ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ • № 106 • 2009

ФЭБ

Обеспечит ли энергоэффективность прорыв российской экономике?

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ • № 106 • 2009

ФЭБ

Содержание номера:

ИНФОРМБЮРО 2

Поступления в бюджет растут вопреки кризису

Финансовый кризис – итоги первых месяцев

Встречи с руководителями

БИЗНЕС-ЛИДЕР 7

Улучшить жилищные условия можно и в кризис!

ГДЕ БУДЕТ ЗАПЯТАЯ? 8

Об итогах работы ОСПП в 2008 году

23 апреля т. г. состоялась IX Областная общепромышленная конференция (отчетно-выборное общее собрание) Оренбургского областного союза промышленников и предпринимателей (работодателей)...

Операция «Антикризис» оторвана от реальности

ЛИДЕР РЕЙТИНГА 14

Банк «ОРЕНБУРГ» перешел в высшую категорию кредитоспособности

МАЛЫЙ БИЗНЕС 16

Для бизнеса – новые гарантии и инвестиции

Неоперившийся бизнес

БИЗНЕС-ЛИДЕР 22

Выплаты как основа лояльности

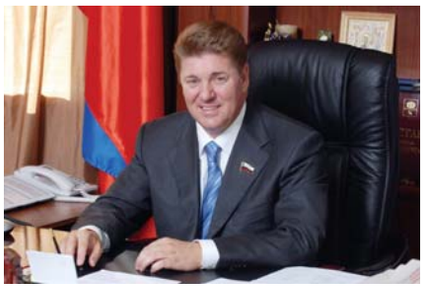
ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ 24

Энергетики сделали ставку на энергосбережение

Нужна ли энергоэффективная экономика в кризис?

Энергоэффективность - это когда мы тратим меньше энергии на определённую работу: освещение, обогрев, производство какого-то товара и т.д. Для людей это значит меньшие траты...

ПЕРСОНА 32



Андрей Шевченко: «Многопартийная система – реальность в России»

БИЗНЕС-ЛИДЕР 40

Оставляйте себе только то, что можете делать лучше других

ПРОДВИЖЕНИЕ БРЕНДА 42

Фантастическое будущее - в настоящем

ДЕПОЗИТЫ 44

Депозиты юрлиц снова восстребованы рынком

АВТОРЫНОК 48

СкАчки сейла. Господа, делаем ставки!

РЕПЛИКА 52

Заметки в период кризиса,

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.**

Структура органов исполнительной власти Оренбургской области реорганизована

Изменения в структуре правительства Оренбуржья предусматривают слияние ряда областных министерств, департаментов и комитетов. В облправительстве вместо минздрава и минсоцразвития появилось новое Министерство здравоохранения и социального развития Оренбургской области. Вместо министерств промышленной политики и минэкономразвития и торговли - министерство экономического развития, промышленной политики и торговли, а вместо министерства культуры и министерства информационной политики, общественных и внешних связей губернатор предложил создать министерство культуры, общественных и внешних связей.

Кроме того, к министерству природных ресурсов, экологии и имущественных отношений присоединился областной комитет по охране окружающей среды и природных ресурсов, к министерству по физической культуре, спорту и туризму - комитет по делам молодежи (при этом министерство переименовывается в министерство молодежной политики, спорта и туризма), а к минсельхозу региона - департаменты по управлению лесами и комитет охотничьего хозяйства.

Таким образом, в структуре правительства Оренбуржья, которое состояло из 13 министерств, 6 комитетов и 2 департаментов, устранены 3 министерства, 3 комитета и 1 департамент.

