильнее всего на динамику страховых премий в 2009 году повлияет стагнация экономики, рост безработицы. Для многих предприятий приоритетной сегодня стала задача ликвидации кассовых разрывов. В этой ситуации неизбежно сокращение расходов на страхование.

Динамика оптимизма не добавляет. Но он есть

Начиная приблизительно с 2000 года, объективные общеэкономические условия функционирования отечественного страхового рынка формировались под влиянием скачкообразного роста цен на экспортируемые в значительных масштабах из России сырьевые ресурсы и, главным образом, под влиянием роста цен на сырую нефть. На этой основе начали расти, пусть и крайне неравномерно, доходы предприятий, домашних хозяйств, отдельных регионов и государства. На часть из этих доходов могли рассчитывать и отечественные страховщики.

Другой особенностью отечественного страхового рынка стало широкое распространение, особенно в течение 2006, 2007 и большей части 2008 гг., добровольно-принудительного или вмененного страхования, связанного с ипотечным, автомобильным и потребительским кредитованием. По некоторым оценкам, совокупный объем страховых взносов, связанных с этими видами кредитования, составил в 2008 году 64 млрд рублей, то есть 11,6% от всего объема собранных премий, за исключением ОМС.

По данным страховых компаний, российский страховой рынок в январе-июне 2009 года сократился на 8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Падение сборов наблюдалось практически по всем федеральным округам. Объем оренбургского страхового рынка в первом полугодии текущего года сократился на 21% по сравнению с прошлым годом. При этом падение сборов у некоторых региональных филиалов области составило до 60%. Многие компании сокращают объемы работ и переключаются на узкий сегмент прибыльных направлений.

Наибольшее падение наблюдается в секторе страхования жизни. «Просел» сектор добровольного личного страхования, спад показателей в целом по рынку здесь равен 9,5%. В наибольшей степени снизился объем страхования от несчастных случаев и болезней. Падение связано с сужением кредитного рынка и сокращением числа оформленных страховых полисов в рамках кредитных программ.

Сектор страхования имущества также показал выраженную негативную динамику, общий спад объемов сборов здесь составил 11,5%. В большей степени это можно объяснить снижением числа объектов страхования. Особенно данная тенденция актуальна для корпоративного блока, поскольку именно юридические лица на фоне сокращения бюджетов снижают количество застрахованных имущественных объектов.

С другой стороны, в текущей эконо-

Динамика сборов и выплат по Оренбургской области (итог)

Год	Кварталы	Поступления, (тыс. руб.)	Выплаты, (тыс. руб.)	Коэффициент выплат, %
2009	6 месяцев	2 328 275	1 503 779	64.59
	3 месяца	1 186 599	650 360	54.81
2008	12 месяцев	6 840 854	4 609 875	67.39
	9 месяцев	5 133 261	3 075 869	59.92
	6 месяцев	3 368 199	1 968 447	58.44
	3 месяца	1 044 721	499 146	47.78
2007	12 месяцев	3 956 872	1 975 008	49.91
	9 месяцев	3 007 665	1 272 855	42.32
	6 месяцев	1 911 340	755 293	39.52
	3 месяца	719 139	305 858	42.53

Динамика сборов и выплат по Оренбургской области (страхование ответственности)

Год	Кварталы	Поступления, (тыс. руб.)	Выплаты, (тыс. руб.)	Коэффициент выплат, %
2009	6 месяцев	57 287	3 215	5,61
	3 месяца	50 687	1 531	3,02
2008	12 месяцев	96 964	5 993	6,18
	9 месяцев	83 731	3 101	3,70
	6 месяцев	66 418	1 707	2,57
	3 месяца	15 474	752	4,86
2007	12 месяцев	82 787	5 467	6,60
	9 месяцев	68 719	4 686	6,82
	6 месяцев	58 121	4 108	7,07
	3 месяца	10 153	1 173	11,55

мической ситуации наиболее востребованными для граждан становятся страховые продукты, включающие в себя страхование риска потери дохода. Такие продукты наиболее популярны при получении ипотечных кредитов, также становится достаточно востребованным страхование жизни и здоровья при потребительском кредитовании. Предлагают страховые компании и совсем необычные продукты, которые, тем не менее, отвечают духу времени. «У нас такой продукт, как «Защищенный карточный счет», - рассказывает директор Оренбургского филиала Страхового Дома ВСК Александр Малышев. - Суть его в том, что если клиент, имеющий карточный счет в банке, перестал получать доходы, обеспечивающие исполнение его обязательства перед банком, то страховая компания на какой-то период берет на себя риск поддержания уровня доходов клиента для обеспечения выплат по этому счету при соблюдении определенных условий».

Как считает Татьяна Самохина, директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Оренбурге, «сейчас можно говорить о том, что фаворитами сборов останутся обязательные виды страхования (такие как ОСАГО), которые практически не испытывают на себе влияние кризиса и не подвержены колебаниям клиентских предпочтений. Делать более детальные прогнозы сейчас не представляется возможным, поскольку многое будет зависеть не от кризисных факторов и клиентских предпочтений, а от финансового положения самих страховщиков. Не секрет, что на фоне массового оттока клиентов по КАСКО у проблемных компаний, более крупные игроки рынка фиксируют прибыльность этого сегмента».

Демпинг лидерству не товарищ

Прямым следствием проседания рынка является снижение числа игроков и уменьшение региональных сетей. Филиалы сокращают в основном проблемные компании, для которых в период кризиса работа в регионах не является первоочередной. Страховая отрасль реагирует на изменение рынка с задержкой, поэтому в будущем году необходимо быть готовым к сложным условиям. «Не исключено, - рассуждает Татьяна Самохина, директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Оренбурге, - что мы станем свидетелями банкротств страховых компаний и дальнейшего передела рынка. Такому сценарию развития событий способствует политика демпинга, которую проводит ряд игроков».

