ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ • № 105 • 2009

Ф.Э.Б.

Главный вопрос текущего момента:

куда выведет кризис?

На чистую воду...

или

ледяные заторы?

Как борется с кризисом малый бизнес?

Исследование ФЭБ на примере фирмы «Фаренгейт» **(стр. 30)**

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ • № 105 • 2009

ФЭБ

Содержание номера:

ИНФОРМБЮРО 2

Около 3 млрд руб. направят на дорожное хозяйство Оренбуржья в 2009 году

В Оренбургской области будет создан продовольственный центр

Имидж - это преимущество. Но его нужно реализовать

Правление ТПП: палата должна помочь правительству

КОРОТКО О ГЛАВНОМ 6

Блиц-опрос: откровенно об оренбургском рынке недвижимост

ГДЕ БУДЕТ ЗАПЯТАЯ? 8

Экономия и бюджет должны быть неразделимы

РЕЙТИНГ ФЭБ 14

За - дело!!!

Деловая персона. Любой человек, выполняющий какое-нибудь дело, может претендовать на это звание. С другой стороны, среди обывателей прочно укрепилось мнение, что деловым ...

ЧТО ПОСТРОИМ? 22

Александр Волков: «Государство впервые дает профессионалам возможность...»

ИНФОРМБЮРО 24

Рекорд на фоне кризиса

ИССЛЕДУЕМ ПРОБЛЕМУ 26

Земля в зеркале рыночной экономики

Долгие десятилетия земля в нашей стране была общенациональным достоянием, а потому с лёгкостью переходила из одних рук в другие. Надо было проложить дорогу по колхозным полям - её прокладывали...

ЧУВСТВО ВКУСА 30

На крыльях мечты

ДЕНЬГИ 34

А кредит можно? Можно, но только осторожно!

Деньги должны работать!

СТРАХОВКА 37

Капитал здоровья

Безопасный бизнес

ПРОБЛЕМА 41

Строители протягивают руку. Но уже намекают и на ноги

В программе антикризисных мер, предложенных Правительством РФ, есть несколько пунктов, посвященных выводу строительной отрасли...

ТАРИФЫ 44

Над пропастью в тарифах

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 ФЭБ размещены на коммерческой основе.

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

Издание зарегистрировано в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.
Регистрационный номер
ПИ № 7-2693 от 09 марта 2004 года.
Типография:
“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.**

Для оренбургских предпринимателей создан Гарантийный фонд

Правительством Оренбургской области создан Гарантийный фонд для субъектов малого и среднего предпринимательства Оренбургской области. Основная цель фонда – выдача гарантии по кредиту (в случае нехватки полновесного обеспечения при оформлении кредитной сделки). Срок действия гарантии не может превышать трех лет, и ее размер составляет не более 50% от обеспечения по кредиту.

Стоимость поручительства – не более 3% от размера кредита. Конкретный размер платы для каждого заёмщика устанавливается решением правления фонда.

Для получения гарантии можно обратиться в один из трёх банков: ОИКБ «Русь», ОАО «Банк Оренбург» и ОАО «Оренбургский филиал АКБ «Росбанк». Между банками и фондом заключены соглашения о сотрудничестве.

В случае нехватки полновесного обеспечения и удовлетворения всем остальным требованиям, банк обязан направить вашу заявку на оформление дополнительного поручительства в фонд. Воспользоваться услугами фонда может предприниматель, отвечающий следующим требованиям:

- регистрация и осуществление своей деятельности на территории Оренбургской области;
- отсутствие задолженности по отчислениям в бюджеты всех уровней;
- устойчивое финансовое состояние.

Для получения гарантии в фонде необходимы следующие документы:

1. Заявка установленной формы на получение поручительства с указанием финансово-кредитной организации, цели и суммы кредита и требующейся величины поручительства.
2. Письмо или выписка из решения финансово-кредитной организации о возможности предоставления кредита.
3. Копии документов, представленных в финансово-кредитную организацию для получения кредита.
4. Бизнес-план или технико-экономическое обоснование кредита.
5. Справка налогового органа об отсутствии задолженности по налоговым и иным обязательным платежам в бюджеты бюджетной системы.
6. Декларация по исчислению налогов в зависимости от применяемой системы налогообложения, сдаваемая в налоговый орган.
7. Справка о средней численности персонала за последние 6 месяцев (подписанная руководителем организации).
8. Справка о создаваемых, сохраняемых рабочих местах за период реализации проекта, а также об объеме будущих налоговых платежей, произведенных в бюджетную систему (за подписью руководителя и главного бухгалтера организации).
9. Документы, подтверждающие право собственности на предлагаемое обеспечение по кредиту.
10. Проект кредитного договора с приложением копии графика погашения процентов и кредита.
11. Справка об отсутствии просроченной задолженности перед областным бюджетом, заверенная организацией, предоставившей средства.

Кроме того, Гарантийный фонд будет выдавать микрозаймы в сумме до 600 тысяч рублей.

По вопросам предоставления поручительств обращаться в НО «Гарантийный фонд для субъектов малого и среднего предпринимательства Оренбургской области» по адресу:

г. Оренбург, ул. Кобозева/пер. Казарменный, д.1/11;
телефон: 8 (3532) 34-18-24(25).

Расходы на содержание органов власти сократятся на 10%

Расходы на содержание органов исполнительной власти Оренбургской области в 2009 году сократятся не менее чем на 10% - с 1,5 до 1,35 миллиарда рублей, сообщил представитель пресс-службы правительства региона.

«Соответствующее постановление «О мерах по оптимизации расходов на содержание органов государственной власти Оренбургской области» подписал губернатор региона Алексей Чернышев.

Сокращение расходов распространяется на служебные командировки, коммунальные услуги, услуги связи и потребление электроэнергии, на текущий ремонт и содержание зданий, а также на приобретение компьютерной и вычислительной техники, инвентаря, оборудования и канцтоваров.

Кроме того, до конца текущего года органам исполнительной власти в Оренбуржье запрещено приобретение легковых автомобилей. Также в регионе уже приостановлен прием работников на вакантные должности в органах власти.

Министерству финансов Оренбургской области уже поручено проводить финансирование расходов на содержание органов государственной власти области в 2009 году с учетом требований настоящего постановления (о сокращении расходов на 10%), т.е. уменьшив расходы на сумму не менее 150 миллионов рублей», - сообщил представитель пресс-службы.

НАШИ ПОЗДРАВЛЕНИЯ

В конце марта губернатор региона Алексей Чернышев отпраздновал свое 70-летие. Редакция журнала «Финансово-экономический бюллетень» присоединяется к многочисленным поздравлениям в адрес Алексея Андреевича и желает ему здоровья и успехов в решении социально-экономических проблем нашей области!

Оренбургские нефтяники выполнили «налоговый план» на 31%

Налоговые платежи оренбургских предприятий ТНК-ВР в консолидированный бюджет области за два месяца 2009 г. составили треть от суммы, запланированной на год.

По сообщению региональной финансово-экономической службы филиала «ТНК-ВР Оренбург», в консолидированный бюджет Оренбургской области от ТНК-ВР поступило около 1,5 млрд руб., что составляет 31,1% от годового плана в рамках соглашения с правительством области на 2009 г.

Зампредседателя правительства, министр финансов Оренбургской области Валерий Кухарев, давая оценку исполнению бюджета в области за прошедшие месяцы 2009 г., отметил, что в министерстве даже не думали о том, что начало года будет благоприятным в бюджетном плане. Так, ТНК-ВР перечислила области в два с лишним раза больше налога на прибыль, чем планировалось в начале года. Чиновник считает, что нефтяникам помогла мягкая девальвация рубля и снижение таможенных пошлин на экспорт продукции. В областном минфине признают, что эти дополнительные средства региональному бюджету оказались очень кстати.

Сумма налоговых платежей оренбургских предприятий ТНК-ВР в федеральный бюджет составила более 3,6 млрд руб. Таким образом, от ТНК-ВР в Оренбуржье во все уровни бюджета за январь-февраль поступило более 5 млрд руб.

УРСА Банк повышает ставки по депозитам для корпоративных клиентов

УРСА Банк установил новые ставки по депозитам юридических лиц в рублях. Банк предлагает корпоративным клиентам линейку депозитов на различные сроки от трех дней. Диапазон увеличения рублевых ставок в среднем составил 3,5%. Минимальный объем размещения – не менее 500 тыс. рублей или эквивалент этой суммы в иностранной валюте.

Например, рублевый депозит «Универсальный» на срок до полугода можно разместить под 12,5% годовых, на срок до года – под 13,5% годовых, сроком от года – уже под 15%.

«В современных условиях компаниям, как никогда, нужны дополнительные источники доходов. Ориентируясь на спрос клиентов и рост стоимости ресурсов на рынке, мы приняли решение о повышении процентных ставок по рублевым депозитам. Стратегия банка нацелена на долгосрочные отношения с корпоративными клиентами, поэтому мы максимально увеличили ставки по депозитам со сроком размещения от шести месяцев», – говорит вице-президент УРСА Банка Вадим Манин.

УРСА Банк

Около 3 млрд руб. направят на дорожное хозяйство Оренбуржья в 2009 году

Почти 3 млрд рублей будет направлено на дорожное хозяйство Оренбургской области в 2009 году. С учетом средств федерального бюджета планируется обеспечить ввод 80 км автомобильных дорог, 337 погонных метров мостов, а также круглогодично поддерживать сеть автомобильных дорог области (12,9 тыс.км) в проезжем состоянии для обеспечения безопасного проезда.

Одним из значимых объектов дорожного строительства области в последние годы является строительство автодороги Оренбург - Орск - Шильда - граница Челябинской области на участке обхода г. Орска с мостом через реку Урал. В 2008 году завершено строительство первой очереди, в 2009 году планируется завершить вторую и четвертую очередь, что обеспечит полный вывод транзитного транспорта за пределы города Орска.

Главной задачей 2009 года называется содержание действующей сети автомобильных дорог. В настоящее время ведется подготовка дорог к весеннему паводку: производится очистка труб, устанавливаются знаки ограничения нагрузки на ось движущегося транспорта по дорогам области.

ИСПРАВЛЯЕМ ОШИБКИ

В ФЭБ №104 в материале «Провели! Отчитались. Задумались?» была допущена ошибка в имени замминистра экономического развития и торговли Оренбургской области. Мы приносим свои самые искренние извинения Андрею Медведеву и заверяем, что он всегда будет желанным гостем на страницах нашего журнала.

В Оренбургской области будет создан продовольственный центр

В Оренбуржье планируют создать областной интегрированный продовольственный центр для обеспечения населения области качественными местными продуктами и формирования условий гарантированного сбыта сельхозпродукции.

Как сообщил первый заместитель министра экономического развития и торговли Оренбургской области Эдуард Берлин, для обеспечения продовольственной безопасности уже приняты меры, направленные на предупреждение негативного воздействия последствий мирового финансового кризиса на продовольственный рынок региона.

С прошлого года действует постановление правительства области о рекомендованных размерах торговых надбавок на хлеб, молокопродукты, растительное масло, яйцо - 10-12%. С января 2009 г. оформлены государственные гарантии двум региональным сетевым компаниям по 10 млн рублей каждой. 5 марта ООО «С.А.М.» уже получило первый транш в сумме 4 млн рублей.

«Эти кредитные ресурсы обеспечат пополнение оборотных средств, стабильность товарных запасов, своевременность расчетов с региональными товаропроизводителями», - считает замминистра экономического развития и торговли области.

Для большей доступности товаров населению в городах и районах проводятся еженедельные ярмарки выходного дня. За 5 последних месяцев проведено 720 таких ярмарок. Цены на продукты здесь стали хорошей альтернативой рыночным: если говядина на рынках Оренбурга стоит около 200 руб./кг, то на ярмарке ее можно купить по 75-150 руб./кг, цена свинины на рынке - 200-220 руб./кг, а на ярмарке - 70-140 руб./кг.

Эдуард Берлин напомнил, что в регионе работает программа адресной помощи отдельным категориям населения - в торговых сетях области действуют 12,5 тыс. социальных дисконтных карт на весь торговый ассортимент, а некоторые торговые предприятия городов и районов ежемесячно выделяют малоимущим продовольственные наборы.

«Чтобы обеспечить население области качественными местными продуктами и сформировать условия для гарантированного сбыта сельхозпродукции, у нас планируется образование областного интегрированного продовольственного центра, - заявил Эдуард Берлин. - Для этого будут созданы региональный бренд качества, распределительный центр со складами в Оренбурге, Орске и Бузулуке, собственная розничная сеть и комбинаты питания, а также система первичной переработки и снабжения продукцией в рамках госзаказа».

В Оренбуржье выросли тарифы на услуги телефонной связи

В Оренбургской области с 1 марта 2009 года изменились тарифы на услуги местной и внутризоновой телефонной связи. Как сообщили в Оренбургском филиале ОАО «ВолгаТелеком», в городах области абоненты с 1 марта будут платить за пользование тарифным планом с повременной системой оплаты 130 рублей в месяц и по 24 копейки за каждую минуту разговора. Предоставление услуг по безлимитному тарифу обойдется абонентам в 320 рублей. Тарифный план с комбинированной системой оплаты будет стоить 130 рублей плюс стоимость за 360 мин. разговора (85 рублей) и по 21 копейки за минуту разговора сверх фиксированного количества минут.

Специалисты ОАО «ВолгаТелеком» отмечают, что тарифы на местную и внутризоновую телефонную связь (за исключением безлимитного тарифного плана в городской телефонной сети) не пересматривались более двух лет. При этом накопленная инфляция за два года составила в России более 25%.

Приказ об изменении тарифов на услуги местной и внутризоновой телефонной связи, предоставляемые ОАО «ВолгаТелеком» на территории Оренбургской области, подписан руководителем Федеральной службы по тарифам 28 ноября 2008 года.

В Оренбурге стали меньше покупать цветы

В Оренбурге в цветочных салонах товар стал пользоваться меньшим спросом. Продавцы называют одной из причин снижения спроса повышение цен на цветочный товар. Как говорят в салонах, стоимость цветов зависит от курса валюты. В среднем цена на цветы выросла на 20%. Число покупателей в салоне упало примерно на 10%. «Популярностью пользовались и пользуются розы. Их цена была от 80 до100 рублей. Сейчас они стоят от 100 до120 рублей», - отметили в салоне «Цветочный рай».

В салоне «Диантус» сообщили, что пока затрудняются говорить о влиянии кризиса на покупательские способности. «Январь всегда «провальный» месяц, потом идут праздники 23 февраля и 8 марта. Цветы покупались, как и в прежние годы. Особенностей не было. Сейчас время поста, и в этот период затишье традиционное», - заметили в салоне цветов. Однако в то же время сказали, что число покупателей, может быть, незначительно, но снизилось. В цветочной теплице «Атэна» сообщили, что кризис не сказался на заказах. Теплица связана договорными отношениями с одним из салонов города. «Магазин как делал свои заказы, так и делает. Они нисколько не снизились», - сказали специалисты теплицы.

ООО «Газпром добыча Оренбург» может снизить налоговые выплаты

Стопроцентная «дочка» ОАО «Газпром», ООО «Газпром добыча Оренбург», за два месяца 2009 года перечислила в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды 1,331 млрд рублей - на 2 % больше, чем за аналогичный период прошлого года. В частности, в консолидированный бюджет Оренбургской области направлено 464 млн рублей. Это на 177,8 млн рублей больше, чем за аналогичный период 2008 года. «Увеличение объема налоговых отчислений произошло за счет налога на прибыль организаций, который в соответствии с налоговым законодательством был уплачен авансом за весь первый квартал», - пояснили в пресс-службе. Вместе с тем, согласно прогнозу специалистов в сфере экономики и финансов ООО «Газпром добыча Оренбург», в связи со сложившейся рыночной конъюнктурой и снижением доходов предприятия в период мирового финансового кризиса общий объем налоговых отчислений предприятия в 2009 году может снизиться по отношению к предыдущему году.

Имидж - это преимущество. Но его нужно реализовать

20 марта 2009 г. кафедра связей с общественностью факультета журналистики ОГУ провела II Всероссийскую научно-практическую конференцию «Проблемы формирования имиджа и позиционирования региона». Конференция проходила в форме пленарного заседания и круглого стола.

На конференцию собрались заинтересованные лица, рассматривающие позиционирование Оренбургского региона как наиболее важную проблему в период кризиса. Видение настоящего имиджа Оренбуржья и того идеала, к которому он должен стремиться, обсуждали представители университета и гости, приглашенные на мероприятие. Именно сейчас федеральный центр ждет от субъектов РФ большей активности. Центр законодательно передаёт на региональный уровень решение многих вопросов в привлечении новых для территории ресурсов.

В своих выступлениях на круглом столе участники отметили актуальность и важность заявленной темы. Усилия, направленные на формирование и продвижение позитивного имиджа региона, влияют на привлечение ресурсов и инвестиций в регион, повышают конкурентоспособность региона. Участниками этого процесса выступают государственная власть, политические партии, общественные объединения, бизнес, структуры социальной сферы.

Глобальный кризис захватил все страны и регионы. Насколько мы сумеем противостоять ему, насколько мы сумеем найти выход из создавшегося положения, настолько мы сможем успешно развиваться в дальнейшем.

Оренбургская область – одна из самых крупных областей Российской Федерации, с богатой историей, уникальными природными богатствами, уникальным расположением, уникальными людьми. Основная цель конференции: выявить региональные особенности социально-экономической и политической ситуации в период глобального кризиса и найти пути определения способов и моделей информационной политики с тем, чтобы эффективно позиционировать область и создавать высокую репутацию даже в условиях кризиса. Регион не должен находиться в хаотичном информационном потоке, игнорируя имидж и репутацию региона.

Было отмечено: для того чтобы сломать старые, уходящие в глубины национального сознания стереотипы, нужно приложить немало информационно-коммуникативных усилий, чтобы новые позитивные посылы были восприняты и заняли прочное место в сознании масс.

Новые стереотипы, такие как: Оренбуржье – «Важный приграничный регион», «Транспортный коридор», «Евразийские ворота России», «Золотой колос России», «Оренбуржье в золоте сарматов», «Уникальные ресурсы Оренбуржья», «Оренбуржье – дорога к спорту», «Туристическое Оренбуржье» требуют пристального внимания СМИ. Наиболее важной точкой зрения представляется поиск новых подходов формирования имиджа на стыке теории и практики.

В ходе конференции было высказано, что позиционирование является инструментом антикризисного управления, который создает паблицитный капитал, имеющий вполне определенный экономический и политический эквивалент.

По утверждению многих экспертов, в сегодняшних условиях регионы России должны заботиться о своем имидже не меньше, чем коммерческие организации. Если для предприятий благоприятный имидж – это преимущество, позволяющее реализовать большее количество товаров и услуг, чем их конкурентам, то для каждого отдельного региона имидж играет примерно ту же роль, только речь идет о привлечении инвестиций, приоритетах при запуске федеральных программ, увеличении экономической активности и т.д. Проще говоря, если у области хорошая репутация, то у нее больше ресурсов для развития. А раз в современной России имидж субъекта федерации напрямую отражается на его экономике, то необходимо как можно серьезнее относиться к проблеме улучшения и гармонизации представлений о регионе в стране и в мире.

Вела конференцию заведующая кафедрой связей с общественностью Наталья Долгополова, которая в самом начале мероприятия сделала обзор тематики с точки зрения PR-специалиста. Секретарь политического совета Оренбургского регионального отделения партии “Единая Россия” Андрей Шевченко рассказал о работе, которая ведется руководством области и города для создания максимально благоприятного имиджа региона. Доцент кафедры связей с общественностью Юлия Кудашова сделала сообщение на тему: “Позиционирование региона как основа эффективного политического менеджмента в условиях кризиса”. Начальник управления по печати и СМИ Министерства информационной политики, общественных и внешних связей Оренбургской области Анатолий Прусс рассказал о работе правительства Оренбуржья со средствами массовой информации. На конференции были рассмотрены пять приоритетов по формированию имиджа Оренбургского региона, предложенных Чумиковым А.Н., известным специалистом по позиционированию в России.

Конференция приняла рекомендации по успешному формированию имиджа и позиционированию Оренбургской области в период глобального экономического кризиса.

Правление ТПП: палата должна помочь правительству

Заседание с участием членов Правления, в том числе первого вице-губернатора - первого заместителя председателя Правительства Оренбургской области Сергея Грачёва, первого заместителя министра экономического развития и торговли области Эдуарда Берлина, руководителей предприятий и организаций области, было посвящено анализу деятельности палаты в 2008 году. С докладом об основных итогах деятельности палаты выступил президент ТПП Виктор Сытежев.

В составе ТПП Оренбургской области на 1 января 2009 года числилось 529 членов - предприятий, организаций и индивидуальных предпринимателей различных отраслей экономики, из них - 416 малых. В 2008 году в палату были приняты 75 новых членов, и по разным причинам выбыли или были исключены из ТПП 49 организаций.

В течение года состоялось 5 заседаний правления, на которых были рассмотрены актуальные вопросы экономики области и развития предпринимательства, в том числе:

- «О ходе подготовки проекта областной целевой Программы развития малого и среднего предпринимательства в Оренбургской области на 2009-2011 годы»;

- «О ключевых вопросах перевода экономики области на инновационный путь развития и роль малого и среднего бизнеса в решении этой задачи»;

- «О проекте создания интегрированного областного продовольственного центра».

30 октября при непосредственном участии ТПП Оренбургской области была проведена ежегодная областная конференция «Инструменты повышения конкурентоспособности малого и среднего бизнеса».

11 ноября состоялось совместное заседание правлений ТПП ОО и ОСПП(р) с повесткой дня «Финансовый кризис. Последствия и перспективы в деятельности оренбургских компаний», где палата инициировала ряд практических рекомендаций по преодолению последствий кризиса.

При палате действуют общественные формирования, в том числе:

1. Комитеты:

- по экологии и охране окружающей среды;

- по развитию международных и внешнеэкономических связей и проблематике ВТО;

- по инвестиционной политике и промышленному развитию;

- по содействию профессиональному образованию и инновационной деятельности;

- по антикризисному управлению и финансовому оздоровлению;

- по страховой деятельности;

- по транспорту и экспедированию;

- по предпринимательству в аграрно-промышленной сфере.

2. Совет по экспертной деятельности при ТПП Оренбургской области.

3. Маркетинг-клуб.

4. Гильдии:

- рестораторов;

- рекламистов;

- негосударственных структур безопасности.

В 2008 году были утверждены представители палаты в сельских муниципальных образованиях области (32 муниципалитета), а также проведена работа по созданию советов предпринимателей при главах сельских муниципальных органов, прошли собрания предпринимателей в 10 районах.

Палата способствовала расширению внешнеэкономических связей Оренбургской области. С этой целью:

- принимала участие в презентации инвестиционного потенциала Оренбуржья в Германии, организации экспозиции Оренбургской области на Российской национальной выставке в Индии;

- провела встречи предпринимателей с деловыми кругами Германии;

- совместно с ОАО «УралЭкспо» палата и группа предприятий области приняли участие в VII Казахстано-Российской промышленной выставке «Европа-Азия. Сотрудничество без границ» в городе Актобе.

Активно развивалось оказание широкого спектра консалтинговых услуг предприятиям и организациям по различным направлениям. Наибольшее развитие получили информационные и рекламно-издательские услуги. Было проведено в общей сложности 6610 экспертиз по различным направлениям. Дальнейшее развитие получили юридические и переводческие услуги, услуги в сфере охраны интеллектуальной собственности, патентоведения, штрихового кодирования, создания интернет-сайтов, делового образования. Было организовано 53 обучающих семинара для предприятий и организаций, в том числе 20 бесплатных, и состоялись 6 выездных семинаров в муниципальных образованиях области.

В ТПП действует система менеджмента качества, сертифицированная на соответствие международному стандарту ИСО 9001.

Правление отметило, что в 2008 году палата достигла положительных результатов по основным направлениям деятельности. Организация продолжила свое развитие, увеличилось число членов ТПП, возросли объемы оказываемых услуг.

Однако в связи с влиянием последствий мирового финансового кризиса в конце 2008 года обозначились определенные трудности в деятельности палаты, связанные со снижением количества платежеспособных заказчиков. Возросло число обращений представителей предприятий за консультациями и помощью в решении их текущих проблем, что потребовало выработки новых подходов в деятельности палаты.

Правление провело традиционный прием в палату. Новыми членами стали предприятия из Оренбурга: ООО «Оренбург-РеалСтрой», ООО «Юридическая фирма «ПАРИТЕТ», ООО «АВИА», ООО «Дом и сад», ООО «Медиа-Мир», ООО «Бирюза», НП «Альянс проектировщиков Оренбуржья», ООО «АСТРА» и ООО «Территория». В палату вступили и другие предприятия и предприниматели области и других регионов России. Среди них: ООО «Технотранс», индивидуальный предприниматель Андрей Геннадьевич Колесников и ООО «Эскейп» из Новотроицка, ООО «Терриген» и индивидуальный предприниматель Алексей Валентинович Щукин из Бугуруслана, кредитно-снабженческо-сбытовой сельскохозяйственный потребительский кооператив «Подворье» из посёлка Саракташ, индивидуальные предприниматели из Бузулука Альфия Мухаметовна Проценко и Светлана Николаевна Камышова, а также общество «Джон Дир Русь» из города Боровска Калужской области.

Очередное заседание правления состоится в июне 2009 года.

Блиц-опрос:

откровенно об оренбургском рынке недвижимости

О том, что сегодня происходит на рынке жилья, каковы цены на недвижимость, чего ждать – роста или дальнейшего падения цен, нам рассказала Надежда Зверева, заместитель генерального директора ОАО «Оренбургская ипотечно-жилищная корпорация» по маркетингу.

1. Что сегодня происходит на рынке недвижимости? Произошло ли снижение цен ?

Значительного падения цен на первичном и вторичном рынках жилья, о котором сообщали многие СМИ, не произошло. С начала года мы зафиксировали небольшое снижение цен на рынке - в пределах 10-15 %.

По данным департамента маркетинга ОАО «ОИЖК», в 1 кв. 2009 г. зафиксировано снижение цен на оренбургскую недвижимость. Так, средняя цена предложения вторичного жилья снизилась на 7,3% - до 41,5 тыс.руб. за кв. м. Средняя стоимость жилья на первичном рынке сократилась на 3,4% - до 36,7 тыс.руб. за кв.м. у застройщиков и на 3,2% - до 38,14 тыс.руб. за кв. м. у агентств недвижимости.

2. Стоимость квадратного метра продолжит своё снижение?

Прогнозируемая осенью 2008 года коррекция цен на строящееся и готовое жильё уже состоялась. Мы считаем, что потенциал падения уже исчерпан, особенно на рынке первичного жилья, ведь застройщики не могут работать себе в убыток. Вполне вероятно, что большинство из них намерено удерживать цены на прежнем уровне. Тем более что темпы роста цен на жилье в области не были такими высокими, как в мегаполисах, и были ниже темпа роста доходов населения.

3. Насколько оправданны прогнозы, что с апреля цены на недвижимость вырастут?

Начало года - традиционно депрессивный период для рынка недвижимости, но с марта можно ожидать некоторого оживления. Для большинства оренбуржцев, намеревающихся улучшать жилищные условия, весна – благоприятный период времени для переезда и обустройства новых квартир. Мы уже ощутили возврат «отложенного спроса» на жильё – увеличилось количество звонков, интернет-обращений на наш сайт. Т.е. покупатель, отложивший покупку недвижимости на фоне угроз, прозвучавших в СМИ, приходит к тому, что откладывать решение квартирного вопроса и ждать серьёзного падения цен не имеет смысла. При активном спросе, через 2-3 месяца, цены начнут движение вверх.

4. Можно ли сейчас купить жильё по ипотечному кредитованию?

Можно. Как строящееся (подобных объектов мало, в основном это те, в строительство которых инвестирует ОАО «ОИЖК»), так и готовое: новое и вторичное. К сожалению, приходится констатировать, что процессы на финансовых рынках в разы сократили объём кредитования строящегося жилья, но мы совместно со всеми участниками рынка стараемся сохранить этот продукт.

5. Условия кредитования на сегодняшний день ?