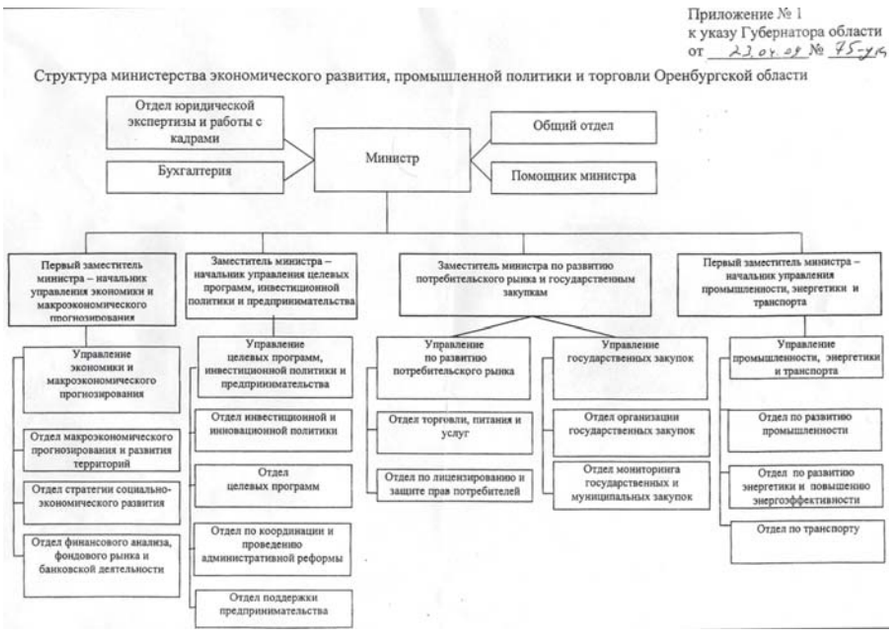
Особый интерес для нашего издания представляет новая структура самого крупного «экономического» министерства, которое возглавил Александр Куниловский. До назначения на этот пост он возглавлял ЗАО «Холдинговая группа «Ликос». Как признался Александр Анатольевич, свой бизнес он передаст сыну и партнерам.

15 апреля на очередном заседании Заксоба области губернатор внес на рассмотрение депутатов кандидатуру Сергея Грачева на должность председателя правительства - первого вице-губернатора. Абсолютным большинством голосов депутаты поддержали предложенную кандидатуру. Он назначен на эту должность с 20 апреля 2009 года и на срок полномочий губернатора.

Также губернатор подписал указы о назначении новых министров. Так, на должность министра здравоохранения и социального развития Оренбургской области назначена Нина Пивоварова, ранее занимавшая должность министра соцразвития. Министром молодежной политики, спорта и туризма Оренбургской области стал Валерий Федоров, ранее занимавший пост министра по физической культуре, спорту и туризму. Александр Мелихов, бывший министр экономического развития, стал первым зампредседателем правительства - руководителем представительства Оренбургской области при правительстве РФ.

Сергей Соловьев, в течение 10 лет бывший ректором Оренбургского государственного аграрного университета, назначен на должность заместителя председателя правительства, министра сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности Оренбургской области

Юрий Калюжный назначен на должность зампредседателя правительства - министра природных ресурсов, экологии и имущественных отношений Оренбургской области с 22 апреля 2009 года на срок полномочий губернатора.



84,7 % сельхозпредприятий Оренбуржья - прибыльны

По итогам 2008 года сельхозпредприятия Оренбургской области получили 2,9 млрд рублей прибыли. Это создало хороший стимул для успешного старта в начавшемся 2009 году.

Индекс сельскохозяйственного производства составил 104,2%. За три месяца производство скота и птицы, по предварительным данным, увеличилось к уровню прошлого года на 11,4%, молока - на 9,7 %. Надой на фуражную корову возрос на 15,6%.

В настоящее время в области развернулась подготовка к весенне-полевым работам. Посевная площадь с/х культур, как и в прошлом году, составит 4020 га, в том числе зерновых и зернобобовых культур - 2980 га. Предусматривается увеличение объемов производства высокоэнергетических зернофуражных культур. В этом году планируется произвести ее 390 тыс. тонн и 75 тыс. тонн зернобобовых культур.

На проведение весенне-полевых работ сельхозтоваропроизводителям Оренбургской области требуется 3,1 млрд рублей краткосрочных кредитов. Средства пойдут на приобретение ГСМ, запасных частей, семян, удобрений, средств защиты растений и т. д.