То, что ценовая конкуренция на страховом рынке сегодня набирает обороты, отметили все наши эксперты. Наиболее часто необоснованно занижают тарифы в сегментах по страхованию рисков автокаско, имущества предприятий, ответственности. Директор Оренбургского филиала Страхового Дома ВСК Александр Малышев приводит пример: «Весной этого года ряд страховщиков запустил рекламу автострахования для молодых водителей по низким тарифам. Не секрет, что вероятность наступления страхового случая у этой категории страхователей в 3-4 раза выше, чем у водителей со стажем. Абсурдное с позиции страхового бизнеса решение, если, конечно, не предупреждать потребителей, что возмещение будет выплачено в том случае, если размер ущерба не превысит уплаченную страховую премию».

Низкий объем сборов и отсутствие резервов на фоне увеличения количества выплат и необоснованной коррекции тарифов ниже себестоимости в скором времени приведет к финансовым проблемам в среде действующих сегодня страховщиков. Однако стабильные в финансовом отношении компании могут извлечь из этого выгоду в виде расширения доли рынка и получения новых клиентов. Именно потому, что страховой рынок еще не пережил самую острую фазу кризиса, страховщики не решаются определить лидеров и аутсайдеров. Безусловно, верхние строчки рейтингов занимают порядка 5-7 компаний, однако реальный лидер выйдет победителем после преодоления кризисных факторов, которые, по мнению Татьяны Самохиной, на страховом рынке только набирают силу.

Суд как способ выжить

В ближайшие несколько лет изменятся приоритетные каналы продаж для страховщиков. Перед страховыми компаниями, в портфеле которых автострахование составляет от 70 до 90%, уже сейчас стоит задача не по дальнейшему развитию бизнеса, а по его сохранению. Как утверждает директор Оренбургского филиала Страхового Дома ВСК Александр Малышев, «портфель резко вырос, но убыточность оценивается неадекватно. Смотрите: как только сократились объёмы страховых взносов, выплаты предыдущих периодов «догнали» новые поступления у этих страховщиков. Акционеры поставлены перед выбором: вводить до-

Страховые тарифы – брутто по страхованию строений и домашнего имущества граждан, %

Объект страхования	Риск ущерба строению	Риски ущерба строению и домашнему имуществу	Риски ущерба строению и гражданской ответственности владельцев строений	Риски ущерба строению, домашнему имуществу и гражданской ответственности владельцев строений
Квартира	0,2-0,39	0,24-0,51	0,28-0,52	0,29-0,58
Каменные или кирпичные строения	0,32-0,46	0,38-0,5	*	*
Деревянные строения	0,45-0,69	0,52-0,8	*	*

*** При страховании строений граждан указанные типы договоров не являются распространенными.**

Динамика сборов и выплат по Оренбургской области (имущественное страхование (кроме страхования ответственности))

Год	Кварталы	Поступления, (тыс. руб.)	Выплаты, (тыс. руб.)	Коэффициент выплат, %
2009	6 месяцев	659 986	396 346	60.05
	3 месяца	322 428	183 468	56.90
2008	12 месяцев	2 560 115	1 144 774	44.72
	9 месяцев	1 956 196	605 344	30.94
	6 месяцев	1 194 393	357 328	29.92
	3 месяца	406 711	145 727	35.83
2007	12 месяцев	1 651 636	581 994	35.24
	9 месяцев	1 240 892	343 577	27.69
	6 месяцев	715 099	195 489	27.34
	3 месяца	222 275	90 545	40.74

Динамика сборов и выплат по Оренбургской области (страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств)

Год	Кварталы	Поступления, (тыс. руб.)	Выплаты, (тыс. руб.)	Коэффициент выплат, %
2009	6 месяцев	445 101	258 703	58.12
	3 месяца	170 501	125 238	73.45
2008	12 месяцев	802 589	539 697	67.24
	9 месяцев	610 759	386 371	63.26
	6 месяцев	404 022	265 250	65.65
	3 месяца	154 205	134 618	87.30
2007	12 месяцев	731 087	446 764	61.11
	9 месяцев	548 408	320 192	58.39
	6 месяцев	369 458	207 947	56.28
	3 месяца	152 866	96 738	63.28

полнительный капитал, чтобы обеспечить платёжеспособность, минимизировать убытки, либо оставаться в иллюзиях на падающем рынке при растущих выплатах. Последнее – серьёзный риск для клиентов». Более того, цена урегулирования страховых событий выросла за последние месяцы на 30% (цена на материалы и запасные части станций обслуживания привязана к условным единицам). Сформированные резервы по принципу пирамиды ещё более ослабили позиции таких страховщиков.

Именно поэтому среди последних тенденций наблюдаются ситуации, когда всё чаще страховщики отказываются выплачивать страховое возмещение под любым предлогом. Клиентам предлагается... разрешать ситуацию в суде! Как убеждены наши эксперты, именно в кризисной ситуации очень важно взять под контроль оперативность урегулирования убытков, нельзя снижать уровень сервиса. «Еще совсем недавно главным инструментом конкурентной борьбы был демпинг, однако в будущем году мы увидим, насколько эта политика была неэффективной на примере банкротств или выраженных финансовых проблем демпингующих компаний», - прогнозирует Татьяна Самохина. Испытания ждут каждую страховую компанию. При этом основным конкурентным преимуществом компаний будет их способность реагировать и изменяться, подстраиваться под требования рынка и условия конкурентной борьбы.

Однако, как показали последние события на отечественном страховом рынке, большинство российских страховщиков также рассчитывают на то, что года через два удастся обеспечить дальнейшее расширение практики принудительного страхования и реанимировать старую перераспределительную модель страхового рынка. Во всяком случае, об этом говорилось на Внеочередном съезде ВСС 26 мая текущего года.

Сложный выбор

Определить насколько полно и в срок выплачивает СК конкретному человеку можно, конечно, только по факту обращения в ту или иную компанию. Именно на этом этапе и происходит ощутимая оценка потребительских качеств получаемой нами страховой услуги.