Первоначальный взнос – не менее 30% от цены приобретаемого жилья, срок кредитования до 30 лет, ставка кредитования (мы говорим о массовой ипотеке) - от 13% до 18% годовых в рублях. Ставка не изменяется до момента погашения кредита. Досрочное погашение допускается. Кредит можно получить на покупку готового жилья или строящегося объекта, а также на дострой индивидуального жилого дома со стадией технической готовности не менее 10%.

6. Не приостановлено ли строительство новых домов?

По всем объектам с готовностью более 50% застройщики гарантируют ввод в запланированные сроки. Однако ситуация с закладкой новых объектов более сложная, т.к. существует реальная угроза возникновения дефицита жилья в сегменте строящегося и вновь построенного жилья уже в 2010 году – риски застройщиков выросли в разы, и рисковать 100 -150 млн., вложенными в дом, который не продается, застройщики не будут.

7. Стоит ли отложить покупку квартиры до лучших времен?

Понятие «лучшие времена» весьма условно. Были ли лучшими 2005 - 2007 годы? В этот период продавалось в месяц только в «ОИЖК» до 80 квартир. Не хватало нового жилья. И потребители считали эти годы не лучшими, так как был дефицит на рынке. Сегодня другой оценочный критерий состояния рынка жилья. Жильё есть, цены снизились, ипотека работает, но присутствует неуверенность потребителя в своих завтрашних возможностях по обслуживанию кредита, взятого на приобретение жилья. Завтра могут возникнуть другие трудности, и так далее. Наш анализ выявил иерархию проблем, начиная с активного развития рынка жилья: отсутствие достаточного количества нового жилья; от-

сутствие долгосрочного кредитного механизма; жёсткие ипотечные требования; высокие цены на жильё; падение спроса на вторичное жильё; снижение платёжеспособности и рост неуверенности потребителей. А внутри каждой причины есть множество мелких, которые каждый отдельный потребитель выстраивает сам. Поэтому ответ однозначный - покупайте, если вам эта покупка необходима. Покупайте, сегодня дорогое – дешево, пользуйтесь текущей ситуацией.

8. Выгодно ли вкладывать сейчас сбережения в недвижимость?

Смотря о какой выгоде идёт речь. Если вы хотите получить доходность через 3-6 месяцев - депозит может оказаться предпочтительней. Если же от года и более, то недвижимость - наиболее защищённый объект инвестиций с точки зрения законодательства. Причём исследования различных лет и уровней, в различные периоды состояния ипотечного и жилищного рынков подтверждают одно и тоже: свыше 60% россиян не склонны верить в снижение цен на жильё и считают его приобретение самым выгодным вложением средств.

Встреча в «Южных Воротах»

Ситуация в экономике и перспективы области в 2009 году диктуют необходимость совместной выработки решений и методов для сохранения предприятий на плаву и их дальнейшего развития. Этому была посвящена деловая встреча руководителей предприятий и предпринимателей, представителей органов власти с участием ведущего - бизнес-тренера Бориса Островского (г. Москва).

Встречу открыл президент ТПП области Виктор Сытежев и предложил тему для разговора. Участники обсудили, как должен вести себя бизнес в этой ситуации. Руководители прямо и открыто высказались о состоянии дел и планируемых мероприятиях по улучшению экономической обстановки на их предприятиях. В ходе откровенного разговора, обмена рекомендациями по внедрению антикризисных программ участники попытались дать ответы на вопросы «Что делать сегодня? Через месяц? Через полгода?». По общему мнению, сегодня важно понять, что надеяться в решении своих проблем надо, прежде всего, на самих себя.

В обсуждении приняли участие 30 руководителей предприятий и организаций, заместитель председателя Законодательного собрания Оренбургской области Виктор Доценко, глава города Оренбурга Юрий Мищеряков, заместители министров областного правительства Елена Здорова и Михаил Елисеев, председатель Комитета потребительского рынка, услуг и развития предпринимательства города Оренбурга Алексей Широбоков, специалисты ТПП области.

Состоялся откровенный обмен мнениями по вопросам влияния бизнес-среды на предприятиях на реальную ситуацию в области, социального партнёрства с властью, перспектив развития экономики, роли и значения инфраструктуры бизнеса.

Участники подтвердили, в основном, что в целом ситуация на предприятиях не является патовой, руководители на местах принимают антикризисные программы, связанные с экономией ресурсов и средств, поддержкой и сохранением трудовых коллективов, развитием производства импортозамещающих товаров, совершенствованием работы с клиентами и повышением качества услуг. Все эти меры должны задействовать опыт и профессионализм сотрудников. И, по выражению одного из участников встречи, президента Оренбургского областного фонда поддержки малого предпринимательства Вячеслава Склонюка, это есть средство преодоления кризиса: «свои нематериальные активы превратить в материальные».

Руководители Завода бурового оборудования Александр Медведев, компании «Мехатроника» Игорь Ветлугин, научно-технического центра «Промбезопасность-Оренбург» Алексей Алексеев, научно-производственной фирмы «Экобиос» Марк Цинберг и другие предложили ряд практических мер по участию

предприятий в освоении государственных заказов, в использовании Областного фонда смешанных инвестиций. Президент областной палаты Виктор Сытежев призвал шире внедрять на предприятиях программы обучения и переподготовки кадров, разработать и внедрить программу «Преемник» - делегировать полномочия молодым управленцам среднего звена с целью создания мощного и перспективного кадрового ресурса. Эти и другие меры, по мнению участников, должны будут способствовать улучшению экономической обстановки.

Встреча вызвала живой интерес участников, зарядила их положительными эмоциями и, по их общему признанию, будет способствовать активизации деятельности и принятию правильных управленческих решений. Они подчеркнули, что ситуация меняется и необходимо постоянно вести мониторинг, чаще собираться, «запираться в одной комнате с целью совместной выработки решений трудных вопросов». Палата намерена в ближайшей перспективе организовать подобные встречи.

Экономия и бюджет должны быть неразделимы!

31 марта в Доме Советов прошло очередное заседание Правительства Оренбургской области. Чиновники были озабочены обсуждением двух насущных вопросов: антикризисные меры сегодня и их проекция на бюджет 2009 года. В заседании приняли участие члены Совета Федерации Николай Долгушкин и Николай Пожитков, депутаты Государственной думы Елена Афанасьева и Виктор Нефедов, а также депутаты Законодательного собрания области, руководители предприятий, организаций области и др.

Главное – поддержать занятость

Первым в повестке дня стоял вопрос обсуждения антикризисной программы, предложенной федеральным правительством на текущий год, и внесение в нее умных предложений и дополнений.

Губернатор Оренбургской области Алексей Чернышев подчеркнул, что принимаемые доселе меры по стабилизации экономики в части поддержки финансовой системы, реального сектора и малого бизнеса дали определенный результат, однако в сегодняшних условиях масштабность мероприятий необходимо существенно расширить. Пакет антикризисных мер, предлагаемых федеральным центром, предусматривает в первую очередь выполнение в полном объеме всех социальных обязательств перед населением, поддержку модернизации производственных мощностей, построение сильной собственной финансовой системы, для чего необходимо всеми способами стимулировать рост сбережений. Кроме того, губернатор отметил, что на поддержку регионов в федеральном проекте заложены немалые средства, и задача правительства области – деньги эти получить в максимально возможном объеме.

Специальный план Правительства Оренбургской области, начавший реализовываться еще в ноябре прошлого года, за 3 прошедших месяца несколько смягчил напряженность в экономике, однако падение производства остановить все равно не удалось. За 2 месяца 2009 г. спад составил 12,6%.

Тем не менее, несмотря на кризисные явления в отраслях, ориентированных на внутренний спрос, сохраняется положительная динамика. Так, объем производства продукции сельского хозяйства за 2 месяца 2009 года составил 2,8 млрд рублей, или 103,2% к январю-февралю прошлого года, производство пищевых продуктов - 101,3%, оборот розничной торговли - 107,4%. За счет капитальных вложений предыдущего года ввод жилья обеспечен в объеме 76 тыс. кв. метров, что составляет 107,8 % к соответствующему периоду прошлого года.

Одна из главнейших задач антикризисной программы – экономия бюджетных средств. Местные чиновники запланировали сэкономить на самих себе: на 10% сокращаются аппаратные расходы, временно запрещено приобретение служебного транспорта, снижен лимит пробега транспорта – в целом снижение расходов по году составит 150 млн руб.

Главные последствия кризиса для оренбургской экономики, по мнению

губернатора, - это снижение спроса на продукцию местных производителей, а точнее платежеспособного спроса, поскольку зачастую за уже отгруженную продукцию просто не расплачиваются, и как следствие – повышение безработицы и снижение доходов населения.

Согласно последним статистическим данным, безработица в регионе находится на уровне 1,6%, и, несмотря на то, что это не самый высокий показатель по сравнению с другими регионами, цифра все равно критическая. Дело в том, что безработица растет пугающими темпами: за 3 месяца 2009 г. она увеличилась ни много ни мало в 2 раза! Вопрос сохранения занятости – один из важнейших в числе антикризисных мер. На поддержку безработных и граждан, находящихся под угрозой увольнения (всего около 20 тыс. человек) областной программой предусмотрено около 20 млн руб.

С докладами к итоговому обсуждению федеральной антикризисной программы выступили первый вице-губернатор Сергей Грачев и министр труда и занятости Оренбургской области Вячеслав Кузьмин. В своем докладе Сергей Грачев подчеркнул, что программа антикризисных мер в целом глубоко продумана и разработана с учетом стратегии развития РФ до 2020 г. Документ отражает 7 основных приоритетов антикризисной политики России на ближайший год. Во-первых, одним из важнейших пунктов программы значится недопущение необратимых процессов в экономике, подрывающих социально-экономическое положение населения. На обеспечение социальных обязательств и поддержку населения будет направлено в общей сложности более 1 трлн руб. Вторым важным моментом является сохранение промышленного и технического потенциала страны, главным образом, за счет инновационной сферы, а также проведения масштабной работы по повышению энергоэффективности. Кроме того, все инфраструктурные объекты, запланированные ранее к возведению в 2009 г., должны быть именно в этом году построены, несмотря на кризис.

Следующим существенным моментом выступает совершенствование налоговой системы в сторону более эффективного переложения налоговой нагрузки, ослабления налогового пресса на предприятия и малый бизнес. С целью поддержать малый бизнес, который должен выступить одним из локомотивов выхода из кризиса, отдельным пунктом выделяется проведение работы по пресечению административных барьеров. В частности теперь, чтобы начать свое дело в одном из 13 выделенных самых массовых видов деятельности (торговля, бытовые услуги и т. д.), достаточно будет направить просто уведомление об этом в госорганы. Вводятся также льготные тарифы на технологическое присоединение: например, подключение к электросетям мощностью до 15 кВт будет стоить всего 550 руб., от 15 до 100 кВт - оплата за подключение проводится в рассрочку при первом взносе 15%.

Одной из важных мер также выступает расширение финансовой системы, проведение санации банков и повышение доступности кредитов, особенно для представителей малого и среднего бизнеса. Помимо этого, существенным моментом в правительстве считают также максимально возможное удешевление кредитов для предпринимателей и повышение доверия к национальной валюте.

И последний момент – это проведение антикризисных мер на региональном уровне местными администрациями самостоятельно, с учетом специфики и потребностей каждого региона. Как уже говорилось, на эти цели федеральным правительством предусмотрены значительные средства, направляемые в первую очередь на поддержание бюджетной системы каждого региона, выполнение обязательств перед гражданами, содействие занятости.

Антикризисный план области требует пересмотра

Сергей Грачев также отметил, что кризисные тенденции в экономике региона продолжают преобладать, причем наибольший удар пришелся на машиностроение, представляющее базу всех обрабатывающих производств. С целью поддержания предприятий машиностроения в областном бюджете выделено 20 млн руб. на субсидии для отрасли, за 1 квартал текущего года уже выдано более 1 млн руб.

Одним из факторов потенциального банкротства предприятий является нарушение договорной дисциплины покупателями, и как следствие - рост дебиторской задолженности. Поэтому в целях ликвидации долгов и пополнения оборотных средств предприятий запланировано проведение работы с покупателями, размещение большого числа госзаказов, а также проведение совместно с таможенной службой еженедельного мониторинга ставок таможенных пошлин и состояния расчетов по возврату НДС. Вице-губернатор подчеркнул, что на сегодняшний день задолженности по возмещению НДС у государства нет.

На субсидирование АПК выделено около 530 млн руб., еще 6,7 млрд запланировано влить в отрасль при реализации различных проектов. Госгарантии в сумме 10 млн руб. получили торговые сети, выставляющие на полках продукцию преимущественно местных сельхозтоваропроизводителей. Заработал также Гарантийный фонд для субъектов малого предпринимательства, кроме того, государство намерено компенсировать 2/3 расходов на повышение квалификации персонала, на что выделяется более 250 млн руб.

Резюмируя, Сергей Грачев отметил, что итоги реализации специального плана антикризисных мер в Оренбургской области за прошедшие 5 месяцев требуют внесения определенных корректив с учетом проведенной работы и выявленных недостатков. В частности, следует добавить в план новый раздел – это повышение социальной защиты населения. А наибольшее содействие, по мнению первого вице-губернатора, не-

обходимо оказывать системообразующим предприятиям области.

Вячеслав Кузьмин сообщил, что на поддержание занятости в регионе запланировано выделить 428 млн руб., на данный момент уже введены в действие первые 160 млн. Главная цель проведения всех мероприятий – это оставить людям работу. Для этого будут использоваться различные механизмы, такие как: общественные работы, стажировка персонала, опережающее профессиональное обучение и др. Кроме того, будет стимулироваться и самозанятость населения. В целом реализация программы должна обеспечить рабочими местами более 19,5 тыс. человек.

В качестве меры борьбы с безработицей на селе решено оказать поддержку ЛПХ. Уровень безработицы в сельской местности оказался даже выше, чем в целом по региону, и составляет сегодня 4%. Для такого положения, по мнению Алексея Чернышева, нет никаких оснований, поскольку ресурсов на селе достаточно и продукция ЛПХ пользуется высоким спросом.

А вот конструктивного обсуждения не получилось. Топ-чиновники, как и подобает профессионалам, заявили, что все предложения по изменениям в антикризисный план правительства, которые потенциальные участники обсуждения уже сгенерировали и направили местным властям, будут без купюр и в полном объеме переданы наверх. Тем самым выбив у желающих покритиковать (поверьте, изъянов в программе федерального правительства более чем) всю почву из-под ног. Мало того, чиновники продемонстрировали небывалую тактическую мудрость: избежали всеобщего «одобрямс» (глупого, ибо одобрять особо нечего) и в тоже время не дали большим московским начальникам усомниться в собственной лояльности.

Экономить надо даже на бумаге

Второй вопрос, требовавший обсуждения, касался исполнения консолидированного бюджета в 2008 г. Алексей Чернышев отметил, что доходы консолидированного бюджета сократились на 2 млрд по сравнению с предыдущим годом. Главными факторами такого снижения выступили налог на прибыль организаций (сокращение поступлений на 36%), налог на добычу полезных ископаемых (снижение на 50%). Но возросли поступления акцизов на 100 млн руб., а также НДФЛ.

В целом же доходы упали на 20%, а расходы сократились только на 3%, из чего губернатор сделал вывод о том, что область «проедает запас» и необходимо существенно сокращать расходы бюджета. В первую очередь, требуется активизировать работу по региональным налогам, играющим большую роль в доходах бюджета: это земельный налог, транспортный налог, а также НДФЛ. Следует отложить до лучших времен ряд проектов капитальных вложений, сократить организационные расходы и экономить буквально на всем, в том числе на расходных материалах.

Кроме того, губернатор обратил внимание правительства на крайне неэффективное расходование средств на малокомплектные школы. Так, например, в некоторых сельских школах обучаются 2 ученика, при этом их обслуживают 4 преподавателя и 2 сторожа, а в год на каждого ученика тратится около 220 тыс. руб. По мнению Алексея Чернышева, эта цифра явно завышена, и содержать малокомплектные школы сегодня крайне расточительно. Следует формировать более многочисленные образовательные учреждения, в том числе предоставляя транспорт для перевозки детей в соседние школы.

Валерий Кухарев, министр финансов Оренбургской области, охарактеризовал прошедший финансовый год как положительный (несмотря на резкое снижение доходов в последнем квартале). К примеру, налог на прибыль в ноябре 2008 г. поступил в размере 200 млн руб. (при обычном ежемесячном поступлении – 1,9 млрд руб.). В целом в 4 квартале прошлого года получено только 19% годовых поступлений доходов вместо 25%.

В основе доходной базы консолидированного бюджета области находятся по-прежнему налог на прибыль и НДФЛ, причем за перечислением последнего, по мнению министра финансов, необходимо усилить контроль, поскольку участились случаи удержания налога из зарплаты работников, но неперечисления его в пользу доходов государства.

Эксперты об антикризисной программе: «Декларация!»

Владимир Миркитанов, заместитель секретаря Общественной палаты Оренбургской области:

«Сделать ставку на развитие отечественного рынка!»

- В условиях кризиса Правительство РФ не отказывается от социальных обязательств. Государство продолжает оставаться институтом солидарности нации. Но здесь на помощь государству должны прийти творческие качества каждого в отдельности взятого субъекта Российской Федерации. Такая нестабильность экономики, как сейчас, и поспособствует раскрытию внутреннего потенциала органов местного самоуправления.

Принимая антикризисные меры, мы должны делать ставку на развитие внутреннего рынка Оренбургской области. Именно конкурентоспособный продукт способен превратить внутренний рынок в локомотив экономики. При этом Россия по-прежнему не может отказаться от своего статуса глобального экспортера на мировой арене. Но импорт не должен стоять во главе угла российских экономических процессов. Иначе мы вновь ударимся в псевдополитику, вовлекшую нашу страну в кризис.

Юрий Калюжный, министр промышленной политики и инноваций Оренбургской области, заместитель председателя правительства:

«Больше нужно внутритерриториальных мер!»

- Нам необходимо вмешательство в экономику Оренбургской области. Сейчас промышленность

региона в марте работает лучше, чем в феврале. К примеру, «УралСталь» выполняет 90% заказа от прошлогоднего объема; «Радиатор» уже загружен на 2/3. Угроза для экономики области в возможных неплатежах. И задача местного правительства – предотвратить таковые! Плюс речь должна идти об экономии. К примеру, меры внутри областного правительства позволят сократить 150 млн рублей расходов.

Виктор Сытежев, президент Торгово-промышленной палаты Оренбургской области:

«Четко поставить диагноз!»

- Антикризисная программа правительства не носит антикризисный характер. Непонятно, каковы приоритеты политики государства на 2009 год - они просто не обозначены. Программа гласит, что будет оказана поддержка только эффективным предприятиям. Но критерий определения этой эффективности не указан. Так как же стать эффективным, избавившись от дефектов?

Стимулирование инновационной политики и развития малого бизнеса - в зачаточном состоянии. Даже такая мера, как «налоговые каникулы», у нас не действует. Для предпринимателей в области создали Гарантийный фонд. Последний предъявляет к бизнесменам точно такие же требования, как и банки: процентная ставка, залог и т.д. А смысл такой меры, преподносимой в придачу, как антикризисная?

Населению в качестве поддержки предлагают субсидирование процентной ставки по кредиту. Но никто не задумывается, а возможно ли вообще сегодня получить кредит при условии, что процентная ставка взлетела до 29%. Кто может себе позволить подобную переплату? Если эффективная ставка не будет снижена, оживления в экономике не будет. Субсидирование - это не антикризисная мера, это «мертвая мера», но способная быть стимулирующей. Мы должны выступать за снижение ставки рефинансирования.

Складывается впечатление, что тот, кто писал данный документ, абсолютно оторван от реальной действительности и оперирует заоблачными материями. Я выступаю за прямое финансирование госзаказа и за замораживание тарифов естественных монополий и реструктуризации процентов по кредитам.

31 марта 2009 года нам надо сказать, одобряем ли мы программу антикризисных мер или нет. Я считаю, что наш ответ должен быть таков: «Поддерживаем, но...»

Олег Свиридов, ректор Оренбургского государственного института менеджмента:

«Говорим А, но не говорим Б!»

- Прочитав программу антикризисных мер РФ, я понял, что как таковой программы по сути нет. Документ лишен отправной точки - определения кризиса. Отсутствует стратегия развития. Авторы не поставили перед собой целей. Налицо только набор бессистемных мероприятий, добрая половина которых уже проводилась. Антикризисная программа нуждается в расстановке приоритетов. Мы должны четко понимать и знать, какие направления необходимо развивать, какие поддерживать, а какие на время оставить в покое. К примеру, только в экономике Оренбургской области насчитывается около 70 направлений, конечной целью развития которых выступит конкурентоспособный продукт.

По моему мнению, в программе необходимо обозначить несколько секторов развития экономики: отрасли, нуждающиеся в первоочередной поддержке со стороны государства; сферы, производящие продукт, конкурентоспособный на региональных рынках; отрасли, не нуждающиеся в помощи государства.

Сегодня мы должны развивать экономическую активность населения, вкладывая средства в развитие малого и среднего бизнеса и выходя из кризиса потребления (т.е. высокой инфляции). Люди сейчас тратят на себя незаработанные деньги, провоцируя дальнейшее развитие кризиса. Причина тому - однонаправленная политика государства (1 человек кормит 4 иждивенцев). Россия вошла бы в стадию кризиса и без коллапса США. Так как нет инвестиций в развитие бизнеса и профессиональных кадров. Зато постоянно финансируют госкорпорации и вкладывают деньги в сырье.

Александр Медведев, генеральный директор ОАО «Завод бурового оборудования»:

«Это не формулировка государственного документа!»

- С удовольствием прочитал программу антикризисных мер. Красивые факты, цифры и суммы... На первый взгляд! На деле - отсутствие целевых установок. В программу включен ряд мер, действующих с начала этого года. Это сделано для объема документа? Ряд отраженных мер не имеет механизмов проработки. О каких тогда мерах может вообще идти речь, когда сейчас нашему предприятию не по силам выплатить несколько миллионов долларов, т.к. мы не отказались от внедрения и развития инновационных процессов? Некоторые формулировки программы ставят под сомнение весь ее антикризисный характер. Уж если российское правительство взялось за составление такого серьезного документа, то пусть делает это серьезно и написанное доводит до конца.

Виктор Денисов, генеральный директор ОАО «Уралэлектро»:

«Ускорить возврат НДС!»

- В Белоруссии возвращают НДС в течение 30 дней. Батька сказал, батька сделал. В нашей стране никак не могут ускорить данный процесс. А если на предприятии висит кредит? Тогда оплата последнего становится вопросом жизни и смерти для деятельности компании. Сегодня на рынке появилось много суррогата в связи с экономической нестабильностью: малоликвидные векселя, бартер... Чтобы избежать массового распространения этого суррогата, я предлагаю прибегнуть к факторингу, т.е. комплексу услуг, который банк (или факторинговая компания), вы-

ступающий в роли финансового агента, оказывает компаниям, работающим со своими покупателями на условиях отсрочки платежа.

Борис Портников, генеральный директор ФГУП «Оренбургские авиалинии»:

«Освободить от таможенных платежей!»

- Отсрочка выплаты таможенных пошлин на 6 месяцев для нашей компании – это не антикризисная мера, а ничто. Эти деньги в любом случае возвращать! С чего? Нам необходимо освобождение от таможенных платежей хотя бы на эти полгода. В «Orenair» работают 2200 человек, которым надо платить зарплату. В аэропорту находятся 10 самолетов, чьи двигатели нуждаются в починке. Стоимость данного ремонта достигает 3 млн долларов. Мы вынуждены были взять кредит в Москве, т.к. в Оренбурге местные банки отказались нам помочь.

Юрий Самойлов, председатель правления банка «Оренбург:

«Поддержать региональные банки!»

- По моему мнению, сегодня срочно необходим механизм реализации программы по поддержке региональных банков. Процесс выдачи кредитов региональным банкам должен быть максимально упрощен. Это, в свою очередь, позволит брать кредиты предприятиям области и, соответственно, позволит держаться им на плаву в условиях кризиса. Когда у местного банка будут деньги, мы сможем потянуть конкретные проекты. Конечно, выделение госсредств на реальные проекты тоже не помешает.

Также в Оренбурге я предлагаю открыть филиал комиссии по повышению устойчивости развития российской экономики (под руководством первого вице-премьера правительства Игоря Шувалова) для стратегического развития области.

ИТОГО...

Участники обсуждения программы антикризисных мер правительства РФ и правительства Оренбургской области на 2009 год решили, что данный документ нельзя назвать государственным. Сплошные высказывания типа «Правительство вправе...» Или не вправе? А кто решит, как? Единогласное мнение: российская программа антикризисных мер на 2009 год – сплошная декларация чьих-то намерений. Надо! Будем! Обязаны! Обещаем! Ни цели, ни критериев, ни механизмов действии предлагаемых шагов для борьбы с кризисом, ни конкретики, ни ответственных лиц... Большинство мер, заявленных как антикризисные, по сути таковыми не являются, а скорее могут быть причислены к разряду обычных и плановых. Часть из них уже реализуется с 1 января 2009 года, соответственно, была продумана заранее. Другая половина смотрит в перспективу до 2020-го. Сама же программа посвящена 2009 году, т.е. речь должна идти о том, что должно быть принято и введено в действие уже завтра для ликвидации последствий кризиса. К примеру, снижение тарифов тех же естественных монополий на 1 рубль поспособствует увеличению внутреннего спроса. Но, к сожалению, есть подозрение, что в итоге областное правительство скажет: «Мы одобряем!», несмотря на несогласие общественности нашего региона. Признать некомпетентность федералов никто не решится! Слишком дорого это может стоить в политическом и экономическом смыслах...

Виктория Чирва.

Внимание: конкурс!

Торгово-промышленная палата Оренбургской области совместно со Школой Бизнеса «AGRANT» организует конкурс «Лучшее бизнес-решение» среди предпринимателей, менеджеров и маркетологов.

Основные цели:

· создание благоприятных условий для формирования профессиональной компетентности участников Оренбургского бизнес-сообщества;

· предоставление специалистам возможности оценки профессионального уровня и повышения квалификации в соответствии с международными стандартами.

Каждый участник сможет попробовать свои силы в решении бизнес-кейсов, которые используются в Европе для подтверждения профессиональной квалификации менеджеров и маркетологов, в том числе при приеме на работу.

Победители конкурса получат возможность повысить свою квалификацию на льготных условиях в Школе Бизнеса «AGRANT» по программе MBA Школы Бизнеса Открытого Университета Великобритании или программе «Профессиональный маркетинг» Международного центра обучения менеджменту (IME, Финляндия).

К участию в конкурсе приглашаются предприниматели, менеджеры, маркетологи, работающие в Оренбурге и области.

Сроки проведения: с 18 марта по 5 мая 2009 г.

Регистрация участников - до 24 апреля 2009 г. на сайте Школы Бизнеса «AGRANT» www.agrant.ru или по телефонам: (3532) 222-601, 37-33-97.

Основной этап конкурса - 24 апреля 2009 года.

Участникам будет предложено в течение трех часов письменно проанализировать бизнес-ситуацию (кейс) в области маркетинга/менеджмента и найти решения.

Подведение итогов конкурса - до 5 мая.

Дата церемонии награждения победителей конкурса будет объявлена дополнительно.

Задать вопросы и узнать подробности Вы можете у Ирины Сергеевой по телефонам:

(3532) 222-601, 37-33-97, 8-927-311-51-99, e-mail: orenburg@agrant.ru

AGRANT BUSINESS SCHOOL

Конкурс профессионалов инженерного мастерства

12 марта т.г. на базе Оренбургского областного бизнес–инкубатора состоялся VI областной конкурс профессионального мастерства «Инженер года». Организаторами конкурса выступили: Правительство Оренбургской области, Оренбургский областной союз промышленников и предпринимателей (работодателей), Оренбургский ЦНТИ и Федерация организаций профсоюзов Оренбургской области. Генеральными спонсорами конкурса стали ПФ «Доверие» и филиал «МРСК-Волги-«Оренбургэнерго».

В конкурсе приняли участие 52 специалиста инженерных специальностей от 25 предприятий и организаций Оренбургской области, в том числе: ОАО «Уральская Сталь», ОАО «Оренбургэнерго», ОАО «Оренбургнефть», ОАО ПО «Стрела», ЗАО «Газпром нефть Оренбург», ООО «ВолгаУралНИПИгаз» и другие.