Правительством области заключены соглашения с компаниями «РуссНефть» и «Оренбургнефтепродукт» о поставках ГСМ для села по пониженным ценам. За счет заемных и собственных средств, используя сложившуюся в конце прошлого года выгодную конъюнктуру цен на ГСМ и удобрения, сельскохозяйственные товаропроизводители приобрели 6821 тонну минеральных удобрений. Дизельного топлива и бензина запасено в 2,5 раза больше, чем в прошлом году. Идет подготовка техники к выходу в поле.

Поступления в бюджет растут вопреки кризису

Несмотря на негативное влияние финансового кризиса, консолидированный бюджет нашего региона за 3 месяца сработал на уровне прошлого года. В него поступило налогов и платежей на 2,1% больше, чем прошлом году. Таков основной итог социально-экономического развития Оренбуржья в январе-марте этого года, озвученный губернатором Оренбургской области Алексеем Чернышевым.

По словам министра финансов Валерия Кухарева, в консолидированный бюджет области поступило 13,3 млрд рублей доходов, в т.ч. 9,9 млрд рублей налоговых и неналоговых доходов. Ниже расчетных плановых назначений поступают налоги на доходы физических лиц, имущество предприятий, добычу полезных ископаемых, акцизы. Меньше, чем в прошлом году, поступило в бюджет налогов на прибыль организаций и добычу полезных ископаемых. Крупнейшими налогоплательщиками продолжают оставаться ТНК-ВР - 27,5% в собственных доходах, ООО «Газпром добыча Оренбург» - 5,9%.

Что касается расходов, то они увеличены более чем на 3 % - это свыше 200 млн рублей. Так, система образования получила за три месяца на 446 млн рублей, здравоохранение – на 100 млн, социальная защита – на 400 млн рублей больше.

Хотя и более умеренными темпами, чем в предыдущем году, продолжается рост доходов населения. За три месяца 2009 года они составили 9 209 рублей с ростом на 22,5% к аналогичному периоду прошлого года. Реальные денежные доходы повысились на 8,8%.

Начисленная заработная плата составила 13 425 рублей, что на 11,9% превышает прошлогодний уровень. Например, с начала года заработная плата в образовании возросла на 33 %, в здравоохранении – на 16,5 % (до 8660 рублей).

- Несмотря на трудности, связанные с финансовым кризисом, правительство области в полном объеме обеспечивает финансирование первоочередных расходов: зарплаты и иных денежных выплат, оплаты коммунальных услуг, продуктов питания и медикаментов, льгот, - заявил министр финансов Валерий Кухарев.

По оценке губернатора, уровень потребительских цен с начала года вырос на 4,8% (по РФ - на 5,4%). По состоянию на 14 апреля 2009 года в нашей области, среди регионов ПФО, остаются самыми низкими цены на молоко питьевое (1 место), на яйцо (2 место), масло растительное, творог, макаронные изделия.

Алексей Чернышев отметил, что негативные тенденции, вызванные мировым финансовым кризисом, сказались, в первую очередь, на развитии промышленного производства. Так, в январе-марте оно сократилось на 13% к аналогичному уровню 2008 года. Объемы перевозки на ж/д транспорте уменьшились на 28,6%. Инвестиции в основной капитал за этот период сократились к аналогичному периоду 2008 года на 31,5%. Снижение инвестиционной активности сопровождалось сокращением объемов работ строительства - на 32,5%, но при этом ввод общей площади жилых домов увеличился на 1,4%.

Сохранилась положительная динамика роста в сферах экономики, ориентированных на внутренний потребительский спрос. Это розничная торговля, сфера платных услуг и сельское хозяйство. Прирост производства продукции сельского хозяйства составил 3,9%.