По мнению директора Оренбургского филиала Страхового Дома ВСК Александра Малышева, во время кризиса проявляются нюансы, которые стоит прокомментировать отдельно. «Например, растут сборы премий по страхованию ответственности и убытков от перерывов в деятельности. Доля этих сегментов пока невелика, отчасти в силу того, что страховщики проявляют осмотрительность при страховании таких рисков в условиях неопределенности перспектив бизнеса».

По мнению директора Оренбургского филиала Страхового Дома ВСК Александра Малышева, «главное – это первоначальный выбор компании. А правильно выбрать компанию – значит оценить ее. Многие уже прекрасно понимают, что стоимость полиса - не основной критерий выбора. На что же следует обратить внимание? Прежде всего, на то, готова ли компания предоставить статистику, которая обосновывает, почему у нее складываются такие тарифы, предоставить компетентные и полные ответы на все вопросы страхователя, и, конечно же, финансовые показатели – величина собственных средств, страховых резервов и другие факторы устойчивости страховой компании. Немаловажным является и то, как в компании организована и в каком режиме функционирует система урегулирования претензий».

Всю систему оценок СК пронизывает один порочный подход: главное – поступления, то есть текущие доходы страховщиков и перестраховщиков, а с убытками, то есть с выполнением обязательств перед потребителями, – потом разберемся. Это и есть очередное проявление торгового (а, точнее, торгашеского) подхода, доминирующего в отечественном страховании, когда в страховых компаниях ведущую роль играют так называемые продавцы. Они не понимают сути страховых отношений, которая заключается не в купле-продаже, а в защите потребителей от рисков, и путают страховой бизнес с торговлей полисами. В условиях роста стоимостных показателей страховой деятельности с этим худо-бедно еще можно было мириться, но в условиях сокращающихся доходов от этой практики необходимо срочно отказываться.

Кадровая революция необходима

Представляется, что, прежде всего, отечественный страховой бизнес нуждается в кадровой модернизации. К сожалению, в настоящее время на российском страховом рынке кадровая проблема остается во многом нерешенной. Это – следствие доминирования на нем перераспределительной модели отношений, которая предъявляла свои собственные требования к качеству, подбору и расстановке кадров.

То, что было хорошо для участия в переделе рынка, совсем не подходит для вывода бизнеса из кризиса и его последующего существования в сложных посткризисных условиях. Например, аморальность в сочетании с природной или воспитанной с помощью всевозможных тренингов агрессивностью или чрезмерная лояльность начальству, которая неизменно сопровождается скованностью, отсутствием инициативы и лакейской готовностью безусловно поддерживать любые, даже ошибочные, идеи и решения руководства, сегодня делу больше не помогут.

В сложных условиях кризисной неопределенности особенно ценными становятся способности менеджеров, руководителей страхового бизнеса к самостоятельному целеполаганию, к независимому мышлению и творческой инициативе.

«Хороших специалистов всегда не хватает, и страховая отрасль здесь не является исключением, - считает директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Оренбурге Татьяна Самохина. - Тем более что в период кризиса на фоне сокращения таких прежде эффективных каналов сбы-

Динамика сборов и выплат по Оренбургской области (страхование жизни)

Год	Кварталы	Поступления, (тыс. руб.)	Выплаты, (тыс. руб.)	Коэффициент выплат, %
2009	6 месяцев	24 672	5 861	23,76
	3 месяца	12 617	1 775	14,07
2008	12 месяцев	94 831	7 666	8,08
	9 месяцев	78 744	6 533	8,30
	6 месяцев	49 439	5 564	11,25
	3 месяца	21 054	2 754	13,08
2007	12 месяцев	109 516	14 482	13,22
	9 месяцев	93 018	12 367	13,30
	6 месяцев	43 121	9 411	21,82
	3 месяца	23 057	6 123	26,56

Динамика сборов и выплат по Оренбургской области (личное страхование (кроме страхования жизни))

Год	Кварталы	Поступления, (тыс. руб.)	Выплаты, (тыс. руб.)	Коэффициент выплат, %
2009	6 месяцев	550 178	259 968	47.25
	3 месяца	396 725	117 840	29.70
2008	12 месяцев	837 150	487 841	58.27
	9 месяцев	629 888	321 375	51.02
	6 месяцев	508 911	206 043	40.49
	3 месяца	312 782	87 154	27.86
2007	12 месяцев	918 837	469 213	51.07
	9 месяцев	788 067	329 675	41.83
	6 месяцев	593 230	208 525	35.15
	3 месяца	301 284	102 839	34.13

та, как автосалоны и банки, усилилась роль страховых агентов».

В итоге страховые компании стали уделять большее внимание уровню профессионализма этих людей. Для контроля и повышения уровня профессионализма страховых посредников многие страховые компании («Ингосстрах», «УралСиб», например) создают собственные структуры по подготовке страховых агентов. Компании заинтересованы в квалифицированных страховых агентах, поскольку именно они во многом обеспечивают имидж компании и являются источником информации для потребителей.

Главное же сейчас заключается в том, что как модернизированным, так и немодернизированным кадрам, скорее всего, придется решать задачи по обеспечению выживания бизнеса в условиях неуклонно сокращающихся доходов и их последующей стабилизации на существенно более низком уровне. В пределе этот уровень при неблагоприятном развитии событий может составить не более 1/3 от современного.

Таким образом, в качестве императива рыночного поведения отечественного страхового бизнеса на ближайшие годы может быть рекомендована именно работа на выживание, а не ожидание появления новых доходов за счет введения государством новых видов принудительного страхования.