Участникам конкурса предстояло продемонстрировать свои теоретические знания в форме письменного тестирования, после чего пройти конкурсное собеседование, направленное на выявление профессиональных навыков участников. Наряду с опытными специалистами в конкурсе приняли участие и молодые. Средний возраст участников составил 38 лет. Самому молодому на момент проведения конкурса исполнилось 22 года, самому опытному - 62 года.

Рассмотрев результаты конкурса, жюри отметило возросшую грамотность конкурсантов и соответствие их знаний требованиям современного производства. На основании анкетирования, проводимого на предприятиях области, тестирования и собеседования жюри приняло решение присвоить всем участникам конкурса звание «Профессиональный инженер Оренбургской области», а победителям присвоить звание «Инженер года».

Победителями конкурса в следующих номинациях признаны:

«Конструкторы»

Калёнов Федор Юрьевич ОАО – «ВПК «НПО машиностроения» Филиал КБ «Орион»

«Технологи»

Константинов Владимир Владимирович – ОАО ПО «Стрела»

«Специалисты инженерно-технических служб» промышленных организаций

Егоров Алексей Анатольевич – ОАО «Оренбургнефть»

«Специалисты инженерно-технических служб» промышленных организаций среди молодых специалистов

Добрынин Евгений Сергеевич – ООО «Медногорский медносерный комбинат»

«Специалисты инженерно-технических служб» строительных организаций

Гривко Сергей Александрович – «ОМУС-1. Инженерные системы»

«Специалисты инженерно-технических служб» строительных организаций среди молодых специалистов

Гурьянова Вера Михайловна – ООО «КВК»

Также жюри конкурса отметило ряд лауреатов, в число которых вошли представители таких предприятий, как: ООО «Оренбургская буровая компания», ЗАО «Газпром нефть Оренбург», ООО «УК «Октябрьская» (г. Орск) и другие.

Победители и лауреаты рекомендованы для участия во Всероссийском конкурсе «Инженер года – 2009» и будут внесены в издание «Энциклопедия инженеров Урала».

В рамках конкурса состоялся семинар на тему «Инновационная стратегия развития предприятия». Участникам были представлены следующие темы: «Роль информационных технологий в инновационном развитии производства», «Актуальные вопросы промышленной политики», «Вопросы энергосбережения и их решение на региональном уровне» и другие. В ходе семинара каждому слушателю был вручен сертификат доступа к работе с бизнес-порталом www.orenprom.com. Каждый инженер теперь может самостоятельно вносить свои разработки в региональную базу данных, для продвижения информации о ней на другие предприятия области и России в целом.

Также на конкурсе состоялась защита инновационных проектов участников. На суд жюри были представлены презентации инновационных разработок, таких как: «Оптимизация автоматизации жизненного цикла изделий», «Технические решения при модернизации систем телемеханики и связи для генерирующих объектов», «Способ термической переработки изношенных шин и резиновых изделий», «Вырезка технологического окна в эксплуатационной колонне» и другие.

Областное жюри отметило, что все представленные разработки имеют практическую значимость и временную актуальность, а также организационную и техническую проработанность. По результатам защиты победителями названы: Иекель Виталий Александрович – ОАО ПО «Стрела» с разработкой «Комплект пилонов установки вооружения самолета Як-130» и Кузнецова Галина Петровна – филиал ОАО «МРСК – Волги» - «Оренбургэнерго» с проектом «О способах защиты электрических линий от намерзания льда».

На торжественной церемонии закрытия конкурса оргкомитет и участники отметили, что VI областной конкурс «Инженер года» прошел успешно и это напрямую связано с высокой активностью предприятий области, которые несмотря на мировой финансовый кризис направили своих представителей для участия в конкурсе.

Служба по связям с общественностью ОСПП.

За - дело!!!

Деловая персона. Любой человек, выполняющий какое-нибудь дело, может претендовать на это звание. С другой стороны, среди обывателей прочно укрепилось мнение, что деловым может быть назван человек, занимающийся делом масштабным, значимым, способный разрабатывать и претворять в жизнь проекты, приносящие прибыль и (или) моральное удовлетворение. Современный экономический словарь дает следующее определение понятию «деловой»: свойство человека и реальное проявление этого свойства, заключающееся в мобильности, предприимчивости, инициативе. Подобные качества особенно важны для бизнесменов. А только ли для них? Разве чиновник, депутат или социальный работник не должны обладать всеми перечисленными качествами? По сути, любой из представителей этих благородных профессий является менеджером, деловым человекам в определенной сфере нашей жизни. И каждому из них постоянно приходится принимать решения, решать экономические и ситуационные задачи, управлять персоналом, давать и принимать советы. И все это на фоне хитрых сплетений взаимоотношений, экономических связей и подковерных интриг.

«Рейтинг деловых персон Оренбуржья» - такое исследование решил провести наш журнал. Напомним, что несколько лет назад мы уже проводили подобную оценку делового сообщества региона. Тогда была разработана методология проведения данного рейтинга (ее описание в материале «**Мы считали, мы считали...**»). Сегодня было бы интересно сравнить результаты и определить, насколько поменялась отраслевая структура лучших менеджеров региона, появились ли новые персоналии, какие виды деятельности способствуют появлению новых лидеров. Кроме того, анализ результатов позволит нам оценить, повысился ли, по мнению наших экспертов, общий уровень профессионализма (в широком смысле этого слова) деловой элиты области. Лидеры «делового» рейтинга - это лидеры и в политике, общественной жизни как по влиятельности, так и по поступкам. Они формируют «деловую моду». Желание понять – кто эти персоналии – важно еще и потому, что сегодня активно обсуждается формирование президентского кадрового резерва. Неужто кроме Кулагина нет достойных? И если есть, то насколько они отстают от уже отмеченного? Поэтому еще одной целью «Рейтинга...» стало определение и оценка лидеров деловой элиты области, выявление их наиболее типичных качеств и характеристик.

Кто-то может усмотреть в нашем рейтинге идеологическую подоплеку... Конечно, если бы мы ставили перед собой такую цель, то это, с одной стороны, расширило бы рейтинг, с другой, придало бы больше «политического веса» его составителям. Но к такой задаче редакция не прибегала. Наша задача – при минимальном вмешательстве в процесс дать возможность экспертам оценить максимальное количество претендентов.

Первый вопрос, вызвавший дискуссию, – сам объект исследования. Под понятием «деловая персона» мы подразумевали человека, занятого в бизнесе, политике или власти. Человек с финансовыми и интеллектуальными возможностями и профессиональными качествами, обладающий неким статусом в обществе, степенью доверия окружающих, уважением, влиянием... При этом кандидат должен быть человеком с активной позицией, способным оказывать наибольшее влияние на ситуацию в регионе или отдельные сегменты экономики. Это лидер, руководитель и управленец в одном лице!

Сиамский двуглавый орел

«Рейтинг деловых персон Оренбуржья» подтвердил характерное для провинциальной России понимание элитарной самодостаточности. Размер капитала настолько невелик, что только депутатский мандат и переход в структуры исполнительной власти позволяют позиционировать влияние в регионе. В связи с этим уместно говорить о слиянии этих сфер, поскольку пребывание во властных структурах благотворно сказывается на качестве результатов (прибылей) личных бизнесов.

«Открытые» персоны

Составление рейтингов - занятие достаточно трудное, а комментарии к ним – неблагодарное. Как правило, все, кроме лидеров рейтинга, усматривают какой-то субъективизм в оценках. Возможно, и при проведении этого исследования также были какие-то недостатки, но уже сам факт, что в области сделана попытка независимой оценки веса деловой элиты Оренбуржья, заслуживает внимания. Мы надеемся, что оценки, данные экспертами, позволят лидерам делового сообщества области задуматься над тем, как воспринимает их общественность, и улучшить свою работу. К сожалению, немногие кандидаты рейтинга были оценены по высшему баллу, таких практически и нет, так что даже лидерам рейтинга есть над чем работать.

О резидентах и новичках

Новичок рейтинга, Сергей Горохов, как персона непубличная и связанная с современной организацией торговли (что само по себе воспринимается как негативный факт), в определенном смысле неожиданно попал в наш рейтинг в связи со стремительным развитием и процветанием сети «Патэрсон». Эксперты отмечают многообещающие деловой подход и чутье (хотя не без личностных целей), что возможно выльется в получение преференций от властных структур для развития сети в регионе.

В качестве «серого кардинала» в рейтинге представлен Александр Зеленцов. Результат неожиданным не назовешь, скорее, это медленное возвращение к утраченным пару лет назад позициям влияния. Александр Зеленцов в силу своего характера, деловых способностей и солидного капитала, а также обширных связей (например, серьезные контакты с лидерами ФПГ страны), которыми он обзавелся на посту первого заместителя губернатора, не мог долго пребывать в тени. Влияние и связи не исчезают с уходом человека из публичной сферы - они достаточно инерционны. Александр Зеленцов был и остается влиятельной фигурой - на этом сошлись мнения специалистов.

Катализатор - Центр

Россия - страна с ярко выраженной столичной эгоцентристской ментальностью. Эта черта распространяется и на области. Оренбург является региональным политическим и финансовым центром (собеседники говорят о так называемом «Оренбургском Садовом кольце»). Директор консалтинговой фирмы «Ученый Совет» Татьяна Денисова полагает, что бизнес и бизнесмены «плодятся» там, где есть потребление, обеспеченное уровнем доходов населения и близостью структур, принимающих решения о распределении бюджетных средств. Уровень доходов населения областного центра значительно выше, чем в среднем по области. Орск пребывал в многолетней стагнации, а те результаты, которые наработаны в последние 4-5 лет, пока нивелируются кризисом. «Все в Оренбургской области зависит от Оренбурга, - уверен Аркадий Пронин, главный редактор «Орен-ТВ». - Глупость, заблуждение, но данность одновременно!» Валерий Солодкий грешит на закрытость процессов и чужие правила игры: «Плохой пиар и закрытость процессов как во власти, так и бизнесе приводят к тому, что становятся известны не реальные деятели, а формально-отчётные фигуры, улыбающиеся с отчётных боевых агиток корпораций и администраций. Поэтому в отсутствии реального управления «карманные» фигуры ближнего круга (в том числе территориально) заменяют действительность, препятствуя развитию процессов. Независимых организаций в регионе ни в какой из сфер нет, и никто – от несуществующей общественности и местного самоуправления до федеральных структур – в наличии этих независимых структур не заинтересован».

В силу этих причин большинство лидеров (12 человек) «Рейтинга деловых персон Оренбуржья» проживают именно в столице области. Иногородними «вождями» выступают Александр Берман, Сергей Шишковец и Юрий Берг. Первые два - квалифицированные топ-менеджеры, поставленные свыше и выступающие представителями социально ответственного бизнеса, недавно усвоили разницу между благотворительностью и меценатством (предполагаем, что в связи со сменой руководства металлургического гиганта на следующий год в рейтин-

Наиболее уважаемую персону из руководящей элиты региона - губернатора Алексея Чернышева - мы сознательно не включили в наш рейтинг, признав нерушимость авторитета региональной власти. Алексей Чернышев по-прежнему является политиком номер один, самой влиятельной деловой персоной. За Оренбургскую область можно лишь порадоваться – у руля человек, который практически не вызывает нареканий ни у федеральной власти, ни у регионального делового сообщества. Кстати, по этим же причинам и первый вице-губернатор области Сергей Грачев не сравнивается с другими кандидатами. Его статус и влияние на процессы, происходящие в регионе, настолько велики, что вряд ли позволят остальным претендентам конкурировать за лидерство. Напомним, что список, формируемый экспертами первого ранга, оставался открытым, так что фамилия главного руководителя области и его первого зама многократно упоминались специалистами.

И еще один человек волевым решением составителей рейтинга был исключен из списка претендентов. Это новый Главный федеральный инспектор по Оренбургской области Игорь Удовиченко. Мы посчитали, что оценивать его профессионализм на новой должности еще рано, а по предыдущей работе – не имеет смысла. Слишком резко Игорь Александрович поменял свой статус, а значит, и возможности. А вот через годик – пожалуйста. Насколько последний в дальнейшем наберет «деловой вес», покажет время. Но потенциальные возможности, подкрепленные всеми рычагами политического и административного веса, для этого у него возросли, в том числе и в силу личных качеств: напористость, азарт, предприимчивость и отсутствие авторитетов. Тем более что некоторые эксперты эту фамилию не забыли упомянуть.

ге будет другой состав от «сборной» востока). Юрий Берг как глава города продолжает спасение Орска от стагнации. Косвенно ко второй группе можно отнести и депутата Госдумы Александра Когана. Даже находясь в Москве, через свою команду он занимается разрешением проблем с местной спецификой.

Журналист газеты «Оренбургская неделя» Татьяна Юлаева считает, что Оренбургская область разбита на вотчины: «Восток – это металлурги, запад – нефтяники, центр – газовики. И в каждой из них свои влиятельные фигуры как в бизнесе, так и в политике, и свои СМИ, которые их раскручивают. Если провести данное исследование в каждой из «вотчин» самостоятельно, то, на мой взгляд, рейтинг деловых людей Оренбуржья может оказаться несколько иным».

Вполне справедливое замечание, особенно с тем условием, что сами эксперты из Оренбурга. В этом кроется издержка методики исследования. «Привычнее смотреть на свой «курятник». Думаю, что не все процессы, идущие, например, в Орске, в том числе и в сфере бизнеса, на слуху в Оренбурге. Когда готовятся «переделы» сфер влияния, то об этом не принято кричать на каждом углу. Что происходит в сельском хозяйстве – тоже, по большому счету, «тайна». Но ведь Шегурова не стало – и это говорит о многом», - считает Марина Солодкая, доктор философских наук, профессор Оренбургского института МГЮА.

Деловой патриархат

В нашей стране исторически более сильную позицию занимали патриархальные устои общества, когда женщина на законных основаниях считалась неравной в правах мужчине. Судя по нашему исследованию, эти устои сильны и сегодня, в цивилизованном XXI веке - ни одна женщина не попала в лидеры деловой элиты области. Хотя в общем списке кандидатов было 6 претенденток. Председатель оренбургского регионального отделения общероссийской общественной организации «Деловые женщины России» Вера Рындина так прокомментировала сложившуюся ситуацию: «Чем меньше город и «глуше» район, в котором он находится, тем сильнее там, как правило, патриархальные устои. Причем особенно это проявляется во властных кругах, что делает для женщины раскрытие своего потенциала весьма непростой задачей с административной точки зрения. Партнерам-мужчинам часто оказывается проще найти общий язык, и женщин в свою команду они берут неохотно».

Женщин-руководителей и бизнес-леди в Оренбурге достаточно много. Но судя по показаниям наших собеседников, не все мужчины (руководители и предприниматели) готовы сегодня воспринимать бизнес-леди как надежных и деловых партнеров. «Когда начинаешь строить отношения с новым партнером, то он неизбежно оценивает тебя сначала как женщину, а уже потом как руководителя», - поделилась мнением Вера Павловна.

Набрали в весе

Отвечая на вопрос, какая из персон сейчас стремительно набирает «деловой вес», эксперты единогласно сошлись на фамилии Дмитрия Кулагина (2-е место в рейтинге), многократно упоминая его в ответах. Это объясняется активизацией интересов определённых групп влияния в области - новой и старой элиты. Соответственно, новая элита формируется (реально или пока только списочно) по линии администрации президента: случай с вхождением Дмитрия Кулагина в президентскую сотню тому подтверждение. Татьяна Денисова так отозвалась о председателе ЗС области: «Профессиональный чиновник и управленец, не связанный серьезным собственным бизнесом, Дмитрий Кулагин заметно прибавил «политического веса», став более самостоятельной фигурой. Как не всякая кухарка может управлять государством, так не всякому бизнесмену удается разделять «свое» и «государственное». По словам заместителя редактора газеты «Оренбуржье» Юрия Мещанинова, сегодня нужны новые лидеры, не намылившие глаза и активно не радеющие на телеэкранах за интересы партии.

Прибавил в «весе» и депутат Александр Коган (5-е место в рейтинге). Но его стремительный набор «делового веса», конечно, не назовешь явлением именно сегодняшнего дня. Говорящая должность, большие амбиции и хорошие способности делают свое дело.

Власть=политика=бизнес

Персонально политики в их общественном и публичном виде и политические процессы сейчас незначимы, считают эксперты. Понятие «ответственность» отсутствует сегодня при неразвитости гражданского общества и при активизации антиобщественных процессов и тен-

Таблица расстановки сил на поле деловой элиты Оренбуржья с критериями оценки

№№	ФИО	КРИТЕРИИ (с учетом весовых к-тов)						ИТОГО
		Профессионализм	Умение собрать команду и делегировать ответственность	Размер управляемого капитала (для представителей власти - управляемая часть бюджета)	Контроль над средствами коммуникации (и СМИ)	Принадлежность к группе влияния	Хорошая деловая репутация	
1	Владимир Киданов	1,80	0,85	0,55	0,18	1,00	1,04	5,42
2	Дмитрий Кулагин	1,74	0,80	0,51	0, 25	1,16	1,10	5,31
3	Владимир Грабовский	1,71	0,78	0,49	0,21	1,04	1,02	5,25
4	Юрий Берг	1,59	0,81	0,49	0,21	0,92	1,08	5,10
5	Александр Коган	1,59	0,76	0,45	0,22	1,08	0,92	5,02
6	Юрий Мищеряков	1,59	0,75	0,56	0,23	1,04	0,84	5,01
7	Александр Куниловский	1,71	0,81	0,46	0,17	0,86	0,94	4,95
8	Александр Зеленцов	1,74	0,78	0,48	0,14	0,86	0,90	4,90
9	Сергей Иванов	1,47	0,69	0,49	0,22	1,06	0,92	4,85
10	Сергей Шишковец	1,53	0,70	0,44	0,16	0,82	0,86	4,51
11	Александр Берман	1,56	0,66	0,43	0,16	0,76	0,90	4,47
12	Юрий Самойлов	1,47	0,70	0,47	0,13	0,72	0,96	4,45
13	Виктор Кажаев	1,38	0,68	0,41	0,18	0,80	0,86	4,30
14	Виктор Тонких	1,35	0,61	0,42	0,17	0,84	0,76	4,15
15	Сергей Горохов	1,38	0,66	0,33	0,09	0,50	0,76	3,72

денций. «Политика значима как сфера реализации и защиты интересов социально-политических, экономических групп; как сфера перераспределения влияний и борьбы за власть, реализации власти, и в этом отношении почти все персоналии рейтинга – реальные политики», - утверждает Валерий Солодкий.

Татьяне Юлаевой думается, что время политиков в чистом виде осталось в прошлом веке. Одни вплотную занимаются собственным бизнесом или лоббируют чьи-то интересы, зарабатывая на этом не очки, а деньги, другие, немногие - актерствуют. Впрочем, если депутатов считать политиками, то в рейтинге есть и Киданов (1-е место в рейтинге), и Коган (5-е место в рейтинге), и Куниловский (8-е место в рейтинге), которые отнюдь не теряют свое влияние на бизнес-процессы, по мнению журналиста «ОН». Лидеров рейтинга можно рассматривать не просто как единственно политиков и параллельно бизнесменов, но и как отдельных представителей формальных организаций и полноценных групп (как правило, федерального уровня или связанного с ним). «Политики, которые еще и бизнесмены, имеют большее влияние на СМИ, их охотнее показывают, о них чаще пишут, они кажутся менее официальными и вызывают большее доверие», - поделился своими мыслями замредактора газеты «Оренбуржье» Юрий Мещанинов.

Как выяснилось, немного политиков удостоилось упоминания в «Рейтинге деловых персон Оренбуржья». Непопулярная сейчас у населения профессия - политик. В период предвыборной кампании населению пророчат все, после - ничего. «Непопулярность политиков связана еще и с тем, что большинство из них просто малоинтересны, либо являются ставленниками власти и бизнеса, - уверил нас президент Торгово-промышленной палаты Оренбургской области Виктор Сытежев, - соответственно, находятся в их тени».

Но это не означает, что нынешние народные избранники потеряли свое влияние на бизнес-процессы. Конечно, в относительно благополучные времена роль политики для бизнеса чуть ослабляется – работают старые накатанные и отработанные схемы, их надо только поддерживать и незначительно корректировать. «В период же кризиса роль политического влияния возрастет, т.к. правила игры в бизнесе меняются: если не стрелять, то надо договариваться», - рассуждает доктор философских наук, профессор Оренбургского института МГЮА Марина Солодкая.

Да - сопряженности, нет - напряженности!

Лидеров списка принадлежности к наиболее известным и авторитетным структурам можно разделить на несколько групп. Во-первых, по отраслевой принадлежности, выявляющей на каких «китах» стоят деловые персоны области, и какие интересы они лоббируют. Как выяснилось, большинство кандидатов в «Рейтинг» – представители властных структур, второе место принадлежит финансистам, третье место разделили строители и ритейлеры. Остальной расклад демонстрирует таблица «Отраслевая принадлежность кандидатов в «Рейтинг деловых персон Оренбуржья». Преобладание представителей органов власти объясняется тем, что последние заинтересованы в формировании своего имиджа, соответственно, продвигают себя в СМИ, влияя на общественное мнение. Вывод – народ знает героев (или антигероев) в лицо. Финансисты удостоились серебра в силу приближенности к руководящим кругам и достаточно активного позиционирования своего бизнеса в период жесткой конкуренции на финансовом рынке. Тем более многие из них управляют подконтрольными власти банками.

Первое место Владимира Киданова объясняется большей частью его работой на общественном «поле».Только Юрий Самойлов (13-е место в рейтинге) – «чистый» банкир. Как отмечают эксперты, слабое представительство банкиров среди лидеров объясняется тем, что банки стали играть второстепенную роль обслуживающего сектора реаль-

Итоговый рейтинг топ-менеджеров региона, составленный ФЭБ в 2004 году

ФИО	Итого
Трофимов («Оренбургэнерго»)	5,18
Зеленцов (ОРИХ)	4,97
Коган (депутат Гос. Думы)	4,97
Куниловский (группа компаний «Ликос»)	4,9
Старостин (Гайский ГОК)	4,76
Киданов (Банк «Русь»)	4,76
Коннов (председатель КУГИ и ПР области)	4,48
Гафаров («Митаз-Холдинг»)	4,48
Кривоносов (Медногорский МСК)	4,41
Шишкин («Межрегионгаз»)	4,34
Рябова («Южуралнефтегаз»)	3,99
Левин («Оренсал»)	3,92
Киселев («Уралэлектро»)	3,78
Бондаренко (ОГУ)	3,71
Жарков («Оренбургпродконтракт»)	3,43

Первое, что бросается в глаза при сравнении итогов двух рейтингов, это значительное усиление роли административного ресурса для успешности ведения бизнеса. Если в 2004 году половина участников топ-листа лишь весьма натянуто могла быть причислена к кругу приближенных к власти, то в 2009 только двое топ-менеджеров не могут быть удостоены этого почетного звания. Таким образом, тезис, что для успешного продвижения бизнеса необходимо быть около или во власти, выдвинутый нашим журналом пять лет назад, нашел свое полное подтверждение в топ-листе-2009.

Второй момент, на который стоит обратить внимание, - это резкое увеличение веса представителей ТЭК в рейтинге. Если количественно состав представителей этой отрасли не поменялся (3 против 3 плюс Зеленцов в обоих случаях), то качественные изменения несравнимы. Лидеры предприятий ТЭК второго эшелона сменились топ-менеджерами ТНК-ВР и «Газпром добычи Оренбург». Впрочем, увеличение «веса» ТЭК в рейтинге – это прямое следствие усиления роли отрасли в экономике России.

Третий аспект – рост среднего балла, полученного лидерами рейтинга. Если в 2004 году он составил 4,4 балла, то в 2009 – 4,76. Скорее всего, дело тут не в завышенных оценках экспертов, а в действительном росте профессионализма оренбургских управленцев.

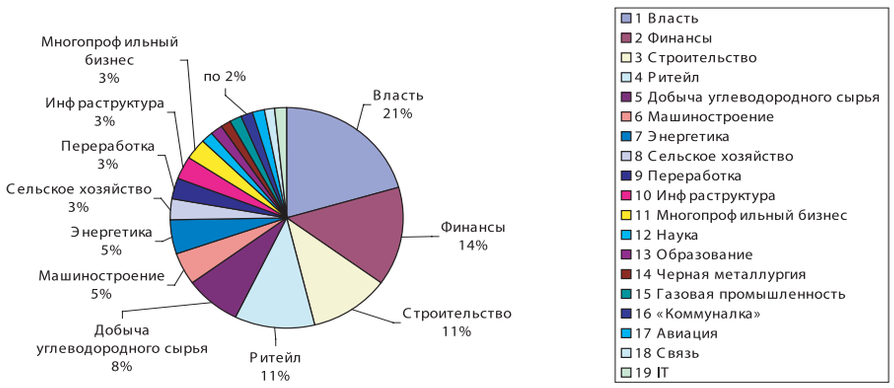
И еще один момент. Вызвал удивление тот факт, что в рейтинг 2009 не попал один из ведущих менеджеров-чиновников области Михаил Коннов, который в 2004 году занял общее 7 место, а в двух номинациях даже победил. Объяснение этому, на наш взгляд, только одно. Не потеряв в профессионализме, Михаил Федорович резко забросил, что называется, «публичную» деятельность. С чем это связано – сказать сложно. Но факт остается – эксперты просто забыли эту фамилию, следовательно, в список «Топ-15» он не попал. Мы считаем, что в этом состоит одна из проблем рейтинга, когда имиджевые аспекты мешают объективной оценке претендентов.

ной экономики, а их собственные капиталы не позволяют вести серьезную инвестиционную политику в регионе. Оренбургская область является территорией с неразвитым территориальным банковским сектором, утраченным местными деловыми элитами контролем над добычей и переработкой полезных ископаемых, металлургией и пр. ... В связи с этим, как считает Татьяна Денисова, директор консалтинговой фирмы «Ученый Совет», самореализация возможна для большинства персон либо в политике, либо в управлении, либо в строительстве и ритейле. Именно им и принадлежит третье место в общем списке «Рейтинга».

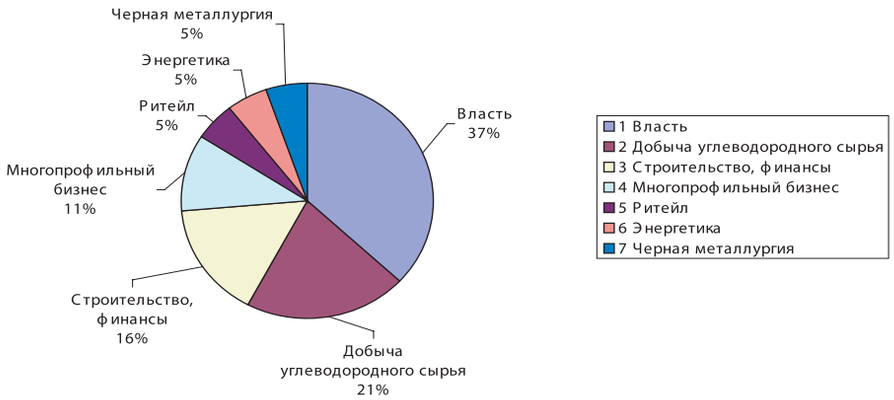
Прямая зависимость как структуры, так и величины бизнеса от близости к власти (и связанные с этим возможности), стройно выстраивает схему, которая пляшет от бюджета: люди власти (распределение бюджетных денег) - финансисты разного уровня (физическое прохождение бюджетных денег)- строители - (самая ресурсоемкая сфера бизнеса в последние годы - госкредиты, доступная ипотека, накопления граждан и т.п.) - ритейлеры - (последнее звено, где аккумулируются деньги после оборота). По мнению директора и главного редактора «Орен-ТВ» Аркадия Пронина, оренбургские газовики и нефтяники не попадают в звенья данной схемы, т.к. мало влияют на распределение ресурсопотоков. «Представители власти и финансисты останутся на первых позициях и дальше, строители и ритейлеры в силу кризиса могут выйти из списка приведенных персоналий», - пророчит Олег Бракоренко, генеральный директор ООО «*Оренбург - Медиа*».