Координацией антикризисных мер занимается оперативный штаб. Например, предпринят ряд шагов для поддержки строительного комплекса. Выделяется 300 млн рублей товарного кредита под 3% годовых на реализацию программы «Сельский дом»; 900 субсидий получат молодые семьи для улучшения жилищных условий. Начиная со 2 квартала, продолжится финансирование льготного ипотечного кредитования работников бюджетной сферы под 6% годовых, а также субсидирование первоначального взноса, необходимого для получения кредита. На эти цели выделяется 305 млн рублей из областного бюджета. Для обеспечения жильем ветеранов Великой Отечественной войны будет направлено 190 млн рублей.

Власти определили приоритеты телевещания

К празднику Дня России государственный телеканал «Звезда» станет вторым областным телеканалом в Оренбуржье вместо коммерческого канала «Домашний».

Основой для этого решения стали подписанные Сергеем Грачевым и директором ФГУП «Единая телерадиовещательная система Вооруженных Сил РФ» и Оренбургским ЗАО «ТВЦ «Планета» в октябре прошлого года документы о сотрудничестве.

Оренбургская область вместе с Челябинской и Красноярским краем стали первыми регионами России, где вещание ТК «Звезда», дополненное местными новостными и тематическими программами, будет осуществлено на весь регион. ЗАО «ТВЦ «Планета» получит в сетке федерального канала 18 часов в неделю для регионального вещания.

По мнению Сергея Грачева, военно-патриотическая направленность программ ТК «Звезда» особенно актуальна для Оренбуржья, ставшего в последние десятилетия приграничным южным форпостом России.

«Волга Телеком» приобрело акции ЗАО «Оренбург-GSM»

«Волга Телеком» приобрело 49% акций ЗАО «Оренбург-GSM». Согласно официальному сообщению ФАС РФ, после покупки данного пакета акций ОАО «Волга Телеком» будет принадлежать 100% голосующих акций ЗАО «Оренбург-GSM».

Справка ФЭБ:

ОАО «Волга Телеком» входит в состав холдинга АО «Связьинвест» и является одним из крупнейших в РФ межрегиональных операторов связи.

Уставный капитал ОАО «Волга Телеком» составляет 1,639 млрд 764,97 тыс. рублей и разделяется на 245 млн 969,59 тыс. обыкновенных и 81 млн 983,404 тыс. привилегированных акций номинальной стоимостью 5 рублей. 38% акций принадлежит ОАО «Связьинвест».

Хорошо поддерживаем?

Решением конкурсной комиссии Министерства экономического развития России Оренбургская область признана победителем по мероприятиям государственной поддержки малого предпринимательства. Об этом в телеграмме на имя губернатора Алексея Чернышева сообщила министр экономического развития Российской Федерации Эльвира Набиуллина.

МФЦ оказывает более 60 видов государственных и муниципальных услуг

О первых днях работы МФЦ и услугах, предоставляемых его посетителям, журналистам рассказал первый замминистра экономического развития и торговли Эдуард Берлин. Он отметил, что на сегодняшний день эта система функционирует нормально, все ведомства приступили к работе.

Замглавы Оренбурга Игорь Вакушкин сообщил, что в ближайшее время будет внедрена новая транспортная система обслуживания посетителей МФЦ. Со временем планируется организовать автобусные остановки междугородних рейсов для удобства жителей всей области.

Для привлечения к финансированию проекта средств федерального бюджета область представила в Минэкономразвития России заявку на участие в конкурсе, в результате которого проект по созданию МФЦ в г. Оренбурге был признан победителем. Сейчас он является крупнейшим в России. Всего на реализацию проекта было направлено 116 млн рублей, из которых 58 млн рублей было привлечено из федерального бюджета.

Согласно проекту, МФЦ располагается на площадях торгово-развлекательного комплекса «Армада». Площадь составляет 7,5 тыс. кв.м. Как подчеркивали представители всех служб, каждый клиент, воспользовавшись системой «единого окна», сможет получить комплекс государственных услуг федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти области и муниципальных органов власти Оренбурга. Для удобства посетителей организованы справочные окна, где специалисты дадут информацию по любому направлению.

Взаимодействие властных структур, необходимое для согласования, получения справок, выписок и т. д., будет осуществляться без участия граждан, обратившихся в МФЦ за получением услуги.