Для своего выживания страховому бизнесу следует сосредоточиться, прежде всего, на снижении издержек. Это не означает, что в кризис не надо думать о доходах и о сохранении доверия клиентов. Степень и динамика снижения издержек должна будет соответствовать степени и динамике снижения доходов страхового бизнеса. Но в деле сокращения коммерческих расходов страховщиков крайне важно не допустить снижения издержек страховщиков за счет страхователей, то есть за счет необоснованных отказов в выплатах страховых возмещений, произвольного сокращения их размера, затягивания сроков и т. д. Опасность нарастания этих проявлений очень велика и по своей остроте стоит на современном российском страховом рынке на первом месте. Она является гораздо более серьезной, чем проблема демпинга, о которой сегодня много говорят, поскольку она затрагивает интересы прежде всего страховщиков.

Поступления за 6 месяцев 2009 г. (тыс. руб.)

№	Название страховой организации	Итого (кроме обязат. мед. страхов.)	в том числе по договорам								Обязательное медицинское страхование
			добровольного				обязательного				
			страхов. жизни	личного страхов. (кроме страхов. жизни)	имуществ. страхов. (кроме страхов. ответств.)	страхов. ответств.	личного страхов. пассажир. (туристов, экскурс.)	гос. личного страхов. сотрудн. Гос. Нал. службы РФ	гос. страхов. военнослуж. и приравн. к ним в обязат. гос. страхов. лиц	страхов. граждан. ответств. владельцев транспорт. средств	
Всего по региону (поступления):		1 748 021	24 672	550 178	659 986	57 287	985	0	9 812	445 101	580 254
1	СОГАЗ	368 638	0	233 907	64 981	38 074	0	0	0	31 676	0
2	РОСГОССТРАХ-ПОВОЛЖЬЕ	215 303	455	3 394	48 864	1 689	32	0	0	160 869	0
3	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	182 048	0	81 545	80 010	515	0	0	0	19 978	0
4	УРАЛСИБ	150 090	0	21 358	95 783	1 453	41	0	0	31 455	0
5	РОСНО	98 497	0	43 464	36 251	6 492	0	0	0	12 290	0
6	РЕСО-ГАРАНТИЯ	85 728	1 083	3 364	41 552	1 844	7	0	0	37 878	0
7	ВОЕННО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	53 226	0	8 542	37 712	567	0	0	0	6 405	0
8	ИНГОССТРАХ	53 185	0	8 369	23 694	530	0	0	0	20 592	0
9	СОГЛАСИЕ	39 555	0	635	32 693	628	0	0	0	5 599	0
10	ЭНЕРГОГАРАНТ	39 075	0	22 939	10 910	249	0	0	0	4 977	0
11	ПЕРВАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	36 816	0	25 941	8 900	118	0	0	0	1 857	0
12	ДЖЕНЕРАЛИ ППФ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	33 335	3 523	29 812	0	0	0	0	0	0	0
13	ЮЖУРАЛЖАСО	31 163	0	17 406	13 745	12	0	0	0	0	0
14	ГУТА-СТРАХОВАНИЕ	28 953	0	392	15 241	92	0	0	0	13 228	0
15	КОМПАНЬОН	28 106	0	2	24 531	11	0	0	0	3 562	0
16	МАКС	27 598	0	8 034	5 561	24	0	0	9 812	4 167	0
17	АФЕС	22 789	0	4 981	8 192	2 992	38	0	0	6 586	0
18	ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	21 422	0	779	18 387	167	0	0	0	2 089	0
19	МЕЖОТРАСЛЕВОЙ СТРАХОВОЙ ЦЕНТР	19 756	0	7 318	11 805	8	0	0	0	625	0
20	МОСКОВСКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	18 928	1	3 096	11 530	262	0	0	0	4 039	0

Выплаты за 6 месяцев 2009 г. (тыс. руб.)

№	Название страховой организации	Итого (кроме обязат. мед. страхов.)	в том числе по договорам								Обязательное медицинское страхование
			добровольного				обязательного				
			страхов. жизни	личного страхов. (кроме страхов. жизни)	имуществ. страхов. (кроме страхов. ответств.)	страхов. ответств.	личного страхов. пассажир. (туристов, экскурс.)	гос. личного страхов. сотрудн. Гос. Нал. службы РФ	гос. страхов. военнослуж. и приравн. к ним в обязат. гос. страхов. лиц	страхов. граждан. ответств. владельцев транспорт. средств	
Всего по региону (выплаты):		929 571	5 861	259 968	396 346	3 215	55	0	5 423	258 703	574 208
1	СОГАЗ	148 978	0	103 243	25 298	339	0	0	0	20 098	0
2	УРАЛСИБ	127 330	0	16 709	79 787	99	55	0	0	30 680	0
3	РОСГОССТРАХ-ПОВОЛЖЬЕ	110 637	2 068	710	22 410	383	0	0	0	85 066	0
4	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	62 334	0	28 726	26 555	59	0	0	0	6 994	0
5	РОСНО	47 854	0	20 873	19 449	136	0	0	0	7 396	0
6	РЕСО-ГАРАНТИЯ	46 244	521	213	26 708	304	0	0	0	18 498	0
7	ИНГОССТРАХ	40 144	0	11 804	14 293	27	0	0	0	14 020	0
8	ПЕРВАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	31 312	0	14 606	13 717	111	0	0	0	2 878	0
9	СОГЛАСИЕ	30 268	0	1 661	23 429	118	0	0	0	5 060	0
10	ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	26 238	0	368	22 137	260	0	0	0	3 473	0
11	КОМПАНЬОН	25 055	0	0	20 680	0	0	0	0	4 375	0
12	ВОЕННО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	23 628	0	4 045	16 547	296	0	0	0	2 740	0
13	ЮГОРИЯ	21 686	0	961	14 661	284	0	0	0	5 780	0
14	МАКС	19 012	0	6 057	4 452	0	0	0	5 423	3 080	0
15	САМАРА-АСКО	18 633	0	13 127	2 384	8	0	0	0	3 114	0
16	ЭНЕРГОГАРАНТ	17 898	0	11 854	4 889	1	0	0	0	1 154	0
17	ГУТА-СТРАХОВАНИЕ	16 974	0	202	8 957	191	0	0	0	7 624	0
18	ОРАНТА	14 765	0	18	9 299	598	0	0	0	4 850	0
19	РОССИЯ	12 464	0	4	3 442	0	0	0	0	9 018	0
20	МЕЖОТРАСЛЕВОЙ СТРАХОВОЙ ЦЕНТР	10 385	0	6 791	2 648	0	0	0	0	946	0