Что касается отраслевой принадлежности Топ-15 «Рейтинга деловых персон Оренбуржья», то здесь наблюдается несколько иной расклад. Первое место неизменно - за власть предержащими. Второе место заняли добытчики углеводородного сырья – амбициозные лидеры по натуре, одержимые желанием получить прибыль из недр земных. Оренбуржье, как известно, славится местами, помазанными «черным золотом». Они, как цветочный нектар, влекут к себе отовсюду федеральных «бизнес-мух». Последние, как правило, сами «не прилетают», сажая на место управляющего - профессионального и опытного топ-менеджера (Владимир Грабовский - 3-е место, Сергей Иванов - 10-е место в рейтинге, Сергей Шишковец - 11-е место в рейтинге, Александр Берман-12-е место). Строители и финансисты закрепили за собой третье место.

Отраслевая принадлежность кандидатов в «Рейтинг деловых персон Оренбуржья»



Отраслевая принадлежность лидеров «Рейтинга деловых персон Оренбуржья»



Парадокс, но в окончательном списке лидеров рейтинга нет такого серьезного представительства финансовых кругов (см. таблицу «Отраслевая принадлежность лидеров «Рейтинга деловых персон Оренбуржья»).

Представитель руководящей элиты, по мнению экспертов, способен реализовать себя в различных отраслях экономики, причем независимо от региона России. Его профессиональные способности от этого не становятся хуже. Поэтому мы выявили моноотраслевую и полиотраслевую принадлежность лидеров «Рейтинга деловых персон Оренбуржья». Первая предполагает занятость персоналии только в одной отрасли, вторая – в двух и более отраслях. Итак, только в одной отрасли занято 11 человек, большая часть которых является представителями властных структур. Одновременно в нескольких сферах деятельности работают 4 человека, к примеру, Александр Зеленцов, Владимир Киданов.

Олег Авдеев, вице-президент Торгово-промышленной палаты Оренбургской области считает, что универсальность является одной из важнейших качеств руководителя: «К примеру, как менеджер Александр Иванович Зеленцов универсален: он возглавляет ряд структур, причем совершенно разного профиля, поэтому его лидерство здесь полностью оправдано».

О цепочках влияния

Основные ресурсы влияния и каналы их перераспределения сейчас, в основном, везде одинаковы. В области, где процессы реализации влияния носят особенно закрытый характер, замкнутость этих сфер влияния и изолированность их от других ещё более усугубляются. Власть, добыча углеводородного сырья, строительство, финансы, многопрофильный бизнес, черная металлургия, ритейл, энергетика...

Мы попытались разобраться, что с чем взаимосвязано, точнее - кто с кем.

В этой машине влияния и распределения ресурсопотоков лидирующее положение досталось Владимиру Киданову, управляющему ОИК Банк «Русь» и председателю Комитета ЗС области по вопросам бюджетной, налоговой и финансовой политики. Самый высокий уровень профессионализма именно у

него, судя по оценкам экспертов. А значит, «ФЭБ» присуждает титул «Человек года» Владимиру Киданову. Второе место закреплено за Дмитрием Кулагиным, председателем ЗС Оренбургской области, как фигурой, набирающей в «деловом весе». Распределение финансовых ресурсов в Оренбургской области - вот киты провинциальных лидеров. К ним поближе держатся и все остальные! К бюджетному распределению далее выстраивается уже очередь. Порядок в данном случае - понятие относительное. Так что наше исследование можно назвать своеобразным видением данной очереди.

Бронзу разделил Владимир Грабовский, топ-менеджер ОАО «ТНК-ВР Менеджмент». Эксперты считают, что в области проводится очень грамотная компания по пропаганде достоинств как бизнеса ТНК-ВР в целом, так и Владимира Соломоновича лично. Так что продуманный PR еще никому не мешал, а в случае с Грабовским только помогает высветить несомненные высокие профессиональные качества. Очевидно, в сознании экспертов имена людей, управляющих бизнесом федеральных или мировых ФПГ на территории области, ассоциируются с представительским лицом компании, и наши респонденты наградили их ожидаемыми, но несуществующими полномочиями.

Отдельно хотелось бы сказать о Юрии Мищерякове (6-е место в рейтинге). По мнению экспертов, он продолжает пользоваться авторитетом среди населения и любовью СМИ. Это 100-процентный русский градоначальник. При этом с годами его роль в преобразовании Оренбурга в цивильный российский город будет оценена более высоко, чем сейчас, спрогнозировала Татьяна Денисова.

Как известно, там, где лидеры, есть и отстающие. В большинстве случаев респонденты довольно резко реагировали на имя Виктора Тонких, первого заместителя главы города (14-е место в рейтинге), и Сергея Горохова, руководителя ООО «Сеть универсамов «Патэрсон» (15-е место в рейтинге). Хотя, на наш взгляд, само их присутствие в этом списке – уже большой успех.

Виктория Чирва.

Рейтинг деловых персон Оренбургской области по критериям оценки

Помимо вычисления общих лидеров нашего «Рейтинга деловых персон Оренбуржья» мы выявили победителей по каждому критерию оценки. Картина получилась следующая…

Профессионализм

Профессионализм современного руководителя – это обладание фундаментальными знаниями теории управления, полученными в ВУЗе и развитыми на практике. Кроме того, это талант лидера, помноженный на вышеназванные качества, что дает богатый опыт работы и позволяет принимать грамотные системные решения.

№	ФИО	Профессионализм
1	Владимир Киданов	1,80
2-3	Дмитрий Кулагин, Александр Зеленцов	1,74
4-5	Владимир Грабовский, Александр Куниловский	1,71

Умение собрать команду и делегировать ответственность

В любой крупной структуре или органе, помимо лидера, держащего в поле зрения деятельность в целом, складывается номенклатура людей, отвечающих за другие направления - финансы, кадры, технологии. Хорошая команда состоит из нескольких равноценно сильных партнеров, которые взваливают на себя отдельные бизнесы и полностью отвечают за них перед командой. Таким образом, управленцы, сумевшие создать хорошую команду, создают тем самым задел для процветания всей структуры.

№	ФИО	Командность
1	Владимир Киданов	0,85
2-3	Юрий Берг, Александр Куниловский	0,81
4	Дмитрий Кулагин	0,80
5-6	Владимир Грабовский, Александр Зеленцов	0,78

Размер управляемого капитала (для представителей власти – контролируемая часть бюджета)

Умение грамотно распоряжаться большими финансовыми потоками свидетельствует о профессионализме руководителя. Если один без труда руководит огромным предприятием и умело манипулирует финансами, получая при этом значительную прибыль, то другой способен распоряжаться лишь небольшими средствами и бизнесом только среднего или малого звена. В нашем случае, речь идет и о распределении бюджетных средств, что является категорией более тонкой...

№	ФИО	Размер капитала
1	Юрий Мищеряков	0,56
2	Владимир Киданов	0,55
3	Дмитрий Кулагин	0,51
4-6	Сергей Иванов, Юрий Берг, Владимир Грабовский	0,49

Контроль над средствами коммуникации (и СМИ)

Контроль над средствами коммуникаций в наш информационный век нельзя назвать незначительным условием успеха структуры или органа. И это доказывает тот факт, что почти все СМИ находятся под «зорким» оком своего учредителя. В современной России и Оренбургской области сейчас как никогда актуален лозунг «Кто владеет информацией, тот владеет миром», который можно еще перефразировать и изложить, как «Кто контролирует информационные потоки, тот может наиболее эффективно решать поставленные задачи». Речь идет и о рекламе, и о формировании положительного имиджа той или иной персоналии, лоббирование интересов, продвижение своих сторонников во власть.

№	ФИО	Контроль над СМИ
1	Дмитрий Кулагин	0, 25
2	Юрий Мищеряков	0,23
3-4	Александр Коган, Сергей Иванов	0, 22
5-6	Владимир Грабовский, Юрий Берг	0,21

Принадлежность к группе влияния

Под этим понятием следует понимать не только приближенность к власти, но и к предприятиям, к кон-

кретным лицам, реально влияющим на экономические процессы, происходящие в области и стране. Тем не менее, по мнению наших экспертов, приближенность к власти – это 90% успеха бизнеса. Действительно, большинство руководителей крупных предприятий или вышли из власти, или пользуются ее поддержкой. Нужно учитывать и тот факт, что представитель руководящей элиты одновременно может являться крупным чиновником, депутатом. Кстати, большинство депутатов ЗС Оренбургской области являются руководителями достаточно крупных и значимых для экономики региона предприятий. Видимо, в менеджерской среде наступило понимание, что власть – это не менее важный ресурс в управлении, чем команда или капитал.

Хорошая деловая репутация

Менеджмент - это предельно формализованная сфера, поэтому авторитет здесь - производная от послужного списка, от управленческих успехов руководителя. Существует, однако, иная сторона репутации, не связанная напрямую с управленческой практикой. Это большой опыт и глубокое знание отрасли, доскональное понимание специальности. Разумный лидер деловой элиты старается использовать этот тип репутации в своих целях.

№	ФИО	Принадлежность к группе
1	Дмитрий Кулагин	1,16
2	Александр Коган	1,08
3	Сергей Иванов	1,06
4-5	Владимир Грабовский, Юрий Мищеряков	1,04

№	ФИО	Хорошая деловая репутация
1	Дмитрий Кулагин	1,10
2	Юрий Берг	1,08
3	Владимир Киданов	1,04
4	Владимир Грабовский	1,02
5	Юрий Самойлов	0,96

Мы считали, мы считали…

Методология рейтинга была разработана в 2004-2005 годах специалистами журнала и Оренбургского государственного университета, представляющими кафедры «Менеджмент», «Управление персоналом» и «Антикризисное управление». Работу возглавляли доктора наук, профессора Алексей Тяпухин и Лидия Зеленцова.

Первый этап рейтинга состоял из отбора деловых людей Оренбуржья. На этом этапе был составлен список из 58 персон, достойных упоминания в заявленном рейтинге. Сам список хоть и был ограничен числом кандидатов, но оставался «открытым», то есть экспертов не ограничивали предоставленными фамилиями, но и предлагали добавить персоналий на собственное усмотрение. В порядке дальнейшего рейтингования из общего списка, сформированного экспертами, в лидеры выбились 15 наиболее часто упоминаемых персоналий.

Второй этап исследования включал в себя ранжирование выбранных персоналий по определенным категориям. Оценка кандидатов этого рейтинга производилась по следующим шести критериям:

1. Профессионализм;
2. Умение собрать команду и делегировать ответственность;
3. Размер управляемого капитала (для представителей власти – контролируемая часть бюджета);
4. Контроль над средствами коммуникации (и СМИ);
5. Принадлежность к группе влияния;
6. Хорошая деловая репутация.

Совместно с экспертами ОГУ мы присвоили вышеназванным качествам весовые коэффициенты.

На втором этапе дополнительно к основным экспертам подключились еще 40 экспертов второго ранга. Их задачей стало следующее: проставить баллы к уже предложенным 15 фамилиям и критериям по шкале от «0» до «7».

В качестве оценивающих экспертов выступили:

· представители СМИ, бизнес-объединений, консалтинговых организаций, научного сообщества;

· представители органов власти (как региональных, так и федеральных);

· представители бизнеса.

При выборе экспертов мы ориентировались на их знание и понимание экономических и управленческих процессов в регионе, а также на способность демонстрировать независимость взглядов и суждений для вынесения объективных оценок.

Затем мы высчитали средний балл по оценкам наших экспертов. Завершающим этапом подготовки рейтинга стало суммирование полученных баллов с учетом весовых коэффициентов. Таким об-

Власть - бизнесу, бизнес - власти

Представитель деловой элиты обладает умением делегировать полномочия таким образом, чтобы не возникло сбоев в работе структуры или предприятия. Это доверие, а значит, высокий уровень профессионализма, следовательно, сплоченная команда, что и приводит к положительным результатам во всех смыслах в деятельности внутри организации и в сфере сотрудничества с другими. Таким образом, быть достойным представителем деловой элиты, значит, уметь делегировать полномочия без ущерба для дела и обладать незапятнанной репутацией.

На основе проведенного исследования мы получили наглядное доказательство того, как общественность представляет деловую элиту региона. Эта «каста» все активнее занимает свои позиции в обществе. Лидеры деловой элиты вращаются во всех жизненно важных для экономики сферах. Рейтинг показал, что в Оренбуржье наиболее известными деловыми персонами являются те, кто связан с властью, был с ней связан или стремится во власть. Вероятная возможность застраховать бизнес от рисков и издержек, значит, влиять на процессы и, значит, быть частью властной структуры. Т.е. факт близости к власти воспринимается как обязательное условие успеха в бизнесе. Большинство власть предержащих сегодня – выходцы из бизнеса и, скорее всего, сохранили с ним самую тесную связь Соответственно, мы говорим о сращении власти и бизнеса, в некоторых случаях - власти, политики и бизнеса. Не становится ли сама власть бизнесом? Вот в чем вопрос!

И ответить на него сложно, т.к. ключевые решения федеральных подразделений и крупных корпораций готовятся в закрытом режиме как внутри этих субъектов влияния, так и в закрытом же контакте между властью и ФПГ. Однако, как считает Валерий Солодкий, в дополнение к этому в последнее время капитализация власти носит уже всё больше не личный, а сословно-клановый характер (с элементами партийно-бюрократических механизмов присвоения, распределения и субординации).

Отвечая на поставленный вопрос, имеет место быть и более жесткая точка зрения - власть не становится бизнесом, а всегда им была в России. Даже в советский период, когда именно вхождение во власть давало определенные экономические преференции. «Лоббизм хорошо оплачивается!» - подытожила Марина Солодкая.

Виктория Чирва.

разом, были определены лидеры всего рейтинга. Победителем рейтинга стала персоналия, набравшая наибольшую среднюю суммарную оценку по всем номинациям. По тому же принципу выявлен лидер по каждому из критериев.

Все эти шаги были предприняты для того, чтобы к минимуму свести субъективизм оценок и получить более или менее достоверный результат на основе полученных ответов. Таким образом, мы смело можем говорить о том, рейтинг получился открытый, без подтасовок и достаточно интересный для определенных кругов. Мы не претендуем на истину в последней инстанции, оценивая деловых персон нашей области, но смело заявляем, что эта информация будет полезна для более тщательного исследования кадрового состава деловой элиты области.

Россияне через два года смогут выбирать тарифные планы на услуги ЖКХ

В России через два года планируется ввести несколько тарифных планов на жилищно-коммунальные услуги, сообщила заместитель директора департамента ЖКХ Минрегиона РФ Людмила Соловьева.

«Мы через два года будем выбирать тарифные планы по воде, газу, свету, горячей воде, как выбираем сейчас тарифы на мобильную связь», — сказала она в ходе «круглого стола», прошедшего в рамках Всероссийского форума ЖКХ.

«Это реальная задача, которую мы себе поставили», — добавила Соловьева.

Вопрос более близкого будущего — введение двуставочных тарифов на услуги ЖКХ. То есть плата за эти услуги будет разделена на две составляющие: плата за мощность здания по приему ресурсов (постоянная составляющая тарифа) и плата за фактический объем потребления услуг (переменная составляющая). Плата за мощность будет оплачиваться всегда, отметила представитель Минрегиона.

«Постоянная составляющая (тарифа — ред.) будет всегда, вне зависимости от того, проживает ли гражданин в квартире или уехал, никаких перерасчетов в плате по постоянной составляющей не будет, это плата за доступ ресурса к дому», — пояснила Соловьева.

Плата по переменной составляющей тарифа будет зависеть от того объема услуг (вода, свет, газ и т.д.), который гражданин потребил. «Здесь, конечно, основной составляющей является переход на индивидуальные приборы учета», — отметила Соловьева.

ОТ РЕДАКЦИИ

После этих новостей в Интернете было опубликовано более 600 комментариев. Столько негатива не было даже тогда, когда объявили о повышении таможенных пошлин на ввозимые автомобили. И вдруг их все удалили. Понятно почему: оставлять ТАКИЕ комментарии – это подписывать приговор власти. Но ведь этот приговор вынесли люди, причем далеко не самая бедная ее часть (пользователи Интернета). В основном, естественно, эмоции. Но среди них нашлось немало фактов, которые прямым ударом в нос развенчивают все декларации о заботе о населении. Да и описание ситуации, творящейся в ЖКХ, позволяет сделать вывод, что сегодня это – одна из самых серьезных «криминальных» сфер экономики, в которой отмываются миллиарды долларов. Так получилось, что власть, в основном муниципальная, не имеет доступа ни к нефти, ни к золоту, ни к торговле оружием. Но у нее нашлось два источника неконтролируемого распределения средств, которые по своему финансовому потенциалу переплюнут вышеназванные – аренда площадей и тарифы ЖКХ. Подробнее о ситуации с тарифами в Оренбурге – на стр. 44.

В.Басаргин: «Государство не намерено замораживать тарифы на ЖКХ»

Государство не намерено замораживать тарифы на услуги жилищно-коммунального хозяйства, заявил сегодня журналистам по итогам 10-го всероссийского форума ЖКХ глава Минрегиона РФ Виктор Басаргин.

«Мы понимаем, что есть инфляционные и инновационные составляющие, поэтому заморозить и не давать развиваться системам водо-, энерго- и теплоснабжения просто нельзя», — сказал он.

Министр подчеркнул, что «мы либо финансируем за счет инвестиционной составляющей, либо перекладываем на население, потому что кто-то должен оплачивать развитие сетей и коммунальные составляющие, в том числе тепло- и энергоснабжение».

В частности, Федеральная служба по тарифам (ФСТ) не видит оснований для пересмотра тарифов естественных монополий на 2009 год, в том числе и на электроэнергию. По мнению ФСТ, экономически обоснованным уровнем тарифов для населения еще в 2008 году была цифра в 4 рубля за киловатт. При этом дальнейшее изменение тарифов на услуги естественных монополий в свете корректировки бюджета глава ФСТ Сергей Новиков считает нецелесообразным. По его словам, изменения в утвержденных в декабре 2008 года темпах роста тарифов возможны, но они могут коснуться 2010 года. «То, что мы изменили в декабре, относительно августовского прогноза, это как раз и был модифицированный прогноз, синхронизированный с поправками к бюджету. Не исключены изменения, но если будет разница, то мы ее учтем в следующий период — 2010 год», — заметил глава ФСТ.

Александр Волков, генеральный директор НП «Альянс проектировщиков Оренбуржья»:

«Государство впервые дает профессионалам возможность самим регулировать свою деятельность, а также эффективно защищать интересы членов сообщества»

Чем ближе 1 января 2010 года, тем больше вопросов возникает у представителей строительной и проектной индустрии. Дело не только в финансовом кризисе, из-за которого многие компании были вынуждены заморозить или приостановить реализацию своих проектов, но и во вступлении в силу Федерального закона № 148, в соответствии с которым лицензирование в сфере строительства, проектирования и инженерных изысканий заменяется саморегулированием. Споры вокруг этого закона и его своевременности продолжаются до сих пор.

26 декабря 2008 г. в органах юстиции было зарегистрировано НП “Альянс проектировщиков Оренбуржья”, учредителями которого выступили 16 проектных организаций Оренбургской области. Партнерство создано при поддержке Министерства строительства, жилищно-коммунального и дорожного хозяйства Оренбургской области. Председателем совета партнерства является заместитель министра Александр Соляник. На сегодня 81 организация вступила в партнерство. 25 марта было проведено общее собрание, на котором присутствовало более 100 представителей проектных организаций области. На нем были утверждены все документы, которые необходимы для подачи в Ростехнадзор для приобретения статуса СРО.

В период завершения этапа становления организаций, которые уже с начала 2009 года могут получить статус саморегулируемых, мы решили расспросить представителя одной из них о том, что такое саморегулируемая организация проектировщиков, в какие рамки должна быть поставлена деятельность проектного бюро, чтобы получить допуск на рынок и гарантировать заказчикам высокое качество выполняемых работ. На наши вопросы ответил руководитель НП «Альянс проектировщиков Оренбуржья» Александр Волков.

– Александр, чем ближе мы подходим к моменту прекращения выдачи лицензий организациям проектно-строительной сферы, тем больше накаляется обстановка. Многие организации надеются, что правительство «одумается» и продлит переходной период, а значит, и действующие лицензии?

- Паника возникает потому, что нашим коллегам просто не хватает точной информации о том, что происходит на самом деле. Ведь отсутствие надежных сведений, как известно, - благодатная почва для распространения самых нелепых слухов. Поэтому мы, со своей стороны, сейчас делаем все, чтобы держать профессиональное сообщество в курсе дела.

Что касается слухов о возможном продлении лицензирования, то нам ясно дали понять, что российское правительство не намерено менять своих решений в отношении развития саморегулирования в России. Поэтому в любом случае всем нам придется действовать в существующем законодательном поле. Вместе с тем я хочу еще раз обратить внимание, что смысл деятельности саморегулируемой организации заключается не только в замене лицензий разрешениями от СРО. Государство впервые дает профессионалам возможность самим регулировать свою деятельность, а также эффективно защищать интересы членов сообщества.

Причин появления некачественных проектов несколько. Самая серьезная – появление большого количества фирм, в которых работает лишь генеральный директор и бухгалтер. Получив заказ с помощью демпинга, такие “проектировщики” начинают метаться по городу, привлекая к работам специалистов крупных НИИ. Понятно, что саморегулируемая организация (СРО) в этой ситуации могла бы стать достойным инструментом отделения зерен от плевел.

- Чем сейчас занимается «Альянс проектировщиков Оренбуржья»?

- В настоящий момент мы находимся на стадии подготовки необходимого пакета документов для получения статуса саморегулируемой организации: формируем компенсационный фонд, готовим правила и стандарты профессиональной деятельности, занимаемся системой страхования и уже заметно продвинулись в этом направлении. Проводим консультации. По сути, процесс создания СРО набирает обороты. Собираемся мы еженедельно.

- Сколько членов предусматривает Ваша СРО?

- В саморегулируемую организацию по закону должно войти не менее 50 членов. Обязательным условием формирования СРО является создание компенсационного фонда в объеме не менее 500 тысяч рублей на каждого члена организации. В том случае, если компания страхует свою гражданскую ответственность, ее взнос в компенсационный фонд может быть меньше – от 150 тысяч рублей. Кроме того, в СРО должно быть принято три группы документов: требования к выдаче свидетельств о допуске к работам, правила контроля в области саморегулирования и документ, устанавли-

вающий систему мер воздействия на нарушителей.

Все это мы уже сделали. Сейчас в «Альянсе проектировщиков Оренбуржья» состоит уже более 80 проектных организаций.

– Какие рычаги Вы намерены задействовать, чтобы защищать интересы членов альянса?

- Во-первых, речь идет о создании эффективного механизма лоббирования (в хорошем смысле этого слова) интересов всего профессионального сообщества в органах государственной власти. У нас уже налажены конструктивные отношения с областными и городскими законодателями. Найдено взаимопонимание и с областным строительным министерством. Кроме того, альянс предполагает оказание юридической поддержки своим членам при возникновении проблемных ситуаций в процессе их профессиональной деятельности. Так, в рамках разрабатываемых стандартов и правил мы будем прописывать все нюансы взаимоотношений членов альянса с внешними структурами – согласовательными органами, заказчиками, подрядчиками и др., исходя из существующего российского законодательства, и при нарушении прав компаний, которые входят в нашу организацию, они смогут на нас рассчитывать.

- Одно из обязательных требований к участникам СРО — обеспечение дополнительной и имущественной ответственности каждого из ее членов перед потребителями производимых работ. Как обстоит дело с обеспечением страхования Вашей СРО?

- Особое внимание к процессу установления требований к проектным организациям связано с необходимостью покрытия издержек по искам, которые могут предъявлять к СРО заказчики в случаях, когда к членам СРО будут предъявляться претензии, связанные с недобросовестной работой и предоставлением некачественных проектных услуг, в результате которых потребителям этих услуг причиняется физический, материальный или моральный вред. СРО и каждый ее участник должны застраховать свою деятельность. В соответствии с Градостроительным Кодексом будет создан и компенсационный фонд для того, чтобы иметь некий материальный ресурс для покрытия издержек по возможным жалобам со стороны заказчиков, неудовлетворенных работой проектировщиков (только по решению суда).

Предусмотрены и денежные выплаты из компенсационного фонда саморегулируемой организации и страховые выплаты страховых компаний, заключивших договоры с членами СРО. Теперь у нас появилась возможность через обязательное страхование обеспечить гарантию качества работы и защиту интересов членов СРО. От чего мы страхуемся? От профессиональной ошибки. На кон ставим свою репутацию и свои деньги.

- Представители строительного комплекса утверждают, что в 148-ФЗ содержится ряд пробелов. Согласны ли Вы с этим? Предполагается ли рассмотрение каких-либо поправок к этому закону?

- На мой взгляд, необходимо внести поправки в Налоговый кодекс, т.к. до сих пор не ясно, на какую статью расходов относить взнос в компенсационный фонд. Существует и так называемый «правовой вакуум» между ФЗ №148 и ФЗ №138 “О лицензировании”. Его необходимо в срочном порядке ликвидировать. Закон предусматривает создание стандартов, но они не должны противоречить техническим регламентам. А технические регламенты еще не приняты на федеральном уровне.

- Как скоро СРО начнет функционировать в полной мере?

- Несомненно, сейчас мы переживаем период становления. Это самое непонятное время в деятельности любой организации. Пока много деклараций о намерениях и еще мало реальных дел. Но закон предусматривает, что в 2009 году формирование СРО должно быть, в общем, завершено и начнется наша общая настоящая и ответственная работа по формированию цивилизованного рынка проектных услуг.

Марк Цинберг, президент НПФ «Экобиос»:

- Мне нравится, как руководство СРО проектировщиков, членом которого стала и наша фирма, подходит к решению возникающих проблем. Чувствуется, что организация создана не для проформы, не только для выполнения существующего законодательства, но и для решения приличного объема проблем, накопившихся перед отраслью. Мне кажется, что такой подход позволит нашему сообществу стать не только профессиональнее, но и достаточно сильной лоббистской структурой, способной отстоять интересы всего объединения и каждого отдельного члена СРО.

Хочу отметить, что нередко противники новой системы заранее упрекают будущие СРО в том, что они станут кормушкой для очередных чиновников, что строителей и проектировщиков опять заставляют «покупать воздух». Однако в данном случае строители не привязаны к единственной организации, а имеют возможность выбора СРО, а главное, вступив в СРО, смогут выбирать руководство и исполнительные органы своей саморегулируемой организации, не допуская туда бездельников.

Законодательство в сфере саморегулирования

Федеральный закон о саморегулируемых организациях № 315-ФЗ

Федеральный закон о внесении изменений в Градостроительный кодекс РФ и отдельные законодательные акты РФ № 148-ФЗ

Постановление Правительства РФ от 19 ноября 2008 г. N 864

Перечень видов работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства

Постановление Правительства РФ от 29 сентября 2008 г. N 724

Александр Соляник, первый заместитель министра строительства Оренбургской области:

- До формирования СРО проектировщиков на этом рынке было выдано более 500 лицензий. А отчитываются о работе в наше министерство лишь чуть больше ста организаций.

Была пара случаев, когда из-за непрофессионализма проектировщиков происходили неприятности при строительстве объектов. В частности, на стадии строительства магазина на перекрестке улиц Новой и Терешковой из-за неправильного расчета фундамента объект получил деформации и практически развалился.

Александр Коган, депутат Государственной думы РФ:

- Лицензионная форма контроля допуска на рынок безнадежно устарела, поскольку именно она отдается на откуп чиновнику. И чиновник, если допустил на рынок недобросовестную организацию, ответственности за это не несет. И если любая компания, которая является членом саморегулируемой организации, допустит какой-то просчет, то все члены СРО коллегиально будут нести ответственность за просчет, а потом решать – достойна ли такая компания работать на рынке.

У данного законопроекта есть недостатки , выявленные с началом его реализации. Мы намерены их устранить и надеемся, что закон полноценно заработает с 1 января 2010 года.

Игорь Удовиченко, ГФИ по Оренбургской области:

- Основная цель создания СРО – это снижение административных барьеров и, конечно же, с помощью страхового фонда снижение рисков и повышение ответственности проектировщиков при проведении работ. Для этого сегодня разрабатываются стандарты, которые в рамках Приволжского федерального округа, а затем и всей РФ, будут едины.

Рекорд на фоне кризиса

Мировой финансовый кризис и падение цен на нефть не помешали оренбургским региональным предприятиям ТНК-ВР по итогам 2008 года установить новый рекорд в добыче нефти и восполнении запасов.