Ильмир Сафин, директор Оренбургского филиала СГ «УралСиб»:

«Честность в отношениях с клиентом сейчас особенно важна»

Кризис обнажил самые негативнее стороны бизнеса, в том числе и страхового. Резко возросло количество мошенников, желающих получить со страховых легкие денежки. Страховые компании, как могут, строят защитные редуты. Часто это происходит путем неоправданного ужесточения условий договоров. В результате возрастает количество отказов, что на фоне финансовых трудностей, поразивших ряд СК, порождает рост недоверия к страховому бизнесу как таковому. Подливают масла в огонь и страховые брокеры, чей бизнес сильно вырос в последнее время. Они активно лоббируют те страховые компании, которые дали им наиболее выгодные условия продажи их страховых продуктов. Тем же страховщикам, которые работают с клиентами напрямую или не предоставили брокерам значительную скидку, приходится бороться и с огромным потоком негативных отзывов о своей работе, инициированным конкурентами. В большинстве случаев такие «откровения» не имеют ничего общего с реальностью, но давление на клиента все равно оказывают. Как бороться с недобросовестной конкуренцией? Как строить бизнес и взаимоотношения с клиентами? Насколько правдива информация о сложном финансовом положении страховщиков? Все эти вопросы мы задали руководителю Оренбургского филиала СГ «УралСиб» Ильмиру Сафину.

- Не все верят, что страхование - это реальный механизм помощи пострадавшему. Многие уверены, что страхование - разновидность мошенничества. Мол, когда приходишь здоровый и успешный, - тебе улыбаются и хотят снять с тебя побольше денег.... А когда ты после страшной аварии еле двигаешься, выбить из них деньги на лечение или ремонт либо невозможно, либо не получается в достаточном количестве... А как Вы думаете?

- Наверное, некорректно задавать такой вопрос страховым компаниям. Суть страхования - возместить финансовые потери при наступлении определенной ситуации, на случай которой был заключен договор. И деньги из компаний “выбивать” не надо. Клиент подписывает договор страхования, в котором определены все условия получения выплаты, ее размер, порядок расчета и т.д. Выполнение этих условий клиентом уверенно ведет к выполнению обязательств по договору страховой компании. И при наступлении страхового случая ему необходимо совершить ряд действий (написание заявления, предоставление документов и т.д.) для получения страхового возмещения. Конечно, бывают разные ситуации: и «задержки» с выплатами, и судебные разбирательства. Но все это рабочие процессы, направленные на получение выплаты в правовом поле.

- Но ведь так сложно выбрать страховщика. Тарифы у всех практически равные, условия – тоже. Хорошо, если знаешь кого-то из этого мира...

- Вы, кстати, правильно отметили, что долгосрочные отношения со страховщиком являются одним из основных факторов выбора страховой компании. Мы провели небольшое исследование и выяснили, что сегодня в период кризиса важнее не только приобрести новых клиентов, а сохранить лояльность уже застахованных. Поэтому в данный момент все действия страховой группы «УралСиб» направлены на это.

- Ну и как, удачно?

- Мне кажется, что, по крайней мере, в пределах Оренбургской области наша компания обладает одной из самых стабильных, с точки зрения миграции, клиентской базой. Скажем так, она ежегодно меняется всего лишь на 12% (это без учета притока новых клиентов). Во многом благодаря изменению качества обслуживания, дополнительному сервису, принципиально новому подходу к урегулированию убытков, внедрению программ поддержки лояльности.

- Кстати, об убытках. Вам не кажется, что в последнее время кто-то усиленно распускает слухи о задержки платежей со стороны вашей компании. Понятно, что конкуренты могут пойти на все, но, может быть, есть в этих словах и доля правды?

- Дело не в конкурентах, хотя я и это не исключаю. Крупицу правды можно найти даже в чудовищной лжи. Наверняка и у нашей компании (в принципе у любого страховщика) были случаи, когда происходила задержка платежа или клиенту вовсе отказывали в выплате. Допускаю, что в том числе и по нашей вине. Но в 98% случаев, когда возникали проблемы, они происходили по вине страхователя. Кто-то не вовремя принес документы, кто-то не ознакомился с договором, кто-то вообще решил пойти на подлог. Кого-то не устроила сумма оценки (кстати, оценивает ущерб не страховщик), кто-то решил тотально все свои обязательства по договору возложить на страховую. Мы готовы и будем решать проблемы наших клиентов, мы нацелены на это и хотим, чтобы и клиенты были честны, хотя бы по отношению к себе, видя свои истинные мотивы, и были настроены все же на сотрудничество. К счастью, большинство наших клиентов именно такие.

- Но ведь такие слухи наносят серьезный вред репутации?

- Поверьте, бренд «УралСиб» формировался не один год, да и большая часть нашего коллектива осталась неизменной с момента его появления, и испортить его ложью не так-то просто. Но появление негативной информации – это хороший повод еще раз оценить свои отношения с клиентами. Нашими специалистами был проведен опрос среди клиентов компании с целью выяснить степень удовлетворенности нашей работой. Причем мы беседовали не только с нынешними клиентами, но и бывшими. Необходимо понять, что это исследование мы проводили для себя, поэтому нам важно было увидеть объективную картину. Скажу честно, результаты исследования (а было опрошено почти 500 человек) меня как руководителя приятно порадовали. Почти 90% опрошенных в той или иной степени удовлетворены услугами СГ «УралСиб». Причем среди остальных большинство – это уже бывшие клиенты. Уходят в основном по причине поис-

ка более низких тарифов. Кстати, 32% бывших клиентов через какое-то время снова вернулись к нам.

Так что, как Вы говорите, слухи, пусть даже по истечении какого-то времени, не находят реального подтверждения. А данное положение дел лишь укрепляет и без того устойчивое мнение наших клинтов о стабильности, надежности и открытости «УралСиба» на страховом рынке.

- Ваш прогноз: что будет со страховым рынком в ближайшее время?

Я бы не взялся прогнозировать рынок в целом. Хотя могу согласиться с именитыми аналитиками и экспертами, что кризис настиг российское страхование в переломный момент. Российский рынок страхования находился в стадии формирования и в 2009-2010 годах будет испытывать значительное давление в связи с рецессией российской экономики. Кризис будет иметь и положительные последствия для страхового сектора.

Из него уйдут недостаточно квалифицированные и капитализированные страховщики и останутся компании с более высоким уровнем прозрачности и качества услуг.

Сейчас страхование становится экономным, будет страховаться минимум - базовые ценности. При этом главная задача любой страховой компании - уделять все же должное внимание формированию страховых резервов и проводить своевременные выплаты страховых возмещений, невзирая ни на какие кризисы . Что «УралСиб» успешно и делает. Мы прикладываем все усилия для того, чтобы клиент, партнер «УралСиба», получал только положительные эмоции как при заключении договора, так и при получении страхового возмещения.

Несколько отзывов об Оренбургском филиале СГ «УралСиб» (из опроса, проведенного компанией)

Работой страховой компанией я довольна, была одна жалоба, когда я продляла договор ОСАГО, на месте не было моего агента Завалишиной и я прождала 2 часа. Только тогда мне оформили договор, но уже специалист другого участка. Надеюсь, что после этого опроса мое замечание будет учтено.

О том, как работает СГ «УралСиб» я узнала через отца и брата, сотрудники их фирм все страхуются в вашей компании. Отзывы самые положительные. Думаю, что и дальше продолжу страховаться у вас.

Ермолаева Е.В.

Когда обратился в «УралСиб», понравилось корректное отношение сотрудников, оперативное оформление документов. Нерешенных вопросов нет, все было замечательно. Мало того, во всех случаях, когда я попадал в ДТП (независимо от моей виновности), были проведены все выплаты. Одно немного смущало – высокие тарифы. Из-за этого пришлось сменить страховую компанию. Как там будет с выплатами – пока не знаю.

Устьянцев.

Я всем доволен. Перепробовал не одну страховую, но буду страховаться только у вас, лучше, чем у вас, нигде нет. Причем самое важное, что в этом я убедился на собственном опыте. И к сотрудникам «УралСиба» у меня нет претензий, и агент у нас очень хороший. В общем, работают на 4+++. Почему не 5? А чтоб было, куда стремиться.

Кокарев В.В.

Когда я обратился в «УралСиб» (у меня были повреждения на транспортном средстве от лошади), то меня не устроили размеры выплат. Дело в том, что мой оценщик посчитал одну стоимость, а Ваша СГ другую (оценка определила замену стекла, вы - ремонт). Но вопрос был урегулирован, и денежные средства поступили с небольшой задержкой. Других вопросов к работе страховой у меня нет. Так что сотрудничество продолжу, но надеюсь, что выплаты станут такие, какие нужны клиенту.

Утин О.И.

«Дом. Мебель. Дизайн» - 2009»

28 - 30 октября в СКК «Оренбуржье» работала XI Специализированная выставка «Дом. Мебель. Дизайн - 2009». Открыли выставку и ознакомились с ее экспозицией заместитель министра экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области Виктор Сидоров и президент областной палаты Виктор Сытежев.

Выставка «Дом.Мебель.Дизайн» традиционно представила производителей и дистрибьюторов мебели и комплектующих, товаров для дома, предметов быта и дизайна интерьера из Оренбуржья и других регионов России, лидеров отрасли, сохранивших устойчивые темпы развития (Фирма «Фаренгейт» и др.), и молодых, активно продвигающихся на рынке компаний («Ассортимент», «Трехгорка»). Для участников же выставка была, прежде всего, инструментом продвижения, коммуникации с потенциальным покупателем и помощником в определении перспективных направлений развития рынка на ближайшие годы.

РЕКЛАМА ТИПОГРАФИИ СОЮЗ

«Мясное» открытие года

Каким бы разнообразным не было наше питание, какие бы новшества не внедрялись на наших кухнях, был, есть и остается один продукт, который является важнейшим компонентом нашего рациона, – МЯСО, вкусное, питательное, ароматное и … правильно приготовленное. Рецептом настоящего стейка – самого популярного блюда из мяса - поделились с нами в ресторане «Discovery».

21 октября состоялось большое «мясное» открытие года – презентация ресторана «Discovery», первого в Оренбурге стейк-хауса. Вот уж поистине место, где о стейках знают всё!

Приятная атмосфера, уютный интерьер, интересная компания, мелодия саксофона – что еще нужно бизнесмену, чтобы хорошо провести время, отдохнуть и вкусно поесть после тяжелого рабочего дня? А заодно узнать много нового о стейке, о тонкостях его приготовления, раскрыть некоторые секреты профессиональных поваров, поучаствовать в викторине и получить дисконтную карту ресторана «Discovery». Желающим была предоставлена возможность заглянуть на кухню - святая святых ресторана, чтобы лично проследить технологию создания настоящего стейка.