В начале марта состоялась пресс-конференция, данная руководством региональных предприятий ТНК-ВР оренбургским журналистам. Обсуждались итоги работы ТНК-ВР в Оренбургской области за 2008 год и возможные перспективы в году наступившем. На фоне общего снижения объемов производства практически во всех отраслях промышленности в стране предприятиями ТНК-ВР в Оренбургской области (ОАО «Оренбургнефть» и ООО «Бугурусланнефть») в 2008 году добыты 17,3 млн тонн нефти. А это значит, установлен новый рекорд нефтедобычи за более чем 70-летнюю историю оренбургской нефтяной отрасли (с 1937 года). Добыты более 1,8 млрд кубометров газа. Прирост запасов нефти и конденсата промышленных категорий (АВС1) в 2008 году достиг 75 млн тонн, что составляет 440% к добыче.

Сумма налоговых платежей компании ТНК-ВР в Оренбургском регионе во все уровни бюджета за 2008 год составила более 69 млрд руб. (129% к 2007 г.), в том числе в областной бюджет поступило более 12 млрд руб., (129% к 2007 г.,), что составило 23,6% всех доходов областного бюджета.

Катализатором для укрепления сырьевой базы нефтедобывающих предприятий ТНК-ВР в Оренбуржье послужило увеличение инвестиций в эту сферу. Приоритетами инвестиционной программы компании являются капитальные вложения в развитие, а именно, в геологоразведку, геофизические исследования и разведочное бурение. В конце мая - начале июня текущего года руководство ТНК-ВР планирует запустить в работу два двухсоттонных бурильных станка, а к октябрю - еще два трехсоттонных. По прогнозам, за счет их мобильности эффективность бурения вырастет на 10 %.

Особенно актуальным был вопрос о планируемых антикризисных мероприятиях, в частности секвестировании издержек. Генеральный директор ОАО «Оренбургнефть» Александр Берман сообщил, что в 2009 году программа предусматривает, прежде всего, сокращение расходов, связанных с базовой добычей, оставив минимальные затраты на реконструкцию трубопроводов, площадочных объектов и объектов энергетики. Опытные топ-менеджеры компании уверены, что главное оружие борьбы с кризисом – вложения в развитие. «Если мы где-то на 1 млрд рублей сокращаем затраты, связанные с поддержкой базовой добычи, то на 700 млн рублей увеличиваем затраты на развитие. Там, где имеет место растущая добыча, там нельзя снижать затраты, связанные с новыми технологиями. Нужно повышать эффективность, увеличивать количество скважин, наращивать фонд для того, чтобы поддерживать добычу», - пояснил Александр Берман.

Не секрет, что нефтяной сектор страны в наше время стал своего рода локомотивом, который по-прежнему «кормит» бюджет государства. На областном уровне добывающие предприятия ТНК-ВР сохранили лидирующие позиции в реестре «лучших» налогоплательщиков Оренбуржья. В соответствии с Соглашением на 2008 год, подписанным Правительством Оренбургской области и компанией ТНК-ВР, гарантированный минимум налоговых выплат в консолидированный бюджет Оренбургской области в ушедшем году составлял 8,089 млрд руб. Несмотря на мировой финансовый кризис и более чем троекратное падение цен на нефть, ТНК-ВР вновь перевыполнила взятые на себя обязательства.

В январе 2009 года налоговые отчисления компании в бюджет Оренбургской области превысили 1,2 млрд рублей. Александр Берман прокомментировал источники столь высоких результатов: «При анализе ситуации можно сказать, что это произошло благодаря многим факторам: во-первых, сработала антикризисная программа, в рамках которой было проведено сокращение издержек, оптимизация численности персонала, повышение эффективности работы с подрядчиками. Во-вторых, и это основное, реальной помощью стало изменение налоговой нагрузки государства. Прежде всего, это снижение таможенных пошлин». Напомним, что в январе они составили порядка 100 долларов за тонну, а цена на нефть колебалась в районе 41-45 долларов за баррель. Руководство оренбургских предприятий ТНК-ВР уверенно прогнозирует, что несмотря на повышение та-

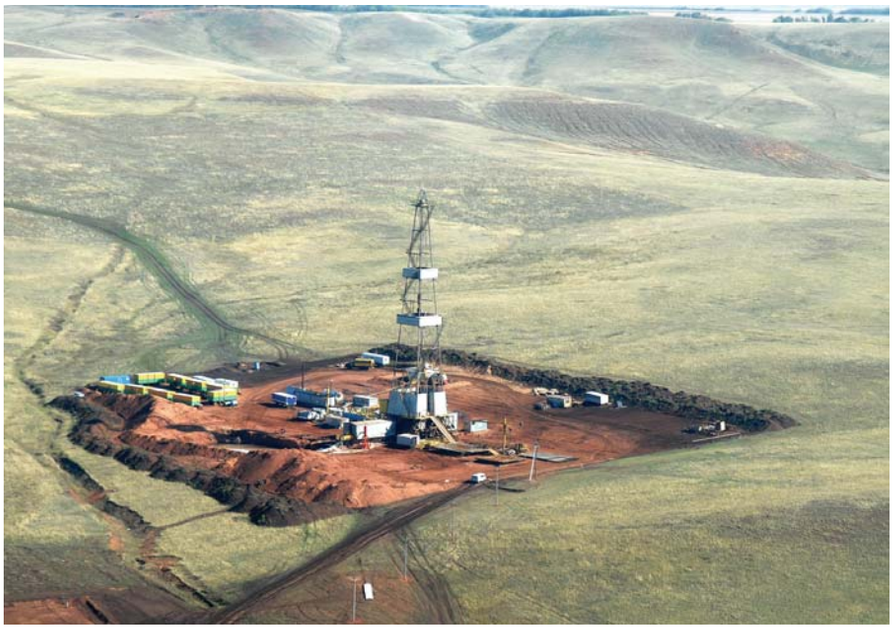
моженных пошлин на 15-16 долларов в последующие месяцы компания будет работать также с прибылью. А сегодня далеко не все российские предприятия могут этим похвастаться. В том случае если государство решит вести более агрессивную валютную политику и остановит девальвацию рубля и, с другой стороны, таможенная пошлина достигнет 170 долларов, вот тогда убытки неминуемы. «Несомненно, все зависит от государства: захочет оно, чтобы предприятия на его территории были прибыльными или убыточными, - добавляет Александр Берман. - Мы хотели бы трезвой и разумной политики государства, которая не ставила бы на колени нефтяной комплекс, от которого сегодня зависит работоспособность не только региона, но и всей страны. Министр финансов РФ Алексей Кудрин в 2008 году заявил о том, что наконец-то Россия слезла с нефтяной иглы. Я думаю, что наши политики поторопились с этой фразой и не скоро мы с нее слезем. Следовательно, в зависимости от того, как государство будет относиться к нефтяной отрасли, в таком состоянии будет и экономика страны».

В 2009 году ТНК-ВР в Оренбургской области оказалось в числе предприятий, получивших 4%-ую льготу по налогу на прибыль. Руководство компании высоко оценивает этот шаг со стороны Правительства Оренбургской области, позволяющий финансировать достаточно большую долю геологоразведочных работ. И все-таки существует ряд вопросов, тормозящих развитие отрасли. Один из самых серьезных – необходимость отмежевания земель и постановки их на кадастровый учет. На сегодняшний день до сих пор отсутствуют юридический и административный механизмы перевода земель сельскохозяйственного назначения в промышленное. Вице-президент ТНК-ВР, директор филиала «ТНК-ВР Оренбург» Владимир Грабовский прокомментировал: «Конфликты, когда неясно, чья это земля: паевая, муниципальная или федеральная, возникают постоянно. Сплошь и рядом мы встречаемся с тем, что земля уже находится в собственности у частного лица, а на ней находятся нефтяные объекты. Когда выделялась эта земля, инвентаризацию никто не проводил, и земля была отдана с нефтяными объектами. Теперь собственники просят выкупать земли по заведомо завышенным тарифам. Результат – бесконечные претензии к нам со стороны прокуратуры. И пока это не будет урегулировано законодательно на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, нефтяники будут оказываться «крайними». А это потери и, прежде всего, потери бюджета». Более подробно об этом читайте в материале «Земля в зеркале рыночной экономики».

Сегодня на балансе добывающих активов ТНК-ВР в Оренбуржье - 106 лицензионных участков, 88 месторождений. Текущие извлекаемые запасы составляют более 300 млн. тонн. Добывающие предприятия компании работают на территории 18 районов и городов Оренбургской области, а также в Астраханской, Самарской и Саратовской областях, Башкирии.

Тема социальной ответственности бизнеса пронизывает информационное пространство любой крупной компании. И ТНК-ВР - не исключение. Ответственность за коллектив сегодня, как никогда, на виду. Мы уже писали в одном из предыдущих номеров о мерах, предпринимаемых руководством компании для поддержки своих сотрудников. На пресс-конференции на вопросы о возможном сокращении персонала Александр Берман рассказал о планах вывода части активов на аутсорсинг. «Сюда относится непрофильный для нас бизнес, который мы могли бы передать другим предприятиям для более эффективного управления, например, исследование скважин. За счет аутсорсинга планируется перевод порядка 350 сотрудников. Но мы гарантируем, что никто не потеряет при переходе в другую организацию ни в социальном пакете, ни в уровне заработной платы. Все зависит от цены: будет цена на нефть менее 35 долларов за баррель, придется вносить коррективы в нашу антикризисную программу. В таком случае, возможно, не избежать сокращения». Но руководство компании, несмотря на возможные трудности, нацелено только на успех. Владимир Грабовский уверен, что даже в сложившихся экономических условиях нужно, в первую очередь, находить рычаги для повышения эффективности работы компании. «Главный позитивный момент кризиса в том, что сегодня мы вынуждены посмотреть на расходы с более хозяйственной точки зрения. Сегодня получается, что, сократив часть расходов, мы не уменьшили ни добычу нефти, ни другие производственные показатели. Кризис заставляет работать в более жестких условиях». Александр Берман добавляет к этому красочную аллегорию: «Нас всех сегодня можно сравнить с кораблем. Он годами плавал, днище обрастало ракушками, и вот наступил момент, когда просто необходимо почистить днище от лишнего, иначе корабль неизменно затонет. И выплывем ли мы, это зависит от эффективности не только расходов, но и эффективности работы самих топ-менеджеров».

Наталья Струнцова.



Земля в зеркале рыночной экономики

Долгие десятилетия земля в нашей стране была общенациональным достоянием, а потому с лёгкостью переходила из одних рук в другие. Надо было проложить дорогу по колхозным полям - её прокладывали, провести линию электропередачи – вели, а если в недрах этой земли обнаруживались полезные ископаемые, её однозначно передавали под разработку месторождения. А как иначе, ведь и вся земля и её недра находились в одних руках – государства и должны были служить его интересам.

С принятием нового закона земля стала объектом частной собственности и, соответственно, товаром. Как частной собственности ей была определена кадастровая стоимость – для расчёта и взимания налогов, цену земли, как товара, должен был определить спрос, то есть рынок. Сегодня земли сельскохозяйственного назначения поделены на паи, у каждого участка, чаще всего формально, появился свой собственник. Межевание земель зачастую проводится без выезда на место. Берётся карта, иногда давно устаревшая, и по ней определяются границы землевладения, которое новый собственник может поставить на кадастровый учёт. Потом оказывается, что на этой территории уже давно пробурены нефтяные или газовые скважины, стоят опоры линий электропередачи или другие объекты промышленного назначения. И возникает конфликтная ситуация, разрешение которой может затянуться на годы. Значительно усложнилась и процедура перевода сельскохозяйственных земель в земли промышленного назначения.

Первыми забили тревогу нефтяники, заговорив на самом высоком уровне о необходимости создания прозрачного и всем понятного механизма предоставления участков для разработки месторождений. *«Если в ближайшее время этот механизм не появится, есть риск существенного снижения нефтедобычи»*, - заявил **начальник регионального управления по недропользованию филиала «ТНК-ВР Оренбург» Дмитрий Плугин.** На координационном совете, в работе которого принимал участие заместитель председателя правительства Оренбургской области, министр промышленной политики и инноваций Юрий Калюжный, нефтяники обратились за помощью в решении этого вопроса к областной власти. *«Мы вправе рассчитывать на поддержку, понимание и помощь как со стороны федерации, так и со стороны правительства области*, - сказал Дмитрий Плугин. – *ОАО «Оренбургнефть» платит налоги, выполняет все взятые на себя лицензионные обязательства, ведёт социально ориентированную деятельность. Только на ремонт и строительство дорог в прошлом году было направлено порядка 300 миллионов рублей. Более 3 миллиардов составили вложения в реализацию экологических программ, включая охрану земель».*

Ключевым назвал вопрос о земле и **генеральный директор ОАО «Оренбургнефть» Александр Берман.**

- Чтобы развиваться дальше, надо чтобы все земли, на которых мы работаем, были отмежёваны и поставлены на кадастровый учёт, - сказал он. – К сожалению, собственник не всегда в

НАШИ ЭКСПЕРТЫ

Главный маркшейдер ОАО «Оренбургнефть» Владимир Мошкин.

Генеральный директор ОАО «Оренбургнефть» Александр Берман.

Начальник РУ по недропользованию филиала «ТНК-ВР Оренбург» Дмитрий Плугин.

Вице-президент компании ТНК-ВР, директор филиала «ТНК-ВР Оренбург» Владимир Грабовский

этом заинтересован, а дополнительных статей в законе, к тому его обязывающих, нет. Поэтому землевладельцы не проявляют особой активности, зато её проявляют во взаимоотношениях с недропользователями все надзорные органы. Приведу такую статистику: в 2007 году прокуратурой было подано ОАО «Оренбургнефть» 3 акта, в 2008 – 47, количество актов иных органов, например земельного комитета, составляло 6, а в течение прошлого года их было подано 28. Такая активность заставляет нас выполнять очень много пояснительной работы, а реальной помощи и поддержки от власти мы не видим. Земли сельскохозяйственного назначения – территория, на которой предприятия не имеют права вести производственную деятельность. Если в ближайшее время вопрос с механизмом перевода земель из одной категорию в другую не будет решён, это может серьёзно затормозить весь бизнес-процесс.

В том, что скорейшее решение вопросов землепользования станет плюсом и для области в целом, уверен **вице-президент компании ТНК-ВР, директор филиала «ТНК-ВР Оренбург» Владимир Грабовский**.

- Недавно компания купила 3 месторождения, через месяц мы получим лицензию на их разработку, в которой будут расписаны сроки эксплуатации, начало геологических работ и так далее. Невыполнение условий лицензии влечёт её отзыв. А земельные отношения не урегулированы, и там, где на одном участке оказывается около сотни пайщиков, возникают очень большие сложности в их оформлении. Подобные сбои ведут к потерям в добыче, а значит, к сокращению налоговых отчислений во все бюджеты.

Наиболее подробно о проблемах земельных отношений и путях их решения рассказал в интервью директор департамента маркшейдерских и геодезических работ, **главный маркшейдер ОАО «Оренбургнефть» Владимир Мошкин.**

- Сложившаяся ситуация касается не только нефтяников, но и газовиков, строителей дорог, энергетиков. Начинаются проблемы с определения собственника в лице муниципалитета, коллективного или частного владельца земли. Если это общая долевая собственность, то определить конкретного хозяина проблематично. Когда его удаётся выявить, встаёт новая проблема – о цене участка. Закон сегодня позволяет собственнику назначить любую его стоимость, реальной рыночной цены земли нет, как нет законодательных ограничений в определении стоимости выкупной земли или арендной платы за участок. Потому многие собственники паёв назначают просто заоблачные цены, ничем реально не обоснованные. А поскольку земля в России не только экономическая, но и политическая категория, федеральные структуры встают на защиту «обиженных» собственников. Мы дважды обращались в администрацию Оренбургской области с просьбой рассмотреть вопрос о принудительном изъятии участков, но, к сожалению, получили отказ. Возможности решения подобных вопросов на местном уровне нет, нужны законодательные акты, где чётко и понятно должно быть прописано, каким образом будет изыматься земля, чтобы она не становилась объектом спекуляции.

- Как, на Ваш взгляд, должна происходить эта процедура?

- У пользователя недрами или другого промышленного предприятия должно быть право провести переговоры с собственником. Если они к результату не привели, заинтересованное лицо должно обратиться в государственные органы, в полномочиях которых в ко-

Михаил Коннов, министр природных ресурсов, земельных и имущественных отношений:

«Министерство работает строго в русле существующего законодательства»

Проблемы установки цивилизованных отношений между собственниками земли и недропользователями знакомы и министерству природных ресурсов, земельных и имущественных отношений области. По нашей просьбе министр Михаил Коннов обозначил свое видение проблем в этой сфере и путей их решения.

- Михаил Федорович, есть ли возможность упростить процедуру перевода сельскохозяйственных земель в земли промышленного назначения? И какое содействие область оказывает недропользователям в этом вопросе?

- В соответствии с законом срок перевода земельных участков из одной категории в другую составляет два месяца. Данный срок обоснован необходимостью согласования вопроса о переводе земель сельскохозяйственного назначения в земли других категорий с Министерством сельского хозяйства Оренбургской области и Управлением Федерального агентства кадастра объектов недвижимости по Оренбургской области.

Наше министерство со своей стороны оказывает всестороннюю поддержку заявителям, ходатайствующим о переводе земельных участков из одной категории в другую, дает заявителям необходимые разъяснения, а также консультирует специалистов органов местного самоуправления, которые предоставляют заявителям необходимые документы для перевода.

- Могут ли ускорить областные власти межевание и постановку земель на кадастровый учет?

- Работы по межеванию земельных участков осуществляются в сроки, которые собственники земельных участков сами устанавливают при заключении договора с землеустроительной организацией. Эти отношения регулируются гражданским законодательством, властные полномочия на них не распространяются.

По существующему законодательству постановка на учет объекта недвижимости, учет изменений объекта недвижимости, учет части объекта недвижимости осуществляется в срок не более чем двадцать рабочих дней со дня получения органом кадастрового учета соответствующего заявления о кадастровом учете. Причем ранее кадастровый учет осуществлялся в срок один месяц, с принятием указанного закона этот срок сокращен до двадцати дней.

- Закон сегодня позволяет собственнику назначить любую цену земли. Есть ли механизм принудительного изъятия земельных участков или их замены?

- Стоимость объекта недвижимости, являющейся собственностью граждан и юридических лиц, определяется соглашением сторон гражданско-правовой сделки исходя из принципа свободы договора. Причем стороны вправе также обратиться к услугам независимых оценщиков для определения стоимости объекта недвижимости, исходя из цен, сложившихся в регионе, местности, где расположен объект недвижимости.

Порядок изъятия, в том числе путем выкупа, земельных участков для государственных или муниципальных нужд есть, он установлен соответствующими федеральными и областными законами. Собственнику земельного участка может быть предложен равноценный земельный участок взамен изымаемого. Если собственник земельного участка не согласен на обмен, он получает денежную компенсацию в соответствии с отчетом о стоимости земельного участка, подготовленным независимым оценщиком. В случае возникновения спора, он подлежит рассмотрению в суде.

роткий срок принять решение об изъятии участка с компенсацией всех убытков, которые понёс собственник, либо с предоставлением альтернативного участка за счёт заинтересованного лица. Тогда спекуляций не будет, а пока ситуация тупиковая. Этот пробел в законодательстве ставит заслон в развитии предприятий, освоении новых месторождений.

- Вы сказали о компенсации, что она должна в себя включать?

- При расчёте компенсации за убытки, понесённые собственником при переводе его пая в земли промышленного назначения, следует учитывать: площадь участка, его урожайность, период, на который он из сельскохозяйственного оборота изымается. Общая сумма должна сложиться вполне достойная и приемлемая для обеих сторон. Сегодня у ОАО «Оренбургнефть» есть объекты на территории 18 районов области. Многие землепользователи имеют порядка 50 процентов поступления в свои бюджеты именно от нефтяников, а не от растениеводства или животноводства. Земля для муниципалитетов - это не только доходная статья, но и административный рычаг, которым некоторые злоупотребляют. 85 процентов земель, которые предоставлялись ОАО «Оренбургнефть» до 1992 года, по плану приватизации были переданы нефтяникам в бессрочное пользование. В 2001 году, по инициативе администрации области, в связи со сменой собственника, компания досрочно отказалась от этого права и перешла на аренду земли, чтобы поддержать таким образом местные бюджеты. Взамен область обещала поддержку в выделении новых участков под бурение и строительство скважин для развития предприятия. «Оренбургнефть» свои обязательства выполнила, мы заключили договор аренды с условием оплаты по пятикратной ставке земельного налога. К сожалению, многие главы муниципальных образований не всегда соглашаются с оговоренной суммой, хотят получать больше, своими действиями подвигая нас к выкупу земель.

- И тут мы возвращаемся к спекулятивным ценам на участки для нефтяников. Получается замкнутый круг?

- Появилась даже тенденция скупки земли в районе нефтяных месторождений. Покупают, оформляют и начинают предъявлять претензии, определяя цену вопроса по своему усмотрению. Мы, конечно, тоже проводим работу по закреплению своего права собственности на землю, занятую нефтяными объектами. Около ста участков под скважинами были поставлены на кадастровый учёт, 36 переведены постановлением губернатора из земель сель-

Вячеслав Желанов, начальник отдела оценки ТПП Оренбургской области:

«Муниципалитеты пытаются закрыть дыры в бюджете за счет нефтянников»

- Есть ли с точки зрения специалиста по оценке сегодня проблемы при выкупе или аренде земель для нужд недропользователем? В чем они заключаются?

- Основная проблема заключается в том, что законодательно сегодня на федеральном уровне не регламентирована процедура и расчет арендной платы во взаимоотношениях между недропользователями и владельцами земли. В результате в каждом муниципалитете, в каждом акционерном обществе принимаются свои нормативные документы, устанавливающие ставки аренды. Причем эти цифры в соседних районах могут отличаться в сотни раз. По неофициальной информации, назначение ставок аренды земли идет приблизительно по следующему принципу: появляется дыра в бюджете, ее закрыть можно только с помощью тех, у кого эти деньги есть. Это, в первую очередь, нефтяники и газовики. Вот и появляются цены, в десятки раз превышающие разумные.

Поэтому недропользователи сегодня используют два основных пути: либо договариваются с муниципалитетами, либо идут в суд. Последний путь сегодня все больше приобретает популярность, поскольку ставки аренды в некоторых случаях стали доходить до 0,5-1 млн рублей за гектар. А суд уже запрашивает у независимого оценщика, например у нас, отчет о рыночной стоимости аренды этой земли. Мы же ведем расчет исходя из назначения этой земли. Если речь идет о землях сельхозназначения (чаще всего), то стоимость аренды, по сути, - это доход, который может получить собственник, используя эту землю по прямому назначению. Т.е. доход от возможного урожая. Если земля переведена в землю промышленности (а это большая редкость), то арендная ставка возрастает в несколько раз.

- Но если земля в категории сельскохозяйственных, то как на ней вести, к примеру, бурение?

- Это еще один парадокс законодательства. По логике, земли, на которых предполагается ведение геологоразведки или добыча полезных ископаемых, должны быть переведены в соответствующую категорию. Ибо на сельхозземле можно только выращивать урожай. Скорее всего, это задача государства. А вот на практике у нас может вестись разработка месторождения, а земля - иметь сельхозназначение. Ведь процедура перевода земель может длиться годами.

- С сельскохозяйственными АО история определения стоимости земли или аренды имеет какие-то отличия?

- Да нет, принцип тот же. Если аграрий хочет за землю миллион рублей, то он должен доказать, что именно столько может составить его упущенная выгода. Простые «хотелки» суд сегодня уже не принимает в качестве аргумента. А вот расчеты оценщиков – с удовольствием. Впрочем, наши цифры, чаще всего, - это весомый аргумент и в досудебных переговорах.

- А можете назвать конкретные случаи работы с недропользователями?

- Мы уже года три с ними работаем, набили достаточно серьезно руку на оценке земель в различных районах области. Многие недропользователи, в частности «Газпром добыча Оренбург», «Стимул» обращаются повторно. Последняя работа, проведенная нами, – расчет арендной платы за карьер, расположенный в Кваркенском районе. С помощью наших расчетов Милан Пейович, руководитель ЗАО «ЭМА», владеющего лицензией на добычу мрамора, довольно успешно противостоит в суде местному муниципалитету.

скохозяйственного назначения в земли промышленности. Ещё порядка 70-ти скважин мы подготовили для обращения к губернатору за таким решением. Работа эта идёт, но она могла бы быть более эффективной при доброй воле другой стороны. Столько бюрократических барьеров выставлено на пути оформления земельных участков, что процедура эта порой растягивается на годы, а цена проекта становится несоизмеримой. Чтобы его реализовать, надо пройти множество согласований, за все акты и подписи заплатить. Только на согласование с органами Санэпиднадзора уходит 4 месяца. Это при том, что по закону любая федеральная структура должна рассматривать заявление и давать своё заключение в месячный срок. Результат всегда достигается большими временными, моральными и финансовыми усилиями. Мы постоянно находимся под прессом бюрократической машины, проверяющих организаций. На то, чтобы оформить участок в полном объёме, надо порядка 3 лет. А нефтяная отрасль должна быть мобильной. Сейчас, когда снижаются объёмы добычи нефти, правительство призывает нас воспользоваться кризисом для разведки и освоения новых месторождений. А как это сделать при существующих проблемах в земельных отношениях?

Закон о собственности на землю, которого так долго ждали, принят. Но жизнь и практика выявляют в нём всё новые пробелы, требующие уточнения и принятия дополнительных законодательных актов. И пока они на государственном уровне не будут разработаны и приняты, останется этот закон, что в поговорке дышло, каждый сможет трактовать его статьи по-своему и поворачивать в угодную для конкретного собственника сторону. А закон должен быть единым для всех и не позволять свободного толкования ни местному главе, ни крестьянину, ни нефтянику, ни новоявленным бизнесменам от земли. Остаётся надеяться, что проблемы, которые сегодня подняты нефтяниками, не останутся без внимания и ответа тех, от кого их решение зависит.

Альтернативное рассмотрение споров

Третейское разбирательство споров в России имеет глубокую историю и традиции в духе обычаев делового оборота, идущих со времен Древнего Новгорода. Третейские суды всегда служили справедливости, разрешая споры и по совести, и по закону. Принятие в 2002 году закона «О третейских судах в РФ» для гражданского общества имеет громадное значение.

В России была узаконена в гражданских правоотношениях форма правосудия, альтернативная государственной. Хозяйствующие субъекты по договоренности сами выбирают форму правосудия для разрешения споров, определяют, какому суду - государственному или третейскому – они доверяют рассмотрение споров, возникших в процессе их предпринимательской деятельности. Развитию третейских судов большое внимание уделяет Торгово-промышленная палата Российской Федерации.

В отличие от традиционного способа разрешения спора, третейское разбирательство имеет свои преимущества. Они таковы:

Возможность самостоятельного выбора судей.

В качестве судей стороны могут выбрать лиц как указанных в списке судей, утвержденном Правлением ТПП области, так и иных, обладающих необходимой квалификацией.

Возможность разрешения спора в одной инстанции.

Если в договоре или соглашении предусмотрено, что решение третейского суда является окончательным и обжалованию не подлежит, то решение вступает в силу в срок, указанный в решении.

Минимальный срок рассмотрения спора.

Регламентом третейского суда предусмотрен срок рассмотрения не более 20 дней с момента выбора состава суда.

Низкие третейские сборы.

Третейские сборы намного ниже государственной пошлины, взимаемой при подаче искового заявления в арбитражный суд или суд общей юрисдикции. Также может быть удовлетворена просьба заявителя о рассрочке или отсрочке уплаты сбора.

Конфиденциальность третейского разбирательства.

Одним из принципов третейского разбирательства является конфиденциальность (ст. 18 ФЗ). Без согласия сторон судья не вправе разглашать сведения, ставшие ему известными в ходе третейского разбирательства.

Место третейского разбирательства может быть определено по соглашению сторон.

Регламентом предусмотрено, что судебное разбирательство может быть проведено в удобном для сторон месте.

Это неполный перечень различий при рассмотрении споров в третейском суде, арбитражном суде и суде общей юрисдикции. Для того, чтобы спор был рассмотрен в третейском суде, между сторонами должно быть достигнуто такое соглашение.

Мы рекомендуем внести в договор или соглашение примерно такую третейскую оговорку.

«Спор рассматривается в третейском суде при Торгово-промышленной палате Оренбургской области. Решение для сторон является окончательным и обжалованию не подлежит».

Итак, у предпринимателей есть альтернатива рассмотрения споров – третейский суд. По вопросам третейского суда обращаться в Оренбурге к его председателю по адресу: ул. Пролетарская, 56, контактные телефоны: 77-19-89, 77-43-18 или в секретариат третейского суда по адресу: проспект Парковый,6, кабинет №144, телефон 77-73-96.

Н.П. Штельмашенко,
зам. председателя третейского суда
при ТПП Оренбургской области.

На крыльях мечты

Как борется с кризисом малый бизнес? На вопрос отвечает директор мебельной фирмы «Фаренгейт» Виктория Попова: «Борьба с кризисом для нас - это новые сервисы, расширение ассортимента, гибкая ценовая политика и развитие собственного производства». Иллюстрацией приема внедрения новых сервисов является открытие Дизайн-центра – нового подразделения в составе мебельной фирмы «Фаренгейт». Именно о его функциях мы сегодня расскажем.

Практически каждому человеку хочется иметь собственный угол, а в нем - свой стол, стул, диван… И желательно, чтоб эти стол, стул и диван были не как у соседа, а особенные. Такие, каких больше нет ни у кого на свете, ну хотя бы в родном городе. Вот тогда можно смело чувствовать себя яркой индивидуальностью. Ах, мечты, мечты… Фирма «Фаренгейт» начала воплощать мечты в реальность.

Осенью прошлого года в нашем городе открылся дизайн-центр фирмы «Фаренгейт», аналогов которому нет в области. Дело в том, что в основном подобные центры просто предоставляют клиенту проект, мебель же приходится искать самому, что не так-то просто (а иногда практически невозможно из-за несоответствия фантазии дизайнера реальному положению вещей на мебельном рынке). В «Фаренгейте» другой подход к этому вопросу: здесь осуществляется полный цикл - от создания проекта дизайнерами до поставки мебели заказчику и сборки. А заказчиком может стать любой оренбуржец. Также в числе клиентов дизайн-центра - кафе, бары, рестораны, гостиницы, офисы, больницы, школьные и дошкольные учреждения, дома культуры и многие другие организации. Кстати, выставка гостиничной мебели от фирмы «Фаренгейт» была представлена на четвертом городском бизнес-форуме (и получила заслуженные награды).

Особенностью дизайн-центра «Фаренгейт» является то, что сначала его сотрудники подбирают совместно с заказчиком понравившуюся мебель, а уже потом, на основе выбранного, дизайнер занимается будущим интерьером помещения. Таким образом полностью исключается ситуация, когда невозможно осуществить дизайн-проект из-за отсутствия должной мебели.

Очень слаженно дизайн-центр работает с собственным производством фирмы. Оно появилось в компании око-

ло двух лет назад. На работу приняли профессионалов с большим опытом работы, было закуплено дорогое австрийское оборудование. Начиналось все с изготовления шкафов-купе и гардеробных комнат, да и сейчас они лидируют в числе заказов (в основном из-за потребности клиентов в нестандартных размерах). А сегодня в цехах «Фаренгейта» делают практически все виды мебели. На любой вкус и кошелек. Производство предлагает огромный ассортимент материала: пластик, ДСП, стекло, жидкий камень и многое другое. Новинка – изготовление деревянных перегородок. Самым взыскательным клиентам «Фаренгейт» предлагает такое направление, как «печать на створках». Хотите, чтобы двери в вашем доме выглядели оригинально и высокохудожественно – тогда это для вас.

Если клиенту дизайн-центра не подходит что-то стандартное, то изготовлением занимается «Фаренгейт». Зачастую это обходится даже дешевле, чем делать заказ по каталогу и везти мебель из другого города или страны, а качество ничуть не уступает привезенному товару. В любом случае сотрудники дизайн-центра «Фаренгейт» нацелены на то, чтобы у вас была именно та мебель, которую хотите вы. А где ее взять, уже их задача.

В команде дизайн-студии работают более 30 специалистов-профессионалов не только в области дизайна, но также и архитектуры, ландшафтного дизайна, колористики и др. Студия сотрудничает не только с российскими производителями мебели, но также с поставщиками из Италии, Испании, Китая, Малайзии, Франции, Германии, Бразилии, Индонезии, среди поставок которых встречаются поистине любопытные образцы, способные удовлетворить самых взыскательных и неординарных клиентов «Фаренгейта». Дизайн-студия всегда работала и продолжает работать по московским ценам, что также не может не радовать, кроме того, студия дизайна Фаренгейт является единственной фирмой в Оренбурге, привлекающей к сотрудничеству не только местных дизайнеров, но и высококвалифицированных специалистов из Москвы.

Кроме того, в перспективе дизайн-центр «Фаренгейт» начнет свою работу с нулевого цикла: архитектуры здания, где в будущем предстоит создать интерьер.

Как показывает опыт, оренбургские предприниматели также не желают мириться с определением «такие как все» и прибегают к услугам дизайнеров. Более того, существующие тенденции говорят о том, что любая уважающая себя фирма считает своим долгом проявить свою индивидуальность. Среди благодарных клиентов дизайн-студии уже числятся: энергосервисная компания «ЭСКа», гостиница «Ля ви де Шато», Бизнес-отель, Оренбурггражданпроект, Администрация южного округа и др. Без «Фаренгейта» не обошлось и при оформлении залов Драматического театра им. Горького, спорткомплекса «Оренбуржье», а также офисов компании ТНК-ВР.

Основные направления деятельности «Дизайн-Центра «Фаренгейт»:

- ✔ Постоянное наличие в ассортименте более 50 000 наименований мебели в выставочных залах и на складах.
- ✔ Возможен заказ по каталогу любой мебели.
- ✔ Мониторинг модных тенденций на рынке мебели.
- ✔ Изготовление мебели по индивидуальным проектам на собственном производстве.
- ✔ Предоставление услуг дизайнеров, дизайнеров по ландшафту, архитекторов, декораторов, работа с персональным дизайнером.
- ✔ Разработка дизайн-проектов частных интерьеров, интерьеров общественных помещений.
- ✔ Архитектурное проектирование.
- ✔ Декорирование помещений.
- ✔ Подбор отделочных материалов.
- ✔ Помощь в подборе мебели и аксессуаров.
- ✔ Авторский надзор и контроль реализации проекта.
- ✔ Консультации.
- ✔ Разработка дизайн-проектов авторской мебели и столярных изделий.
- ✔ Изготовление мебели и столярных изделий высшей категории качества.

Отзывы клиентов Дизайн-студии «Фаренгейт» о реализованных проектах

Напоминаем, что 7 апреля «Фаренгейт» празднует свое 17-летие, сотрудники и руководство фирмы, в лице директора Виктории Поповой, хотели бы поделиться с оренбуржцами своим праздничным настроением и пригласить всех в мебельные салоны фирмы «Фаренгейт», где вас уже ждет новая «весенняя» коллекция мебели. Ведь «Фаренгейт» всегда держит руку на пульсе современных тенденций и направлений в мебельном бизнесе, поэтому у них всегда есть из чего выбрать самому взыскательному покупателю. Ну и какой же праздник без подарков! С 7 апреля по 27 мая во всех салонах «Фаренгейта» действует скидка до 17%, а на мебель собственного производства – ровно 17%. Приятных и легких вам покупок!

Наталья Лявина, управляющий отелем «Ля ви де Шато»:

- Что можно сказать о работе дизайн-студии Фаренгейт? Все шикарно! Работу они свою выполнили на пять с плюсом. Мы сотрудничали с дизайн-студией не только при оформлении самого отеля, но и всего ресторанно-гостиничного комплекса, который включает также спа-центр, спортивно-тематическое кафе «Теннис-клаб» и ресторан. И мебель для всего этого комплекса поставлял нам Фаренгейт. Нам очень понравилось работать с дизайн-студией, и в дальнейшей перспективе мы планируем сотрудничать только с Еленой Михайловной.

Валентина Снатинкова, заместитель главы администрации Южного административного округа:

- О дизайн-студии Фаренгейт я могу отозваться лишь в самых светлых красках. Кроме высокого профессионализма, лежащего в основе их работы, я бы отметила еще удивительную способность к творчеству, поиску новых идей и, что немаловажно, реализацию этих идей на высшем уровне. При разработке дизайн-проекта специалисты Фаренгейта учитывают по максимуму психологические, эстетические особенности и потребности заказчика, кроме того, коллектив дизайн-студии – это люди, обладающие исключительной партнерской порядочностью, с ними очень приятно работать. Лично для меня дизайнеры разрабатывали проект оформления моей квартиры. Проект разрабатывался таким образом, чтобы учесть индивидуальные особенности хозяина каждой комнаты, поэтому каждая комната теперь не похожа на другую, как и их жильцы, при этом в общем настроении жилища не чувствуется никакого диссонанса.

С компанией Фаренгейт мы сотрудничаем и в профессиональном плане: они, например, участвовали в оформлении большого актового зала администрации Южного округа. Мебель для проекта была изготовлена на заказ, и по всем вопросам работы с ними мы остались довольны.

Валентина Пастухова, генеральный директор группы компаний СВС:

- Мы сотрудничаем с компанией Фаренгейт уже очень давно, более 5 лет, и за все время работы у нас накопились только приятные впечатления и положительные отзывы. Здесь всегда очень большой выбор мебели как по каталогу, так и по наличию, высококвалифицированные сотрудники, готовые проконсультировать по любому вопросу. Когда заказываешь большие партии мебели, как было в нашем случае, для нас как потребителя очень важны сроки поставки и качество изделий. Следует сказать, что Фаренгейт эти требования выдерживает полностью, не было даже случаев, довольно часто имеющих место при крупных заказах, когда во время доставки и установки мебель бы повреждалась или недопоставлялась.

Я работала с дизайн-студией не только от лица своего предприятия, но и заказывала мебель для себя, здесь мне также помогли разработать дизайн кухни. Хочу сказать им за это большое спасибо, я всем очень довольна. Когда приходишь в Фаренгейт, то чувствуется, что здесь каждый может найти что-то для себя. Дело не только в огромном выборе, но и в очень широком ценовом диапазоне, здесь есть достойные ценовые решения для любого кошелька.

Людмила Кожевникова, директор бизнес-отеля «Южные Ворота»:

- Среди бесспорных достоинств работы с дизайн-студией следует отметить высокий профессионализм сотрудников, четкость исполнения сроков проекта и внимательность персонала. От работы с ними у нас остались только приятные впечатления, мы всем довольны и будем в дальнейшем обращаться к Фаренгейту за помощью в вопросах поставки мебели и оформления помещений

Адрес и телефоны, по которым Вы всегда сможете получить консультацию:
460026, г. Оренбург, пр-т Победы, 118
тел: (3532) 22-82-32, 75-60-77, 89225395357
или e-mail: studiofaren@mail.ru

Контактные лица:
директор Дизайн-Центра Попова Елена Михайловна, ведущий специалист Кутепова Оксана Александровна.

Деловая выставка для развивающейся отрасли

IX Межрегиональная специализированная выставка «АГРО-2009», организованная правительством области, Торгово-промышленной палатой и ОАО «УралЭкспо», в марте с успехом прошла в Оренбурге. На открытии выступили первый замминистра сельского хозяйства области Анатолий Попов, президент ТПП Оренбургской области Виктор Сытежев и председатель «Агропромсоюза» Александр Зелепухин. Для сельского хозяйства области выставки становятся все важнее: предприятия получают возможность обмена опытом и информацию о новинках, расширяют рынки сбыта.

В экспозиции были традиционно широко представлены техника, оборудование и инвентарь для переработки, фасовки и хранения продукции пищевой и перерабатывающей промышленности, животноводства, растениеводства, средства защиты растений, ветеринарное и зоотехническое оборудование и инструменты. На прилегающей к спорткомплексу «Оренбуржье» территории вольготно расположились сеялки, тракторы, седельные тягачи, кормораздатчики, культиваторы, комбайны и посевные комплексы. Отдельным коллективным стендом привлекала внимание посетителей продукция молочных комбинатов области: как всегда, на выставке ее можно было попробовать и купить.

Из года в год растет число участников: сегодняшняя «АГРО» собрала около 70 предприятий и организаций из различных регионов и государств. Среди них - Кузембетьевский РМЗ из Башкортостана, украинская производственная фирма «Агротех», общество «ГЕА Вестфалия Сёрдж» из Москвы и фирма «Агротехсервис» из Кирова, самарские компании «Евротехника» и «Дизель» и «Южно-Уральский весовой завод» из города Белорецка.

Насыщенную программу украсили деловые встречи специалистов сельского хозяйства и коммерческих структур «Сотрудничество Оренбургской и Актюбинской областей в сфере АПК. Проблемы. Перспективы», организованные ТПП, департаментом сельского хозяйства Актюбинской области и ОО «Союз предпринимателей и работодателей Актюбинской области». Интерес вызвал круглый стол, посвященный вопросам техники и технологии в молочном скотоводстве.

Все участники получили дипломы за успехи в развитии сельскохозяйственного производства и за профессионализм в представлении предприятия на выставке, а Кузембетьевский РМЗ, «Камтент-Оренбург», «Оренбург-Иволга» и фирма «Теллур» были отмечены медалями.

Опрос участников показал, что почти все ожидают положительных результатов и собираются приехать на выставку в следующем году. Полностью реализовали свои цели более 20 % участников и частично – 77 %. За 3 дня работы было зарегистрировано более 1100 полезных контактов и предварительных договоренностей.

«АГРО-2009» явилась событием межрегионального уровня, участие в выставке улучшает показатели работы компаний-участников и отрасли в целом. По мнению организаторов, курс областного руководства на развитие и стабилизацию сельской экономики приносит хорошие плоды. Немалые сдвиги есть и в вопросах налаживания сотрудничества с близлежащими регионами – в том числе с Республикой Казахстан.

Формулу успеха ищут в палате

ТПП Оренбургской области выиграла конкурс, организованный Министерством экономического развития и торговли Оренбургской области.

Проект, реализуемый ТПП по заказу министерства, направлен на поддержку и развитие предпринимательства в регионе. Издается книга «Формула успеха. Опыт лучших предпринимателей Оренбуржья», которая представит портреты успешных предпринимателей в форме очерков, раскрывающих индивидуальные особенности начала и успешного ведения предпринимательской деятельности.

Главные цели проекта – общественное признание и распространение успешного опыта, который должен помочь тем, кто находится в начале пути в бизнесе, мотивировать к открытию новых жизненных горизонтов. Это очерки о людях, дающие читателю пищу для размышления. Они расскажут о том, как создали своё дело, как используя новые возможности и реализуя личный потенциал, они нашли неожиданные решения; представят мотивы, которыми руководствовались в поисках своего дела. Книга будет полезна начинающим предпринимателям, а также всем, кто интересуется проблемами лидерства. На все вопросы, связанные с готовящейся книгой, вам ответят по телефону (3532) 23-62-86.

Семинары Учебно-делового центра

25 марта в палате состоялся информационно-консультационный семинар «Изменения в порядке размещения государственных и муниципальных закупок. Размещение государственного и муниципального заказа путем проведения аукционов».

В состав слушателей вошли представители федеральных и региональных органов власти, органов местного самоуправления, внебюджетных фондов, бюджетных учреждений; государственных и муниципальных заказчиков.

26 марта прошел семинар на тему «Увольнение и сокращение персонала в новых экономических и финансовых условиях 2009 года». Были рассмотрены актуальные вопросы особого порядка расторжения трудового договора в связи с ликвидацией организации, сокращением численности или штата; дан обзор судебной практики по делам о восстановлении работников на работе в связи с незаконным увольнением, работодатели получили практические рекомендации. По окончании семинара был проведен специальный тренинг для HR-менеджеров.

А кредит можно? Можно, но только осторожно!

Вопрос кредитования малого бизнеса относился к наболевшим и в докризисный период, теперь же он перешел в разряд «открытых ран», и в последнее время об этой практически безнадежной ситуации немного замолчали, потому что говорить уже как-то стыдно… Редакция ФЭБ уже ставила эксперимент с участием банков на тему «Дадут/не дадут, что дадут и как». Теперь мы решили повторить его и посмотреть, что же изменилось с тех пор. На этот раз наше вымышленное предприятие называется ООО «Профиль Пласт» и занимается изготовлением и реализацией пластиковых окон из покупного профиля. Компания существует уже 6 лет, среднесписочная численность персонала составляет 15 человек, месячный оборот – 18 млн руб., предприятие работает с прибылью, задолженности по налогам нет. «Профиль Пласт» надеется взять в кредит 12 млн руб. на закупку нового оборудования, предоставив в залог имеющееся у него на сегодняшний день. Результаты представлены в таблице.

Какая же картина у нас получилась? Банки в большинстве своем хотят вернуть долг (даже такой крупный) в ближайшие 2-3 года, а то и за год, то есть с учетом процентов, около 15 млн руб. необходимо вернуть в ближайшие 12 месяцев, что соответствует ежемесячному платежу в размере 1, 25 млн руб., что в нашем случае составляет 7% всей выручки предприятия. Согласно российскому законодательству, расходы по обслуживанию кредита можно отнести на расходы организации в размере 1,1 ставки рефинансирования ЦБ, то есть в нашем случае, если отталкиваться от ставки по кредиту – 25%, учитывая, что ставка рефинансирования составляет 13%, получится 14,3%, то есть 1,716 млн руб. необходимо отнести на себестоимость продукции, оставшуюся часть (1,284 млн руб.) – уплатить из чистой прибыли. Очевидно, что такие манипуляции завысят стоимость производимой предприятием продукции и, следовательно, понизят ее конкурентоспособность, что, в свою очередь, может сократить выручку предприятия.

К слову, о выручке. Практически все банки в качестве своеобразного дополнительного обеспечения, помимо залога, требуют также открытие расчетного счета с поддержанием по нему оборотов не менее суммы кредита, то есть 12 млн руб. в нашем случае. То есть падение выручки и оборотов по счету для нас – крайне нежелательно.

Кроме того, в обеспечение банки требуют оборудование оценочной стоимостью не менее 24-30 млн руб., то есть применяемый при оценке дисконт составляет чаще всего 50% и более. Где же напастись таким залогом малому предприятию?

Тем не менее даже при удовлетворении всех требований банка по наличию залоговых обязательств, процентные ставки остаются относительно высокими, в среднем не менее 23%. И это при наличии двукратного обеспечения кредита и обязательства поддерживать месячный оборот по счету не менее этой суммы?!

Наше небольшое исследование также показало, что некоторые банки полностью прекратили выдачу кредитов малому бизнесу, а другие, не прекратив ее официально, по факту никого не кредитуют, поскольку удовлетворить их требованиям большая часть предприятий малого бизнеса просто не в состоянии.

Тропинка вместо магистрали

Какими тенденциями характеризуется кредитование малого бизнеса в целом по стране? Во-первых, вслед за решением Сбербанка в ноябре прошлого года о значительном ужесточении требований к потенциальным заемщикам, аналогичные приказы приняли все ведущие банки. В перечень требований к деятельности предприятий, помимо традиционных - размер выручки, финансовый результат, залоговое обеспечение и т. д. - добавились также пункты, вводящие дополнительные условия и ограничения на деятельность заемщика, в том числе: снижение лимита максимальной долговой нагрузки, введение дополнительных ограничений по смене контроля над бизнесом, расширение перечня событий, влекущих досрочное истребование задолженности, более четкое определение критериев кросс-дефолта по обязательствам клиента перед другими кредиторами.

Наличие дополнительных требований, повышение процентных ставок превратили бушевавшую доселе реку кредитов в скудный ручеек. О том, как прогрессировал кризис, можно судить на основе данных официальной статистики ЦБ РФ (табл. 1).

Как видно из таблицы, устойчивый рост всех процентных ставок, обозначившийся в сентябре прошлого года, судя по неполным данным 2009 г., все же пошел на спад. Возможно, государственные меры начали приносить свои плоды, однако до стабилизации ситуации еще далеко и это наглядно доказал наш последний эксперимент.

Кредитная петля

Еще до кризиса малый бизнес избытка кредитных ресурсов не переживал, теперь же ситуация сложилась почти критическая. Дело в том, что в наибольшей степени кредитование «просело» именно в этом секторе, многие банки расценили сегмент малого бизнеса как высокорисковый и быстренько свернули широко рекламируемые доселе программы кредитования предпринимателей. Другими словами, в России на сегодняшний день предложение кредитно-финансовых организаций не покрывает растущую потребность

Таблица 1. Динамика процентных ставок в 2008-2009 гг.

	2008 г.												2009 г.	
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль
Ставка МБК	2,8	4,3	4,3	4,2	3,7	3,7	4,4	5,8	7,1	7,6	9,5	8,3	16	9,3
Депозитная ставка	5,4	5,1	5,4	5,3	5,2	5,6	5,4	5,8	5,9	6,2	6,8	7	7,4	-
Депозитная ставка, кроме «до востребования»	7	6,9	7	7,1	6,9	7,4	7,4	7,4	7,6	8,4	8,9	9,7	9,7	-
Ставка по кредитам	10	11	11	11	11	11	11	12	13	14	15	16	17	-

бизнеса в заемных ресурсах.

Сокращение кредитования – это, конечно же, не результат особой вредности банков. Просто дело в том, что банки, как обычные коммерческие организации, не хотят ставить под угрозу собственные прибыльность и финансовую устойчивость. Ведь эти показатели напрямую зависят от того, «с кем свяжется банк». В сложившихся кризисных условиях малый бизнес (да что уж там говорить, и не только малый) испытывает катастрофическую нехватку оборотных средств, что влечет сильную зависимость как от привлеченного финансирования, так и от сбытовой политики поставщиков. Перевели предпринимателя на предоплату, банки уменьшили сумму финансирования, упал платежеспособный спрос, девальвировался рубль, покупатели задержали оплату – и все, нет больше бизнеса, а долг остался. Инкассация просроченной задолженности в нынешних условиях - дело почти бесперспективное: и рады бы заплатить, но не из чего. И банки в этом случае – тоже пострадавшая сторона, потому что безнадежный долг – это прямой убыток банка как коммерческой организации. Согласно статистическим данным, большинство предпринимателей в наши дни заинтересованы в максимальных сроках кредитования, чтобы снизить ежемесячный платеж и уменьшить риски в условиях нестабильности рынка. Банки же, со своей стороны, вынуждены сокращать сроки кредитования для нивелирования своих рисков. В итоге получается конфликт интересов. Среднестатистический срок, на который владельцы малого бизнеса могут оформить кредит сегодня, доходит до 3 лет на условиях, зависящих от продукта и потребностей клиента.

Другой важной проблемой кредитования малого предпринимательства сегодня является срок рассмотрения прошения. Большинство банков стали дольше рассматривать заявки, так как многие отказались от скоринговых продуктов и сократили объем полномочий региональных филиалов по рассмотрению заявок. В условиях кризиса у малого бизнеса нет времени на ожидание, и важно не создавать здесь дополнительных помех.

В области краткосрочного кредитования приоритетным является кредитование:

✔ производителей сельскохозяйственной продукции независимо от их организационно-правовой формы;
✔ предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности агропромышленного комплекса, использующих на долговременной и взаимовыгодной основе поставки сырья отечественных производителей сельскохозяйственной продукции;
✔ крестьянских (фермерских) хозяйств;
✔ предприятий и организаций по ремонтно-техническому обслуживанию и материально-техническому обеспечению сельскохозяйственного производства;
✔ предприятий и организаций, осуществляющих экспортно-импортные и внутренние торговые операции с отечественной сельскохозяйственной продукцией, а также товарными позициями, необходимыми для обеспечения деятельности агропромышленного комплекса;
✔ предприятий по рыбоводству, вылову водных биоресурсов в районах прибрежного морского лова и внутренних водоёмах, а также их переработке.

Кроме того, одной из специфических проблем кредитования малого бизнеса является асимметричность информации, располагаемой предпринимателями, и неадекватности восприятия событий на финансовом рынке самими бизнесменами. Ведь многие банки не заявляют однозначно о приостановке кредитных программ для малого бизнеса, как уже говорилось выше, но тем не менее кредитов не выдают. Однако предприятиям, остро нуждающимся в финансировании, некогда разбираться в тонкостях кредитных стратегий банков, им просто нужны деньги и срочно.

Прежде чем предприниматель решит обратиться к профессиональному консультанту, к примеру, кредитному брокеру, он соберет изрядное количество отказов, испортив кредитную историю, и потеряет драгоценное время.

В итоге кредитовать предприятия малого бизнеса сейчас продолжают несколько крупных банков, которые обладают достаточными средствами для предоставления займов и делают ставку на развитие данного сегмента. Большинство экспертов, работающих с этим направлением, убеждены, что сегодняшние инвестиции в малый бизнес дадут хороший эффект в долгосрочной перспективе, и здесь имеется в виду не только прирост количества новых клиентов, но и укрепление конкурентных позиций банка на рынке.

Государственная политика в области малого бизнеса сегодня направлена на недопущение остановки потока кредитных ресурсов в этот сектор. Основные государственные банки (Сбербанк, ВТБ24, Россельхозбанк) заявили о намерении поддержать предпринимателей и определили ряд приоритетных отраслей, в частности, они предусматривают поддержку отраслей, гарантирующих удовлетворение ежедневных и самых необходимых жизненных потребностей населения (розничных сетей, аптек и т.д.), отраслей, выполняющих жизнеобеспечивающие функции (электро-, водоснабжения, транспорта и т.д.), оборонно-промышленного комплекса, сельского хозяйства.

Елена Лукина.

Банк	Срок	Ставка, %	Обеспечение	Способ погашения	Единовременная комиссия
СБ	До 3-х лет	19,5-21	Оборудование, стоимостью не менее 24 млн. руб.	В конце срока или по графику с уменьшением ежемесячных платежей	Около 1% в общей сложности (может взиматься несколько раз или ежемесячно)
ГБ	1 год	19-20	Оборудование оценочной стоимостью не менее 30 млн. руб., открытие расчетного счета с поддержанием ежемесячного оборота не менее суммы кредита	Индивидуальный график	Нет
АБ	До 1,5 лет	18-23	Оборудование стоимостью не менее удвоенной суммы кредита, приобретаемое оборудование используется в качестве дополнительного обеспечения, требуется обязательное оформление страховки	По графику, в конце срока или с правом досрочного погашения	Нет
ВБ	До 5 лет	18,5-19,5	Оборудование, недвижимость, транспорт	Аннуитет, если сезонное производство возможен индивидуальный график	1,5% от суммы кредита после месяца пользования кредитом
АБ1	1-3 года	21-26	Оборудование, оцененное с дисконтом 0,7	Индивидуальный график	1-2% от суммы кредита при получении
РБ	3 года (до 5 лет)	23	Оборудование стоимостью не менее удвоенной суммы кредита, поддержание оборотов по расчетному счету не менее половины суммы кредита	Индивидуальный график или аннуитет	0,5% при получении
ВКБ	1 год	24	Оборудование. Решение за головным офисом	Погашение в конце срока	Нет

Деньги должны работать!

В настоящее время вклады в национальной валюте стали одним из самых доходных инструментов на финансовом рынке. А если учесть госгарантии по суммам до 700 тыс.руб., то по соотношению «доходность-надежность» им просто нет равных.

В начале текущего года стали действовать и новые условия налогообложения доходов, полученных по рублевым вкладам. Если раньше доходы по вкладам не облагались налогом до ставки рефинансирования, то теперь налог в размере 35% взимается с разницы ставки банка в рублях и учетной ставки Банка России (13%), увеличенной на пять пунктов – 18% годовых.

Многие вкладчики, поддавшиеся панике во втором полугодии 2008г. и забравшие деньги из банков вновь готовы размещать свои средства на депозитах. Во многом на ситуацию повлиял рост процентных ставок по вкладам. Большинство банков страны подняли ставки по депозитам физических лиц в рублях, не стал исключением и ОАО «НИКО-БАНК», традиционно уделяющий большое внимание расширению и модернизации продуктового ряда

Не в каждом банке Вы получите проценты по вкладу в день его открытия! А в ОАО «НИКО-БАНК» существует подобный вклад – «Проценты вперед». Данный вклад удобен, если Вы решили сделать крупные покупки, но кредит брать не решаетесь. Это очень выгодное решение проблемы для Вас и Вашей семьи.