Считается, что стейк – просто кусок жареного на открытом огне мяса. Однако, прежде чем он попадает на тарелку, ему необходимо пройти большой путь. Прежде всего стейк – это толстый кусок мяса полуторагодовалых бычков. Он должен быть с тонкими жировыми прожилками, напоминающими мраморный узор. Чтобы вырастить такого бычка, нужен специальный зерновой и травяной откорм. Традиционным поставщиком такого мяса во все страны мира является Австралия, где выращиваются бычки пород «Абердинский Ангус» и «Герефорд», идеально подходящие для приготовления стейка. Не обошла своими поставками Австралия и наш город. Однако и в Оренбургской области выращивают мясные породы бычков, которые по своим вкусовым качествам ничем не уступают австралийским (в чем мы также смогли убедиться).

Перед приготовлением мясо должно «созреть». Для этого его разрезают на куски обязательно в поперечном направлении, потому что именно в этом случае правильно расположены волокна, «поры» открыты, и через них равномерно проходит жар, нагревая мясо до нужной температуры. На этапе выдержки мяса необходим строгий контроль времени и температуры: срок созревания длится от 21 до 28 дней при температуре не выше +2°С. Но перед попаданием в печку мясо должно обязательно согреться и обсохнуть на воздухе.

Технологию жарки стейка мы проследили воочию. Мне удалось собственными руками положить кусок мраморной телятины в профессиональную печь – хоспер, которая сохраняет все преимущества живого огня без его недостатков, например, дыма или неустойчивого температурного режима. В начале стейк жарится при температуре 250 градусов до образования твердой корочки, предотвращающей вытекание сока. Затем температуру снижают до 150 градусов, чтобы довести стейк до желаемой степени готовности. После обжаривания мясо оставляют для равномерного пропитывания соком. И самый главный момент – перед подачей на стол повар обязательно измеряет температуру стейка.

Гостям мероприятия были предложены 2 вида стейков – из австралийского и оренбургского мяса. Выбор, какой из них был вкуснее и лучше, каждый сделал для себя сам, но все сошлись во мнении, что стейк – прекрасное блюдо, подходящее как для обычного, так и для праздничного стола, а стейк-хаус «Discovery» - ресторан, в котором традиционным любителям мяса - мужчинам - можно вкусно и сытно покушать. Девушки, кроме стейка, могут побаловать себя разнообразными сладостями (пирожными и тортами), которые готовят повара ресторана.

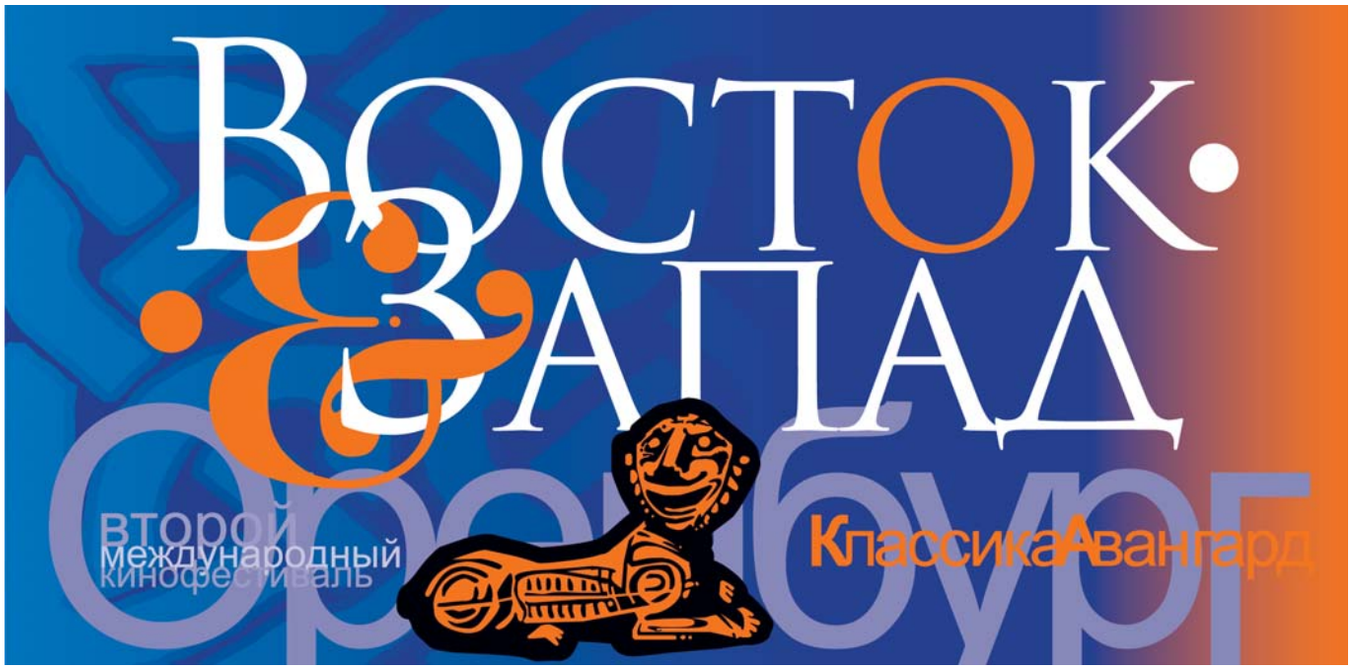
По словам Эдуарда Берлина, одного из учредителей ресторана «Discovery», появление в городе специализированных кафе и ресторанов – это будущее общественного питания. Приходя в стейк-хаус, посетители уверены в качестве продуктов, которые им предлагают, знают, что профессиональные повара четко выдерживают технологию приготовления стейков: начиная от выбора мяса, его созревания до подачи на стол. Подобные рестораны - не новинка на Западе, а в Москве и Санкт-Петербурге стейк-хаусы давно занимают достойное место в системе общественного питания. Теперь такое заведение открылось и в нашем городе.

Поэтому, если вы ценитель хорошей кухни и обладатель здорового аппетита, ресторан «Discovery» и есть то самое место, где вы сможете удовлетворить все свои гастрономические «мясные» прихоти.

Пробовала стейки Гульдар Хасанова.

Адрес ресторана:
г. Оренбург, ул. Чичерина, 22

РЕСТОРАН DISCOVERY



По мнению организаторов, кинофестиваль "Восток & Запад: классика и авангард", станет международным форумом, призванным творчески осмыслить проблемы и тенденции взаимодействия современного многонационального кинематографа. Язык кино поистине универсален, отсюда и подстрочник в названии фестиваля: классика и авангард. Киноклассика - это наши истоки и традиции, авангард - их идейный и художественный прорыв в будущее, заставляющий по-новому взглянуть на место человека в мире и ощутить его связь с историей и национальными истоками

Азия увлечена европейской культурой, Европа – азиатской. Это увлечение иногда рождает новые формы развития того или иного искусства.

Россия уникальна своим расположением, своей исторической, культурной традицией. А Оренбурге есть стела, обозначающая границу Европы и Азии. Стоя около этой стелы, ты одной ногой оказываешься в Европе, другой – в Азии. И понимаешь, как едино пространство и время, как условно любое деление.

Татьяна Воронецкая, президент кинофестиваля.

Сейчас представляется новая хорошая возможность сотрудничества с Италией, потому что несколько месяцев назад Евросоюз принял новые законы о налогах по кредитованию. Хорошим примером является кинокартина "Десять зим" - итальяно-российская копродукция. Фильм имел большой успех на Венецианском кинофестивале. Вот почему я полагаю, что мне очень важно встретится с российскими продюсерами и дистрибьютерами, чтобы поделиться опытом международного кинопроизводства.

Роберт Бесси продюсер таких фильмов, как: «Модильяни» с Энди Гарсия и «A Good Woman» со Скарлет Йохансон и Хэлен Хант.

Для того, чтобы проект состоялся, нужна нормальная деловая площадка, где мы могли бы с коллегами в спокойной атмосфере решать все свои профессиональные вопросы. Оренбург имеет все шансы стать такой площадкой. Заявленная организаторами концепция «Индастри офиса» полностью соответствует нашим запросам.

Елена Яцура, продюсер фильмов «9 рота», «Небо, самолет, девушка», «Свои».

Стратегический партнер

Банк ВТБ24 (закрытое акционерное общество)

Правительство Оренбургской области
Законодательное Собрание Оренбургской области
Торгово-промышленная палата Оренбургской области
Оренбургский областной фонд поддержки малого предпринимательства
ОАО «Фонд содействия инновациям «Паутинка»
ОАО «УралЭкспо»

Генеральный партнер

ОАО «Промсвязьбанк»

III областная конференция
«Практические инструменты повышения конкурентоспособности малого и среднего бизнеса»
Выставка «Услуги и бизнес»

г. Оренбург ДКиС «Газовик» 27 ноября 2009 г.

ПРОЕКТ ПРОГРАММЫ

09.00 Регистрация участников
10.00 Открытие выставки
10.30 – 13.00 Пленарное заседание

- приветственное слово Губернатора Оренбургской области А. А.Чернышева;
- приветственное слово председателя Законодательного Собрания Оренбургской области Д. В. Кулагина;
- приветственное слово от ТПП РФ;
- **«Оренбургская область в новых экономических условиях: актуальные проблемы, новые возможности, эффективные решения. Взгляд власти»** выступление первого заместителя председателя Правительства, министра экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области А. А. Куниловского;
- **«Необходимые условия для перестройки малого и среднего бизнеса на инновационный путь развития»** выступление президента Торгово-промышленной палаты Оренбургской области В. А. Сытежева;
- выступление директора Российского микрофинансового центра М. В. Мамуты;
- **«Возможности банка по кредитованию малого бизнеса. Кого кредитует и почему не кредитует. Опыт банка»** выступление вице-президента Банка «ВТБ 24» (ЗАО), директора по внешним связям департамента обслуживания клиентов малого бизнеса Н. А. Карисаловой;
- **«Единое таможенное пространство. Торговля без границ? Как будем торговать с Казахстаном и Белоруссией в 2010 году»**;
- **«Взаимодействие прокуратуры и бизнес-сообщества по снижению административных барьеров»**;
- **«Предприятия и естественные монополии. Роль управления федеральной антимонопольной службы в разрешении споров»** выступление руководителя Управления Федеральной антимонопольной службы по Оренбургской области В. В. Окшина;
- выступления участников конференции.

14.00 – 17.00 Круглые столы:

«Финансовые инструменты развития бизнеса: новый этап развития».
Ведущие:
- Н. А. Карисалова – вице-президент Банка «ВТБ 24» (ЗАО), директор по внешним связям департамента обслуживания клиентов малого бизнеса;
- В. И. Склонюк – президент Оренбургского областного фонда поддержки малого предпринимательства.

«Покупай Оренбургское. Взаимодействие бизнеса и власти по завоеванию рынка местными товаропроизводителями».
Ведущие:
- В. В. Сидоров – заместитель министра экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области;
- О. Н. Авдеев – вице-президент Торгово-промышленной палаты Оренбургской области.

«Повышение устойчивости экономики муниципальных образований через развитие предпринимательства. Механизмы привлечения инвестиций для развития муниципалитетов».
Ведущие:
- А. А. Ефремов – первый заместитель министра экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области;
- И. В. Иванов – помощник президента Торгово-промышленной палаты Оренбургской области.

«Развитие малых форм хозяйствования на селе. Проблемы и перспективы».
Ведущие:
- М. В. Мельников – начальник отдела экономики и инвестиций Торгово-промышленной палаты Оренбургской области.

«Дополнительные возможности для подготовки эффективных кадров для малого и среднего бизнеса».
Ведущие:
В. Г. Дорогин – руководитель Учебно-делового центра Торгово-промышленной палаты Оренбургской области.

Информационные парнеры

РЕГИОН · ФЭБ · Звезда · Europa plus · Аргументы и Факты в Оренбуржье