Вы, несомненно, станете участником и победителем ежеквартальных розыгрышей с достойными призами в виде бытовой техники, которые проводятся среди клиентов банка, открывших вклад «ШАНС» в любом из дополнительных офисов ОАО «НИКО-БАНК»! Вклад является пополняемым, а проценты (а это от 13% до 16% годовых) капитализируются на вкладе каждые 3 месяца! Причем при досрочном расторжении выплаченные проценты не удерживаются.

Высокие проценты гарантирует и вклад «ОРАНЖЕВОЕ ЛЕТО», специально разработанный в преддверии периода отпусков. За короткий срок размещения Ваших денежных средств Вы не только получите 14,5% годовых, но и станете участником розыгрыша 10 видеокамер.

Для состоятельных людей ОАО «НИКО-БАНК» предлагает вклад «Миллионер». Доход по данному виду вклада будет ежемесячно перечисляться на Ваш текущий счет из расчета от 14 % до 14,5% годовых в зависимости от срока вклада.

Наименование вклада	Срок хранения (дней)	Сумма вклада (руб.)	% годовых	Режим работы и выплаты процентов
«Проценты вперед»	100	Мин. 10000 Макс.1000000	12%	% выплачиваются в день открытия вклада, не пополняемый, не пролонгируемый, при досрочном расторжении % выплачиваются по ставке до «востребования».
«Оранжевое лето»	200	5000	14,5	Пополняемый в течении первых 150 дней, % капитализируются на сотый день вклада, возможно снятие процентов отдельно от суммы вклада. При досрочном расторжении проценты выплачиваются по ставке до востребования. Вклад участвует в розыгрыше призов.
«Шанс»	368	5000	за первые 92 дня -13% за вторые 92 дня -13,5% за третьи 92 дня-14 % за четвертые 92 дня -16%	Пополняемый в течении первых 276 дней.(доп.взносы от 5000 рублей),% капитализируются на вкладе каждые 92 дня, выплаченные % не удерживаются. Вклад участвует в розыгрыше призов.
«Миллионер»	182 368	1000	14% 14,5%	Не пополняемый, не пролонгируемый, расходные операции не предусмотрены, ежемесячно проценты перечисляются на текущий счет. При досрочном расторжении % выплачиваются по ставке до «востребования»

Самые выгодные депозиты сроком на 12 месяцев от банка «Монетный дом»

Вклад	Вклад в рублях		Вклад в долларах		Дополнительные условия	Возможности пополнения и использования средств	Доп. информация
	Ставка %	Минимальная сумма, руб.	Ставка %	Минимальная сумма, долл.			
«Гарантия роста»	до 16%	10000	-	-	Выплата процентов / капитализация процентов ко вкладу – каждый расчётный период (61 дней)	не допускается	При досрочном расторжении – за неполный расчётный период проценты начисляются по ставке «до востребования», выплаченные ранее проценты за предыдущие периоды не пересчитываются.
«Пенсионный новый»	до 14%	1000	-	-	Выплата процентов / капитализация процентов ко вкладу – каждый расчётный период (30 день)	допускается	Допускается досрочное изъятие, при этом начисленные проценты пересчитываются по ставке в зависимости от срока фактического нахождения вклада по шкале, излишне выплаченные проценты при досрочном изъятии (разница между ставкой по вкладу и ставкой изъятия) удерживаются из суммы к выплате.
«Золотой эталон»	12%	10000	3.5%	300	Выплата / капитализация процентов ежемесячно	с возможностью пополнения и частичного снятия (до минимальной суммы вклада) без ограничений	При досрочном расторжении проценты за весь период нахождения вклада пересчитываются по ставке «до востребования» и изымаются из суммы вклада при выдаче (в случае если сумма излишне выплаченных процентов превышает сумму вклада, то сумма требований ограничена суммой вклада).

В предыдущем номере журнала при публикации таблиц о самых выгодных депозитах оренбургских банков были перепутаны названия вкладов от банка “Монетный дом”. Сегодня мы публикуем правильную таблицу. Приносим банку “Монетный дом” свои извинения.

Банк «Монетный дом»
Открытое акционерное общество
«Филиал № 5601»
460000, г. Оренбург, ул. Гая, 3
Тел. 99-81-03

Капитал здоровья

Здоровье – самое дорогое нематериальное благо человека. Но большинство из нас начинает понимать его ценность, когда оно уже в той или иной степени потеряно. Научные данные говорят о том, что уровень здоровья населения лишь на 20 процентов определяется возможностями системы здравоохранения. Во многом сохранение здоровья зависит от нашего отношения к нему. В наших руках находится и решение вопросов о том где, когда и как лечиться.

Ирина Вороньжева, исполнительный директор филиала ЗАО «КапиталЪ Медицинское страхование» в Оренбургской области.

Ситуации, когда медицинская помощь оказывается некачественно, несвоевременно или не в полном объеме, встречаются достаточно часто. Что мы делаем в этих случаях? Кто-то молчит и терпит; те, кто имеет материальные возможности, принимают решение за все платить. И лишь некоторые из нас занимают активную жизненную позицию, борются за соблюдение и защиту своих интересов. О том, какие права и возможности гарантирует нам система обязательного медицинского страхования, наш разговор с **исполнительным директором Оренбургского филиала ЗАО «КапиталЪ Медицинское страхование», кандидатом экономических наук Ириной Вороньжевой.**

- Ирина Ивановна, у большинства из нас на руках имеется полис обязательного медицинского страхования. Для чего необходим этот документ, и какие он дает преимущества?

- Полис ОМС означает, что Вы обладаете социальным статусом лица, застрахованного в системе обязательного медицинского страхования. Это дает Вам определенные гарантии, предусмотренные Законом РФ «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации». Наличие полиса ОМС подтверждает Ваши права на:

- обязательное медицинское страхование;

- выбор медицинского учреждения и врача в соответствии с договором ОМС, заключенным в Вашу пользу;

- получение бесплатной медицинской помощи по программам ОМС на всей территории РФ, в том числе за пределами постоянного места жительства;

- получение медицинских услуг, соответствующих по объему и качеству условиям договора, независимо от размера фактически выплаченного страхового взноса;

- предъявление иска страхователю, страховой медицинской организации, медицинскому учреждению, в том числе на материальное возмещение причиненного по их вине ущерба.

- Обращаясь в лечебное учреждение, мы рассчитываем на получение бесплатной медицинской помощи. Нередко нас просят дополнительно оплатить какие-то медицинские услуги. Какие документы позволят избежать сомнений на тему обоснованности оплаты?

- Основной документ, в котором прописан объем бесплатной медицинской помощи для населения РФ, и другие, не менее важные вопросы, - это Программа государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи, составной частью которой является базовая программа обязательного медицинского страхования (ОМС). На 2009 год Программа госгарантий была утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации № 913 от 05 декабря 2008 года, опубликована в «Российской газете» № 255 от 12.12.2008 г. Ознакомиться с ней можно также в любой справочно-правовой системе: «Консультантплюс», «Гарант» и других. Региональные власти до наступления очередного года принимают на основе федеральной Программы госгарантий свою программу, в состав которой входит территориальная программа ОМС. По содержанию, гарантируемым объемам бесплатной медицинской помощи и уровню финансирования территориальные программы не могут быть ниже утвержденной федеральной. С Программой государственных гарантий оказания бесплатной медицинской помощи гражданам РФ в Оренбургской области на 2009 год Вы можете

ЗАО «КапиталЪ Медицинское страхование» работает на рынке медицинского страхования более 14 лет, и за эти годы сумело приобрести безупречную репутацию. В течение последних пяти лет численность застрахованных в компании увеличилась более чем в пять раз. Благодаря открытым свыше 300 подразделениям, организация предоставляет каждому застрахованному гарантированную страховую защиту на всей территории России. ЗАО «КапиталЪ Медицинское страхование» - надежная и финансово устойчивая страховая компания, что обеспечивается уставным капиталом, размер которого составляет 100 млн рублей. За 2008 год собрано 25,6 млрд страховых премий, выплаты превысили 24,9 млрд рублей. Рейтинговым агентством «Эксперт РА» в 2008 г. Страховой группе «КапиталЪ» подтвержден высший рейтинг надежности А++ «Исключительно высокий уровень надежности», что свидетельствует о гарантии полного и своевременного выполнения принятых обязательств, в том числе и в условиях неблагоприятных макроэкономических и рыночных изменений бизнес-среды. Компания является коллективным членом Российской академии естественных наук, членом Ассоциации медицинского права, членом Межрегионального союза медицинских страховщиков РФ.

ознакомиться в своей страховой компании, в фонде ОМС, по Вашей просьбе ее обязаны представить в любом государственном и муниципальном медицинском учреждении. Именно этот документ необходимо внимательно изучить для того, чтобы понимать – за что Вы должны платить, а что гарантирует Вам государство как бесплатную медицинскую помощь.

- Где можно получить консультацию по спорным вопросам, касающимся ОМС?

- С 1 декабря 2008 г. на базе нашего филиала успешно функционирует новое структурное подразделение – Медицинский информационно – консультативный центр. Его главная задача - наиболее полное обеспечение информацией застрахованных граждан в случае возникновения у них трудностей при получении медицинской помощи в лечебных учреждениях и при реализации их прав как пациентов. Только за первые 3 месяца работы Медицинского информационно – консультативного центра сюда позвонили или пришли лично более трех с половиной тысяч человек. На все свои вопросы они получили исчерпывающие ответы экспертов, а также рекомендации, как вести себя в той или иной ситуации. Даже такой небольшой период работы центра наглядно показал, насколько он необходим и востребован жителями Оренбуржья. Они поняли, что полис ОМС – вовсе не бесполезная бумага, а страховая компания – надежный и очень компетентный помощник пациента в отстаивании его прав и интересов. Телефоны Медицинского информационно – консультативного центра в г. Оренбурге: (3532) 47-49-06, 58-02-10, 23-78-23.

Капитал
Медицинское страхование

ЗАО «КапиталЪ Медицинское страхование»
Лицензия ФССН № С 2179 77
от 28.11.2008 года

Безопасный бизнес

Страхование бизнеса – не роскошь, а необходимость, уверены финансовые эксперты и влиятельные бизнесмены. В России активно формируется средний класс собственников и предпринимателей, которые только начинают осознавать это положение, тогда как крупные компании давно закрепили его в своей практике. Все большее развитие рыночных механизмов в стране приводит малый и средний бизнес к услугам страховщиков в поисках защиты от предпринимательских рисков.

Бизнес в России работал и работает в условиях постоянного риска. Потерять то, что создавалось и строилось годами, - ситуация из кошмаров почти каждого бизнесмена. Минимизировать возможные последствия можно с помощью страхования, поняли многие предприниматели и руководители крупных и мелких компаний. Услугами страховщиков бизнесмены пользуются уже несколько лет, но отношение к страхованию по-прежнему неоднозначно – слишком свежи воспоминания о неудачном опыте страхования в ненадежных компаниях, и нельзя не учитывать тот факт, что бизнес далеко не всегда ведется по правилам. К сожалению, страхование пока не вошло в привычку у делового контингента. Остается верить, что у бизнесменов второго и третьего поколения появится осознание того, что лучше заплатить меньше за страховой полис, чем лишиться бизнеса из-за крупного ущерба. Другим ограничением интереса предпринимателей к страхованию, согласно исследованию Росгосстраха, является их неуверенность в том, что полис на самом деле защитит их и поможет ликвидировать последствия неблагоприятных событий. До сих пор наиболее распространенными способами борьбы с опасностями для предпринимателей остается охрана (ею пользуются 67% предприятий), сигнализация (60%), решетки и стальные двери (51%). Однако отношение к страхованию меняется: все больше предпринимателей считают, что страхование на сегодня представляет экономически эффективный инструмент борьбы с различными опасностями - так считают немногим менее половины предпринимателей. Но 17% считают его пустой тратой денег.

Тем не менее, по данным Центра стратегических исследований Росгосстраха, услугами страховщиков сегодня пользуются до 70% российских предприятий малого и среднего бизнеса. Одни ищут в страховом полисе средство психологической защиты, другие – способ борьбы с всевозможными опасностями. Наиболее распространенными являются медицинское страхование, страхование персонала от несчастных случаев, страхование имущества и транспорта. Чаще всего договор заключается принудительно – без полиса могут не дать лицензию. Причина в том, что страхуемые риски – не самые важные в списке опасностей, значимых для предприятий. Больше всего бизнесмены сегодня боятся рыночных рисков – таких, как ухудшение экономической конъюнктуры, падение спроса и потеря клиентуры. Опасения вызывает также текучесть кадров – потеря квалифицированного персонала. Ну и традиционно страхуемые риски – возможность утраты помещений, имущества, транспорта – третья позиция в рейтинге интереса предпринимателей. К сожалению, риск рейдерства – самого зловещего

страха бизнесменов – страховщиками не учитывается. Подобные риски нельзя застраховать, однако предприниматели знают, что, если они хотят преуспевать, необходимо четко спланировать свою деятельность на ближайшие годы. И здесь страховщики предлагают свои услуги. Они не уберегут от банковского кризиса, но гарантию защиты имущества, груза, транспорта и т.д. точно предоставят. И предприниматели понимают, что без надежной защиты они не смогут уверенно разговаривать с кредиторами и контрагентами.

Страхование по-крупному

Эксперты отмечают возросший спрос на страхование со стороны крупного бизнеса. Тенденции роста спроса на страхование со стороны крупных клиентов сами страховщики объясняют так: продолжается акционирование предприятий, а значит, увеличивается число собственников, поэтому и клиентов у страховых компаний становится больше.

Главное достижение страховщиков – работа как раз с крупным бизнесом. Именно здесь разработаны реальные механизмы страховой защиты предприятий. Качество сервиса для таких клиентов – на уровне мировых стандартов. Работа с крупным бизнесом, правда, всегда была непростой для самих страховщиков. Очень долго страхование учитывалось лишь как способ легально платить не облагаемую налогами зарплату, а также выводить «лишние» деньги за границу. Защита имущественных интересов, гарантии устойчивости бизнеса отходили на второй план. Сегодня ситуация изменилась. Растущие риски вынуждают владельцев крупного бизнеса серьезно подходить к их оценке и искать эффективные меры по снижению. Теперь крупный бизнес не мыслит своего существования без надежной страховой защиты. Итог – выросли объемы страховых операций. Первое правило работы с крупным предприятием – комплексность услуг. Требуются не только чисто страховые продукты, но и риск-менеджмент. Соответственно меняется и подход страховщиков к крупным клиентам.

Компании крупного бизнеса – желанные клиенты для страховщиков. В основном оборот лидирующих страховых компаний строится именно на обслуживании рисков крупных предприятий. И если в количественном соотношении компании крупного бизнеса составляют ничтожный процент от общего числа клиентов основных страховщиков, то денег они приносят существенно больше, чем все остальные клиенты, вместе взятые. Специалисты считают, что, для того чтобы обслуживать крупный бизнес, страховые компании и сами должны располагать большими финансовыми ресурсами. В прошлом году явно прослеживалась тенденция к увеличению уставного капитала крупнейших страховых компаний.

Ситуация на страховом рынке сегодня складывается так, что каждая страховая компания из основных имеет нескольких крупных клиентов, с которыми ее связывают давние партнерские отношения, а нередко, и перекрестное владение акциями. Переход же крупного предприятия из одной компании в другую случается крайне редко

Большие ожидания маленьких компаний

Рынок крупных компаний давно уже поделен – чаще между «карманными» страховщиками, созданными и взращенными на деньги предприятий-монополистов. Сами страховщики, понимая, что рынок крупных компаний фактически поделен, обратили свои взгляды к новому и пока до конца не освоенному сегменту.

Предприятия малого бизнеса и индивидуальные предприниматели работают практически во всех сферах хозяйственной деятельности. Это сопряжено с многочисленными рисками: потеря имущества в результате аварий, пожара, стихийных бедствий, потеря трудоспособности и здоровья работниками, предпринимательские риски и т.д. В этих условиях страхование является неотъемлемой частью ведения бизнеса, позволяющее заранее позаботиться о финансовой устойчивости предприятия в случае возникновения неблагоприятных событий. Пожар, кража или порча имущества - страшный сон любого бизнесмена. Но если крупные предприятия стойко преодолевают эти напасти, то мелкие и средние не всегда справляются с форс-мажором. Выручает из беды страхование. По официальным данным, около 80% компаний-«малышей» покупают страховые полисы. Но далеко не все из них идут на этот шаг по собственному желанию. Предприниматели понимают выгоды от страхования. Но нередко стараются экономить. И обычно обзаводятся полисом лишь тогда, когда оказываются перед фактом: они обязаны купить страховку.

Страхование малого бизнеса (часто его рассматривают в паре со страхованием среднего бизнеса) является решением при защите от многих рисков. К тому же страховая компания может выступить в качестве риск-менеджера для малого предприятия: проанализировать основные риски, с которыми сопряжена деятельность предприятия, подобрать оптимальный для клиента пакет рисков и оптимизировать стоимость страхования. Как правило, для малого предприятия страховые компании создают индивидуальный продукт. Однако есть и стандартизированные предложения, выигрывающие в цене за счет унификации. Наиболее распространены добровольное медицинское страхование и страхование персонала от несчастного случая, а также страхование КАСКО автотранспорта. Также малые и средние предприниматели предпочитают классическое страхование имущества - им нужна выплата в случае неожиданного поворота дел или причинения ущерба. Исследование Росгосстраха выявило, что бизнесмены также хотели бы обезопасить себя от рисков неудач в производстве. Около 37% предприятий в России уже встречались с претензиями потребителей по качеству товаров и услуг. Это страхуемый риск.

Несмотря на все разнообразие, рынок страхования малого бизнеса практически не охвачен. И сегодня такие услуги предлагают только стабильно работающие страховые компании. Это объясняется тем, что страховщики несут ряд неизбежных расходов по оценке как страхуемого имущества, так и рисков, которым оно может быть подвергнуто. И это при том, что размеры страховых премий, получаемых от небольших фирм, весьма невелики.

Юлия Пасечная.

Основные виды страхования юридических лиц на примере страховых продуктов ГСК «Югория»

ЮГОРИЯ
ГОСУДАРСТВЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

Все виды страхования имущества и ответственности юридических лиц.

Для полной уверенности!

Таблица 1 «Страхование профессиональной ответственности»

Вид профессиональной деятельности	Стоимость*	Особые условия
таможенные брокеры регистраторы экспедиторы частная охранная или детективная деятельность арбитражные управляющие оценщики аудиторы и аудиторские фирмы	Базовый тариф 0,6%. 3,2% от 1,4%** от 0,3% от 2,5% от 0,4% от 0,15%	Договором страхования могут быть установлены отдельные лимиты ответственности: - агрегатный лимит ответственности по договору страхования в целом с учетом всех страховых рисков, принимаемых на страхование; - лимит ответственности по одному страховому случаю; - лимиты ответственности по отдельным видам ущерба.

Окончательный тариф зависит от результатов заполнения вопросника и особенностей работы конкретной организации.

** тариф зависит от величины годового фрахта и размера франшизы.

Таблица 2 «Страхование сотрудников»

Дополнительные риски	Стоимость	Особые условия
Патологические роды или внематочная беременность, изнасилование застрахованного лица, насильственные действия сексуального характера в отношении застрахованного лица	Платеж на человека от 100 руб.	Заболевания, впервые диагностированные в период страхования, обострение хронических заболеваний в период страхования. Оплата страховой премии в рассрочку; помощь при получении документов в медицинских учреждениях и ГИБДД; выплата страхового возмещения в течение 5 дней.

Базовый пакет рисков: смерть в результате несчастного случая; постоянная полная потеря общей трудоспособности в результате несчастного случая; частичная потеря трудоспособности в результате несчастного случая.

Таблица 3 «Страхование грузов»

Дополнительные риски	Стоимость	Особые условия
Риски поломки рефрижератора; риски гибели и повреждения груза при погрузочно-разгрузочных работах; риски хранения на промежуточных складах в процессе перевозки; кражи; недостатки.	От 0,2 %	Действующие программы: 1. «С ответственностью за все риски»; 2. «С ответственностью за полную гибель и повреждения»; 3. «Без ответственности за частную аварию».

Базовый пакет рисков: пожары, взрывы; стихийные бедствия; посадка на мель, выброс на берег, повреждение льдом, затопление судна; сход с рельсов или падение в воду наземного перевозочного средства; смытие за борт или аварийный выброс груза с транспортного средства, а также меры, принятые для тушения пожара; проникновение морской, речной или озерной воды в судно, лихтер или баржу, прочее перевозочное средство, лифт, контейнер или место хранения.

Таблица 4 «Страхование строительно-монтажных работ»

Дополнительные риски	Стоимость	Особые условия
Гражданская ответственность перед третьими лицами. Дополнительные условия страхования определены в Приложении 1 к настоящим Правилам; Послепусковые гарантийные обязательства. Дополнительные условия страхования определены в Приложении 2 к настоящим Правилам; Объекты, находящиеся на строительной площадке или в непосредственной близости к ней, принадлежащие заказчику или подрядчику. Строительные машины и оборудование: землеройная техника и оборудование (бульдозеры, экскаваторы и др.), дорожно-строительная техника (скреперы, катки, асфальтоукладчики и др.), строительная техника и оборудование для проведения строительно-монтажных работ, закрепленная на объекте строительства (краны, подъемники, бетоно-растворосмесители и др.)	От 0,16% (зависит от типа строящегося объекта, этажности и прочих условий)	Включение в страховое покрытие специфических технических рисков: ошибки при строительстве и монтаже; просадка грунта, обвал, оползень, подтопление грунтовыми водами, ошибки при монтаже; - обрушение или повреждение объекта, в том числе обваливающимися или падающими частями; - любые другие внезапные и непредвиденные события на строительной площадке, не исключенные данными Правилами или договором страхования. Возможность как комплексного страхования, так и страхования отдельных рисков.

Базовый пакет рисков: строительные работы, включая строительные материалы и конструкции, расходы на заработную плату, расходы по перевозке, таможенные сборы и пошлины, а также строительные элементы и материалы, поставляемые заказчиком.

Монтажные работы, включая монтируемое оборудование, расходы на заработную плату, расходы по перевозке, таможенные пошлины и сборы, а также материалы, оборудование и услуги, предоставляемые заказчиком.

Оборудование строительной площадки (временные здания и сооружения, складские помещения, строительные леса, инженерные коммуникации и т.п.) согласно прилагаемому к договору страхования списку;

Расходы по расчистке указанной в договоре страхования территории от обломков (остатков) имущества, пострадавшего в результате страхового случая.

Таблица 5 «Страхование имущества предприятия»

Дополнительные риски	тариф	Особые условия
Бой оконных стекол, зеркал, витрин. Повреждение, гибель или порча имущества, наступившие в результате внезапного и непредвиденного повреждения, уничтожения или выхода из строя перечисленных в договоре страхования холодильных установок. Непредвиденно произошедшая поломка машин или оборудования, приведшая к полной или частичной невозможности их дальнейшей эксплуатации. Терроризм. Убытки от перерыва в производстве. Уход под воду или лед. Падение, опрокидывание. Иные риски, указанные в договоре страхования.	Базовый тариф 0,31 % Величина тарифа зависит от объекта страхования, срока, основных характеристик объекта, объема страхового покрытия.	Страховщиком компенсируются расходы Страхователя, связанные с принятием при наступлении страхового случая мер по уменьшению ущерба, если они были произведены на основании указаний Страховщика, даже если соответствующие меры оказались безуспешными.

Объекты страхования: здания и сооружения; отделка помещений, остекление как часть конструктива или внутренней отделки помещений; мебель и предметы интерьера; инженерное и производственно-технологическое оборудование, производственный и хозяйственный инвентарь; товарно-материальные запасы; ценное имущество

Базовый пакет рисков: пожар; удар молнии; падение на застрахованное имущество пилотируемых летательных аппаратов или их частей; взрыв паровых котлов, газохранилищ, газопроводов, аппаратов и других аналогичных устройств, а также взрыв взрывчатых веществ и газа, употребляемого для бытовых и промышленных целей; стихийное бедствие; авария в системах водоснабжения, отопления, канализации или автоматического пожаротушения; проникновение воды или других жидкостей на территорию страхования из других помещений.; кража со взломом, грабеж и разбой; преднамеренные действия третьих лиц, направленные на повреждение или уничтожение застрахованного имущества; наезд транспортных средств, не принадлежащих страхователю (выгодоприобретателю).

Таблица 6 «Страхование ответственности организаций, эксплуатирующих опасные производственные объекты»

Базовый пакет рисков	Стоимость	Особые условия
Ущерб, причиненный имуществу потерпевших лиц; вред, причиненный жизни и здоровью; вред, причиненный окружающей природной среде; компенсация расходов, произведенных Страхователем в целях уменьшения убытков, а также расходов по ликвидации последствий аварии.	От 0,2 %	Возможна рассрочка платежа без увеличения тарифа; бесплатное страховое покрытие по риску причинения вреда в результате инцидента на опасном производственном объекте в размере до 100 000 рублей на один объект; получение страхового возмещения в течение 10 дней; консультации при составлении идентификационных листов.

Строители протягивают руку. Но уже намекают и на ноги

В программе антикризисных мер, предложенных Правительством РФ, есть несколько пунктов, посвященных выводу строительной отрасли из состояния «грогги», в которое она попала, как только рухнула ипотека. Полноводная река ипотечных кредитов в одночасье пересохла, и отрасль, не сумев вовремя умерить аппетиты, оказалась на голодном пайке. И сразу выяснилось, что цены на жилье непомерно раздуты, а спрос – незначителен.

Практически любая встреча представителей стройиндустрии (не важен повод – важен сам факт сбора в формате «три и более»), заканчивается потоком жалоб на проблемы, гнетущие отрасль. Привычка жить в условиях нескончаемого кредитного потока, когда спрос и рост цен, соответственно, обеспечивался не только ипотекой, но и прямыми кредитными вливаниями в отрасль со стороны банков, настолько укоренилась в сознании строителей, что слезть в одночасье с этого «наркотика» они не смогли. Поэтому сегодня самые слабые представители отрасли только жалуются, самые хитрые – жалуются и генерируют одну за другой статьи о грядущем росте цен, а самые умные – жалуются и ищут (и находят) варианты сброса неликвидного на сегодняшний день жилья по приемлемым ценам. Последние, чаще всего, не профессиональные строители, которые всерьез уверовали, что их отрасль – избранная с точки зрения вечного роста цен, а профессиональные финансисты, «секущие» ситуацию и умеющие строить адекватные прогнозы. Но вне зависимости от категорий каждый из строителей абсолютно уверен, что государство просто обязано вытащить отрасль из трясины. То, что жируя, босы стройиндустрии не накопили «на черный» день еще раз доказывает слабую работу аналитических отделов большинства компаний.

Первую попытку помочь власть сделала, предложив закачать в стройиндустрию порядка 100млрд рублей. Средства предполагалось направить из нескольких источников, в том числе из фонда ЖКХ, по программам Минрегиона и Минобороны. Госденьги должны были поддержать самих застройщиков и помочь им расплатиться с банками по кредитам.

«Мы рассчитывали на адекватный ответ (в плане снижения цен в условиях кризиса) со стороны строительных компаний. Но мы этого не увидели. Строительные компании - в том числе часто под давлением регионального руководства - не снижали цены на жилье», - цитирует "Интерфакс" вице-премьера Шувалова.

Государство планировало покупать квартиры для военнослужащих и граждан, живущих в аварийных домах. Строителям было предложено выкупить жилье по 30 тыс. рублей за метр, они надеялись на 35-36 тыс. рублей за метр, рассказывает "Ведомостям" чиновник правительства. Сейчас продавцы уже согласны на 30 тыс. рублей, но теперь чиновники и эту цифру считают завышенной.

Вторая попытка – выделение проблем стройиндустрии в отдельный раздел антикризисной программы. Строители такое желание с благодарностью приняли, тут же направив в адрес власти набор мер помощи себе.

Парадокс, но из 18 пунктов программы антикризисных мероприятий, предложенных к рассмотрению, ни один не направлен на внутреннее регулирование стоимости строительства. Все ориентиры - внешние: кто-то что-то должен сделать, снизить, чтобы строителям было хорошо. Банки должны лучше выдавать кредиты населению и снизить ставки по кредитам строительной отрасли, государство – снизить ставки земельного налога, арендной платы и отсрочить все обязательные платежи. А также обеспечить всей инженерной инфраструктурой участки под застройку. А еще субсидировать кредиты физическим лицам. И снизить сроки рассмотрения разрешительной документации. Ну и отменить (или значительно снизить) размер ставки за технологическое присоединение. И не одного пункта, посвященного способам снижения себестоимости строительства, повышения качества работ, снижения рентабельности, повышения социальной ответственности. Т.е. ничего, что могло бы продемонстрировать движение строительного бизнеса навстречу своим потребителям в период кризиса. Справедливости ради, один из выступавших заявил о своей готовности построить жилье по 25 тыс. за кв. м, но только в том случае, если город построит коммуникации и даст землю по минимальным расценкам. Но, похоже, он встретил непонимание даже у коллег.

Строители привыкли жить в период ажиотажного спроса и высочайшей рентабельности. Они знали – что и по каким ценам ты бы не построил, у тебя купят. В такой ситуации задумываться о вопросах снижения издержек, особенно внутренних, – нонсенс. Никто и не задумывался. Мало того, и не особо стремится это сделать сегодня. Потому что проще в один голос начать заявлять о грядущем дефиците жилья, росте цен (интересно, что в реалиях цены на сройматериалы упали в полтора-два раза). И уповать на лоббистские усилия своих лидеров с целью сохранить существующие объемы и прибыль.

Но ситуация на рынке повернулась кардинально, и не понимать этого – глупо. К сожалению, факты демонстрируют, что место для глупости – есть. Во второй половине прошлого года, когда стало понятно, что кризис – это не заграничный миф, одна крупная строительная компания реализовала практически весь запас жилья государству по очень недурственной на данный момент цене – по 36 тыс. за кв. м. Но, эта цена сегодня кажется пределом мечтаний, в прошлом году она была ниже рыночной процентов на 10. Естественно, последователей не нашлось. Теперь у первопроходцев есть

оборотные средства, а у ожидающих адекватной цены – покусанные локти.

А может быть еще и расшибленный лоб, особенно если продолжать биться о бетонную стену ограниченного спроса (кому как не строителям это знать). Поэтому методы и подходы к управлению бизнесом в отрасли должны кардинально поменяться.

Впрочем, любое собрание профессионалов способно сформировать несколько разумных и продуктивных рецептов решения проблем. В частности, чрезвычайно остро развиваются конфликты с подключением строительных объектов к сетям различных типов. Сегодня ситуация простая: сети прокладывают строители, владеют и эксплуатируют – энергетики, газовики, «Водоканал». Таким образом, за счет жильцов (а строители, естественно, все затраты закладывают в стоимость квадратного метра) осуществляется инвестиционное развитие бизнеса монополистов. Строители (а нам кажется, что и десятки тысяч новоселов) считают это несправедливым. Борьба идет на всех фронтах. Есть и победы, демонстрирующие, что при грамотном подходе цену «за подключение» можно сбить раза в четыре. Но бороться мало желающих (много времени и сил), проще, если государство, использовав кризис как весомый аргумент, заставит монополистов пересмотреть такой подход к снабжению домов ресурсами. На это только должна быть воля, а правовые механизмы всегда найдутся.

Эта и еще десятки претензий не прошли мимо уха государства. Заместитель министра строительства, жилищно-коммунального и дорожного хозяйства Оренбургской области Александр Соляник заявил, что в Оренбурге уже началась комплексная подготовка 3-4 площадок для застройки. К ним будут подведены все объекты инфраструктуры: газ, свет, тепло, канализация.

Мало того, область уже сегодня готова купить жилья на 1,5 млрд рублей. Но при условии, что его готовность будет не менее 70%, достоится оно за полгода и цена его не превысит 26,8 тыс. рублей за кв.м. То, что такие цифры строителей не устраивают, стало понятно по их реакции. Но, как выяснилось, именно сами строители и виноваты в том, что государство оперирует столь низкой стоимостью. Дело в том, что по закону каждый субъект экономической деятельности должен отчитываться в десятки органов. В том числе и органы госстатистики. В своих отчетах, в частности, строители указывают среднюю стоимость жилья. Для того чтобы минимизировать налоги, в отчетах рентабельность строительства не превышает нескольких процентов, а вся прибыль от продаж формируется в других юридических лицах. Государство позволяет играть в такие игрушки, но заявляет: покупать жилье будем по тем ценам, которые вы указываете в отчетах. Вы же по ним продаете жилье? Как тут не вспомнить поговорку про колодец, в который плевать не надо бы... Да и банки очень неохотно ведут переговоры с компаниями, которые минимизируют прибыли.

А окончательно настроение строителям испортила информация, что Министерство обороны готово до 2011 года приобрести 200 двух- и трехкомнатных квартир для уволенных в запас и еще 300 – служебных. Но по уже озвученной цене.

А вот на бесплатную землю строителям точно не стоит рассчитывать. Ибо по федеральному законодательству определено, что она может предоставляться только через процедуру торгов. Единственное, на что есть надежда – минимальная плата за «вход».

Сегодня в десяти муниципальных образованиях идет проверка, призванная выявить реальные сроки рассмотрения строительной и разрешительной документации. Цель – выяснить причины затягивания процедур рассмотрения. Как только они будут обобщены, родится соответствующий регламентирующий документ. Быть может, даже за подписью губернатора.

Впрочем, обсуждение насущных проблем показало, что строителям элементарно не хватает рычагов для давления на контрагентов. Если взглянуть на состав депутатского корпуса, то можно увидеть, что существующие лоббисты успешно справляются с решением собственных проблем, а не все индустрии. Следовательно, поход во власть для многих может оказаться серьезным рецептом спасения бизнеса.

Туда же надо направляться и представителям производителей стройматериалов. Ибо, по словам Игоря Шепеля, власть мало интересует положение дел в этом сегменте. Заместитель министра тут же продемонстрировал, что ситуацией со стройматериалами он владеет. Когда зашла речь о потенциальном росте цен на жилье из-за роста цен естественных монополий, он на пальцах объяснил, что в структуре себестоимости строительства энерго- и иные тарифы занимают лишь 5-7%, в то время как стройматериалы – 50-60. И если цены на первые выросли на 25%, а на вторые упали в два раза, то не может быть общего роста. С точки зрения математики должно быть падение общей цены. С точки зрения строителей – все равно рост. Эта логика – не для всех.

Сергей Луговой был не столь категоричен в претензиях к власти, заявив, что отрасли нужно четкое понимание – что будет через пять лет. Строители должны знать, какова будет ситуация с землей и монополистами. Без такого знания – сплошная нервозность на рынке.

На наш взгляд, взаимопонимание между строителями, властью, банками и потенциальными новоселами может наступить только тогда, когда боссы стройиндустрии заявят не только свои требования по поддержке отрасли, но и четко обозначат, к каким результатам они приведут. Т.е., власть и каждое конкретное предприятие должны подписать что-то типа меморандума, в котором будет четко оговорена помощь со стороны государства (в рублях или процентных ставках) и обязательства со стороны застройщика (в объеме строительства, стоимости квадратного метра и наличии объектов инфраструктуры). Не выполнил – штраф, причем такой, что бизнес надо продавать. Такая мера ответственности позволит выбить с рынка паразитирующих на «халявных» деньгах компании, оставив действительно социально-ответственных.

«В Берлине «однушку» без труда можно за 25000 евро в 4 километрах от Бранденбургских Ворот приобрести ... Причём спрашивают «может ещё есть покупатели - Вам агентское вознаграждение за приведённого покупателя». Вот это «ДОСТУПНОЕ ЖИЛЬЁ»! Причём никаких планов Меркель или громких нацпроектов - обычная бюргерская каждодневная работа !!! Никто с колен не встаёт и не считает что вселенная вокруг Германии вращается!!!»

«А с недвижимостью (особенно пафосной маааасковской) начнётся веселуха во втором полугодии когда в осеннюю сессию Дума утвердит Закон по которому можно реализовывать ипотечные закладные без решения суда (вступит в силу если примут с 1 января 2010). Вроде в проекте после нарушения одновременно 3 пунктов договора (как правила 2 просрочки и штраф) по статистике - это 85 процентов выданных кредитов. И наплевать какая себестоимость строительства: если банку грозит банкротство или приостановление лицензии, он тупо будет лупить объектами в рынок до твёрдого спроса. Вот там и посмотрим сколько чего стоит».

Из обсуждения в Интернете.

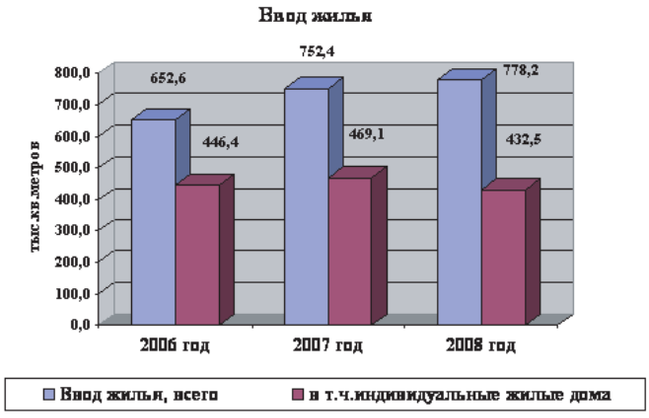
В антикризисной программе правительства граждан России больше всего интересуют темы строительства жилья и ипотеки. Такой вывод сделал в четверг директор департамента стратегического управления и бюджетирования Минэкономразвития Олег Фомичев, комментируя поступившие в правительство предложения от россиян по антикризисной программе.

Инвестиционная активность в экономике в значительной мере поддерживается за счет капитальных вложений в строительство зданий и сооружений. В 2008 году объем работ по виду деятельности «строительство» увеличился на 16,3% к уровню 2007 года и составил 34,5 млрд. рублей.

Кроме того, по сравнению с прошлым годом замедлилось жилищное строительство. За счет всех источников финансирования сдано в эксплуатацию 7,9 тыс. квартир общей площадью 775,9 тыс. кв. метров. Темп роста ввода жилья замедлился почти в 5 раз – до 3,1% против 15,2% в 2007 году. Ввод жилья индивидуальными застройщиками за счет собственных и привлеченных средств снизился на 7,8% к уровню 2007 года и составил 432,7 тыс. кв. метров. В общем объеме введенного жилья – 261,0 тыс.кв. метров построено в сельской местности.

Общий объем строительных работ за 2008 год возрос на 16,3% по сравнению с 2007 годом и составил 34,5 млрд рублей. В общем объеме выполненных работ 63,9% приходилось на производство общестроительных работ, 21,0% – разведочное бурение, 11,2% – монтаж металлических строительных конструкций и инженерного оборудования зданий и сооружений, 3,9% – другие работы.

Наибольший рост строительной активности наблюдался по организациям Домбаровского, Сакмарского районов и города Новотроицка, где объемы работ возросли более чем в 2 раза по сравнению с 2007 годом.



Показатели	Единица измерения	Январь-декабрь 2008 г.	% к 2007 г.	Январь-февраль 2009 г.	в % к соответствующему периоду 2008 г.
Объем работ, выполненных по виду деятельности «строительство»	млн руб.	34507,1	116,3	2559,3	83,7
Ввод в действие жилых домов	тыс.кв.м	778,2	103,4	76,0	107,8

Ввод в действие (эксплуатацию) зданий по их видам в 2008 году

	Количество зданий, единиц	Общий строительный объем зданий, тыс. м^3	Общая площадь зданий, тыс. м^2
Введено в действие зданий	3354	4633,9	1163,7
в том числе:			
жилого назначения	3122	3529,6	934,9
нежилого назначения	232	1104,3	228,8
в том числе:			
промышленных	9	83,3	9,9
сельскохозяйственных	21	110,6	24,4
коммерческих	146	504,7	113,3
учебных	6	64,3	17,1
здравоохранения	7	29,0	6,1
других	43	312,4	58,0

Значительно увеличились объемы работ по организациям Беляевского, Красногвардейского, Тюльганского, Шарлыкского районов и города Гая. Вместе с тем, объем выполненных работ сократился в Адамовском, Новоорском, Переволоцком, Северном районах, городах Абдулино, Бугуруслане, Кувандыке и Медногорске.

В 2008 году замедлилось жилищное строительство. За счет всех источников финансирования введено в эксплуатацию 778,2 тыс. кв. метров жилья. Темп роста ввода жилья замедлился более, чем в 4 раза – 3,4% против 15,2% в 2007 году. Ввод жилья индивидуальными застройщиками за счет собственных и привлеченных средств снизился на 7,8% к уровню 2007 года и составил 432,5 тыс. кв. метров. В общем объеме введенного жилья – 261,0 тыс. кв. метров построено в сельской местности.

В целом по области в 2008 году на 34 территориях объемы построенного жилья превысили уровень 2007 года. Более чем в два раза увеличился ввод жилых домов в Гайском районе. Вместе с тем, в Кувандыкском и Соль-Илецком районах темп ввода жилья составил менее 60%.

В городе Оренбурге введено 324,1 тыс. кв. метров, что на 3,4% меньше, чем в 2007 году.

Средняя зарплата

	2008 год, рублей	в % к 2007 году	отношение зарплаты и прожиточного минимума, %
Всего в экономике	12571,4	126,9	315,5
строительство	13720,7	128,0	344,4

В четвертом квартале 2008 года продолжился рост фактической стоимости строительства одного квадратного метра общей площади жилых домов. По сравнению с четвертым кварталом 2007 года стоимость одного квадратного метра жилья на первичном рынке возросла почти в 1,3 раза и на вторичном – более чем в 1,1 раза и составила 35,9 и 34,9 тыс. рублей соответственно (по данным обследования в городах Оренбурге, Орске, Бузулуке и Новотроицке).

Над пропастью в тарифах

Рост тарифов в 2009 году на жилищно-коммунальные услуги в России не должен превышать уровня годовой инфляции. Особенно это актуально в период кризиса. Увеличение тарифов на услуги ЖКХ в стране в этом году ограничено уровнем в 25%. Конкретную же ставку регионы России определяют сами. Согласно решению Департамента Оренбургской области по ценам и регулированию тарифов предельные индексы изменения размера платы за жилое помещение в области могут составлять 119%, за коммунальные услуги - 126,2%. В итоге стало понятно, что в Оренбурге рост коммунальных и жилищных тарифов прошел по максимуму.

«Большинство регионов, конечно, установило предельные показатели. Жаль, но ранее выдвинутая Минрегионразвития инициатива о максимальном росте тарифов ЖКХ в год не более, чем на 5%, не нашла поддержки. Нынешняя планка в 25% кладет на плечи населения непомерную нагрузку, которую оно не должно нести», - считает депутат Госдумы Галина Хованская.

Оренбург - не Москва, но использовать удачный опыт столицы можно же - там введена норма: плата за жилищные и коммунальные тарифы не может превышать 10% от совокупного семейного дохода. «Мы сейчас внесли предложение в правительство о том, чтобы эту норму распространить на все субъекты РФ. Если этого не сделать, то уже к осени в регионах будет нарастать социальная напряженность по поводу непомерной нагрузки в отношении платы за ЖКХ», - подчеркнула Галина Хованская. Тарифы на ЖКХ не должны существенно дорожать в 2009 году еще и ввиду того, что многие ресурсы для этой сферы в связи с кризисом подешевели. Однако этот фактор почему-то не учитывается в расчетах.

Поражает еще и мягкотелость местных властей касаемо самого их отношения к сложившейся ситуации. Мягкотелость эта выражается в полном бездействии чиновников высшего и среднего звена... По мнению ряда депутатов, монополисты - поставщики оренбургского рынка (как минимум пятерка «занимающих доминирующее положение на рынке» предоставляет услуги населению) «заряжают» непомерно высокие цены за свои услуги, а высшие круги местных эшелонов власти остаются не при делах, своим равнодушием опустошая карманы населения. Чиновники «тарифного» департамента, в частности руководство администраций муниципалитетов, потворствуют процессу, особо не разбираясь, обоснована та или иная цифра в квитке. Нет, не так. Разбор ведется, вот только аргументы о бедственном положении монополистов перевешивают аргументы о бремени для населения. Да и сама методика расчетов – от затрат – не способствует желанию разобраться. Говорят, чтобы просчитать экономически обоснованные тарифы ЖКХ города, одному человеку нужно около 90 лет. Понятно, что даже 20 сотрудникам департамента по тарифам и ценам при всем желании никаких рабочих дней не хватит, чтобы разобраться в структуре затрат отрасли. Да и желания при таком объеме работы никто и не демонстрирует.

Вот в итоге и дают добро, подписываясь под максимально утвержденным тарифом на услугу. Мэр Оренбурга списывает все на инфляцию (якобы она дает 12-13% к росту тарифов) и рост цены на топливо (т.е. газ, цена на который растет быстрее, чем инфляция, и дает еще 7-8% к росту тарифов). По мнению работников ЖКХ, горожане стали обеспеченнее и вполне способны без большого ущерба перенести подорожание услуг. Раньше, по их мнению, применять такие расчеты мешала плохая платежеспособность населения. Может и правда, в период кризиса благосостояние оренбуржцев выросло, особенно на фоне всеобщих сокращений и отпусков без содержания, а все тревожные сообщения областного правительства и предприятий – не более чем оправдание нежелания платить по увеличенным тарифам?

Горсовет, администрация, ЗС, правительство, мэр и губернатор, ЖКХ... Всех этих товарищей мы выбрали сами, подразумевая под ними наших заступников и гарантов наших прав и свобод. Но в итоге получили лишь грамотно сработанный рекламный ход - плакат с портретом чиновника - выполняющий свою функцию: запечатлеть в нашем с вами сознании его образ. И это сработало! Но поддержка народа в несколько тысяч брошенных в урну бюллетеней - ничто для бюрократа по сравнению с битвой за власть и деньги.

Виталий Соколов, как член рабочей группы Общественной палаты Оренбургской области, считает, что тот же Оренбургский городской совет мог не согласиться с окончательными цифрами тарифов на некоторые жилищные услуги, в частности, плату за жилое помещение и за его составляющие. Но... почему-то не сделал этого... Если говорить о решении горсовета языком цифр, то рост платы за наём жилья составил 15%: в 2008 год плата за наём составляла 0,28 руб. за кв.м., в 2009 году она составила 0,32 руб. за кв.м. Содержание и ремонт жилого помещения выросло на 19,3 %, в 2008 году плата составляла 10,06 руб. за кв.м., в 2009 – 12,00 руб. за кв.м. Предельный индекс, утвержденный департаментом по ценам и регулированию тарифов правительства области, и рост не должны превышать 19 %. Казалось бы, формально требования соблюдены, но прикиньте по своей платежке, на сколько выросли ваши расходы на вывозку того же мусора в этом году или плата за лифт?

Мусорит... квадратный метр

Существенные изменения цен на содержание и ремонт общего имущества многоквартирного дома связаны с включением в плату расходов на содержание и техническое обслуживание лифта, а также вывоз твердых бытовых отходов, т.е. мусора. Данные услуги отныне рассчитываются на 1 кв. метр общей площади жилого помещения. Ранее плата, включая 2008 год, за лифт и вывоз твердых бытовых отходов взималась с 1 человека в месяц.

С 2009 года дан ход еще одному новшеству - сегодня жители первого и второго этажей многоквартирных домов обязаны платить за пользование лифтом. Жилищный кодекс РФ от 29 декабря 2004 г. N 188-ФЗ (с изменениями от 31 декабря 2005 г.) гласит, что лифт является частью общей долевой собственности помещения в данном доме частью дома, т.е. частью нашей с вами собственности. А пользуетесь вы этой собственностью или нет, уже никого не волнует, можете возмущаться, сколько душе угодно. Причём обратите внимание на дату принятия указанного документа. Получается, что до нынешне-

го года местные чиновники его прочитать не смогли или не успели.

Ситуация с мусором напоминает комические куплеты в оде маразму. Раз оплата за утилизацию бытовых отходов высчитывается с квадратного метра, то логика, значит, следующая - чем больше у вас квартира, тем обильнее вы мусорите. Подобный абсурд, под которым подписался мэр города, еще можно было принять и объяснить, если бы в оренбургских домах пользовались мусоропроводами. Тогда бы население платило за обслуживание мусоропровода как части общего имущества собственников жилья. Но такой практики пока в нашем городе нет.

Абсурд доходит до того, что жители соседних домов платят разную стоимость за вывоз мусора: одни - 98 коп., другие – 2,39 рубля с квадратного метра при условии, что идти до бака и тому и другому 5 минут, и их мусор вывозит одна и та же машина. По каким нормам и с каких потолков взяты эти данные, кем они проверены, умалчивается. К слову, в Жилищном кодексе, по словам Соколова, о вывозе ТБО не сказано ни слова, но его трактователи и (как мы подозреваем) авторы тоже исходят из логики, что раз в перечне коммунальных услуг он не значится, значит, относится к содержанию жилья. Но какая, по большому счёту, разница в тех отходах, которые уходят через канализацию и тех, что мы несём к мусорным бакам?

Депутат Оренбургского городского совета Виталий Соколов всерьез обеспокоен сложившимся бедственным положением жителей бывших общежитий. На них, как говорится, «оторвались по полной». Проживая в условиях гораздо худших, чем в обычных многоэтажках, их жильцы вынуждены оплачивать жилищные услуги чуть ли не по удвоенным тарифам. Уж какие преимущества муниципалитет усмотрел в бывших общежитиях, остается загадкой, при условии, что при двойных расходах жильцов обслуживание и ремонт данных объектов в зачаточном состоянии.

Собрание жильцов рулит!

Для собственников жилья размер платы за содержание и текущий ремонт общего имущества в многоквартирном доме устанавливается на общем собрании жильцов! Но не все знают об этом! Управляющие компании, ТСЖ должны организовывать собрания с обсуждением принимаемых тарифов. Т.е. все мы, как собственники нашего жилья, и должны сами решать, сколько нам платить за ту или иную услугу, предоставляемую управляющей компанией или ТСЖ. Но, как показывает практика в Оренбурге, большинство этих жилищных организаций берут установленные для нанимателей тарифы за основу расчетов и в массе своей не созывают никаких общих собраний, что является нарушением жилищного законодательства и ущемляет права собственников. Кстати, нас и не стремятся информировать об этих правах.

П. 1 ст. 44 Жилищного кодекса гласит, что общее собрание собственников помещений в многоквартирном доме является органом управления многоквартирным домом, а не ТСЖ, не управдом. Ст. 45 рассказывает о порядке проведения общего собрания собственников. Собственники обязаны проводить общее собрание ежегодно. Внеочередное общее собрание имеет место быть и может быть созвано по инициативе любого. Тот, по инициативе которого созывается собрание, обязан сообщить собственникам жилья в данном доме о проведении собрания не позднее, чем за 10 дней до даты его проведения. Но юридически верной практики в Оренбурге как не было, так и нет. Скорее, наоборот: к вам могут постучаться сотрудники ТСЖ с просьбой подписаться под решением общего собрания, на котором вы не были, и соответственно, ничего не решали. Причем времени изучить подписываемый документ вам не дается. Пенсионерам и вовсе не разобраться, под чем они подписываются. Т.е. нас вынуждают самих же ущемлять свои права. Вывод - никогда не ставьте подпись в документе, в котором вы не уверены, внимательно изучайте текст договора на предмет решения собрания, на котором вас не было и т.д., избегая ситуации «Без меня меня женили!»

Причины такого произвола кроятся в организации управляющих компаний и ТСЖ и закостенелости системы ЖКХ. По сути, реформа ЖКХ толком ничего не изменила, если только форму, но суть оставила прежней. В итоге бывшие сотрудники ЖЭУ и стали возглавлять ТСЖ и управляющие компании. А согласно законодательству, собственники жилья обязаны выбирать эти кадры сами и по сути заключать с ними гражданско-правовой договор на оказание услуг, если они избрали способ управления домом посредством управляющей компании, ТСЖ или иным специализированным потребительским кооперативом. Но практика такова, что все эти нахлебники, кормящиеся за счет средств населения и пытающиеся стянуть лишнюю копейку с каждого, работают по трудовому договору. Вспомните, вы заключали с кем-то договор с указанием перечня обязанностей и услуг, осуществляемых управляющей компанией, и их стоимости? Основным преимуществом непосредственного управления многоквартирным домом является отсутствие расходов на содержание штата ТСЖ или расходов связанных с привлечением к управлению управляющей компании. Управление в этом случае осуществляется непосредственно инициативными собственниками дома.

Абракадабра тарифа

Что касается структуры тарифов и порядка ценообразования, то здесь сплошная абракадабра. Горадминистрация повесила мнимую разъяснительную работу на «Систему «Город», хотя она лишь выполняет предписания управляющих компаний. Служба не справляется с наплывом посетителей. Александр Ковалев считает, что виновниками очередей являются поставщики коммунальных услуг. Никто из оренбуржцев до сих пор так и не может понять политику ценообразования. Отвечать на вопросы горожан по суммам в квитанциях могли бы и в ТСЖ. Сами же жители города уверены - им просто морочат голову.

Владимир Горьков, Директор департамента Оренбургской области по ценам и регулированию тарифов, уклончиво отходит от вопроса ценообразования, объясняя это запутанностью процесса. Мол, Федеральная служба по тарифам так решила. Действительно, с декабря 2005 года тарифы на ЖКХ регулируются приказами ФСТ. Каждый год эта служба утверждает предельные уровни тарифов (или предельные уровни роста тарифов) на очередной год. Выше этих уровней «прыгать» нельзя! Но «предельность» уровней не означает, что повышать нужно обязательно по максимуму. Кстати, одни из наиболее высоких пределов повышения тарифов по ПФО зарегистрированы в Оренбургской области – 135,2%, Чувашской республике – 134,5% и Республике Марий Эл – 129,3%.

В итоге все эти максимумы легли на плечи населения: пополнение доходов бюджета, оплата издержек и рисков монополистов, содержание персонала поставщиков услуг, управляющих компаний и ТСЖ, оплата услуг охранных предприятий, ремонта, арендной платы и налогов, здесь же идет речь о неплательщиках. Все затраты суммируются, индексируются с учетом роста цен и тарифов на потребляемые товары и услуги и делятся на объем реализованных услуг. В четкой замкнутой системе сращения власти и монополии за счет нас с вами компенсируют все - и это на фоне кризиса. Не пора ли поумерить аппетиты?

Виктория Чирва.

Плата за содержание и ремонт жилого помещения государственного и муниципального жилищного фонда

N п/п	Классификация многоквартирных и жилых домов по видам благоустройства	Единица измерения (от общей площади)	Плата в месяц (руб.)	
			с лифтом	без лифта
1.	Многоквартирные и жилые дома, имеющие все виды благоустройства (до 12 этажей)	1 кв. м	16,14	12,98
2.	Многоквартирные и жилые дома, имеющие не все виды благоустройства (отсутствует один)	1 кв. м	-	11,76
3.	Многоквартирные дома, имевшие ранее статус общежития	1 кв. м общей площади комнат(ы)	29,66	23,34

Если мебель,
то «ФАРЕНГЕЙТ»
пр-т Победы, 118
Пр-т Победы, 118
17 лет
фирме «ФАРЕНГЕЙТ»
3
ЭТАЖ
ФАРЕНГЕЙТ
МЕБЕЛЬ ДЛЯ ОФИСОВ, 1200 М²,
КОРПОРАТИВНЫЙ ОТДЕЛ
17 лет
фирме «ФАРЕНГЕЙТ»
Скидка до 17%
во всех салонах фирмы
«ФАРЕНГЕЙТ»
до 27 мая
2
ЭТАЖ
СЕНЬОР
ПОМИДОР
мебельный салон
КУХНИ,
СТОЛОВЫЕ ГРУППЫ «СЕНЬОР ПОМИДОР»,
1200 М², ДИЗАЙН-ЦЕНТР
1
ЭТАЖ
ЕВРОПА
мебельная фабрика
7 апреля – открытие нового салона
«Европа»
МЕБЕЛЬ ДЛЯ ДОМА «ЕВРОПА», 1000 М²,
МЕБЕЛЬ СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА
СО СКИДКОЙ 17%