Помимо приема, обработки и выдачи документов, оказания консультационных услуг в МФЦ вскоре начнут оказывать и дополнительные услуги: нотариат, расчетно-кассовые услуги и др. В ближайших планах - открытие кассы Сбербанка и пункта оплаты коммунальных платежей. Кроме того, с внедрением программы электронного документооборота увеличится скорость получения информации, минимизируются людские затраты.

На площади МФЦ размещено 117 окон приема заявителей, в том числе:

- ФГУ «Земельная кадастровая палата» - 24;
- ФГУП «Ростехинвентаризация-федеральное БТИ» - 6;
- Роспотребнадзор - 1;
- Администрация г. Оренбурга - 6;
- Федеральная регистрационная служба - 54;
- Федеральная налоговая служба - 17;
- ГУП «Областной центр инвентаризации и оценки недвижимости» - 9.

Это позволяет обеспечить предоставление на базе МФЦ более 60 видов государственных и муниципальных услуг. Среднее время обслуживания одного посетителя составит порядка 15 минут. Планируется, что МФЦ будет работать 6 дней в неделю, в будние дни до 17:30 ч., по субботам до 16:00 ч.

В работе центра используются новейшие информационные технологии. Так, в рамках МФЦ будут работать портал государственных услуг Оренбургской области, единый контакт-центр, система электронной очереди, автоматизированная информационная система.

На что живут губернаторы

Как сообщает газета «Ведомости», сведения о своих доходах опубликовали на сайтах облправительств губернаторы Оренбургской, Ульяновской и Пензенской областей.

Самый большой доход по основному месту работы оказался в прошлом году у губернатора Пензенской области Василия Бочкарева. Он получил 2,4 млн руб. Но абсолютным лидером среди глав регионов, отчитавшихся о доходах, стал пермский губернатор Олег Чиркунов, получивший страховую выплату 8,5 млн руб.

Губернатор Оренбургской области Алексей Чернышев заработал в 2008 г. 1,8 млн руб. Помимо зарплаты 70-летний губернатор получает и трудовую пенсию, размер которой за прошлый год составил 90 482 руб. А. А. Чернышев совместно с супругой владеет 2-комнатной квартирой площадью 77,5 кв. м. Недвижимости, земельных участков, транспортных средств не имеется.

Некоторые губернаторы Поволжья отчитались и о собственности своих жен. На супругу ульяновского губернатора зарегистрирован автомобиль Mercedes-Benz B200 выпуска 2007 г. У жены оренбургского губернатора при годовой зарплате 248 575 руб. есть банковский счет на 400 513 руб. (на счетах в банках у А. А. Чернышева хранятся 937 700 рублей) и 780 акций ООО «Оренбурггазпром», сообщает сайт правительства. Но после переименования в прошлом году компания называется «Газпром добыча Оренбург», и, по данным СПАРК, все 100% ее долей принадлежат «Газпрому». Да и форма собственности ООО не предполагает никаких акций.

Такой ляп можно объяснить квалификацией того специалиста, который заполнял декларацию губернатора (не сами же они их заполняют) или выкладывал информацию на сайт. В результате, как считает эксперт Московского Института экономики города Людмила Рогозина, при всей правильности самой процедуры обнародования деклараций о доходах чиновников сейчас мы получаем информацию, не всегда соответствующую действительности.

Финансовый кризис – итоги первых месяцев

Апрельское расширенное заседание комитетов ТПП по инвестиционной политике и промышленному развитию, по антикризисному управлению и финансовому оздоровлению было посвящено обсуждению широкого круга вопросов, касающихся итогов первых месяцев деятельности в ситуации финансового кризиса, стратегий поведения предприятий, инструментов обеспечения выживания и развития.

Президент ТПП области Виктор Сытежев в общих чертах обрисовал текущую ситуацию в экономике, работающей в кризисных условиях. Участники обменялись опытом, обобщили предложения по актуальным вопросам влияния изменений бизнес-среды на реальные проекты, вариантам спасения бизнеса, использования сложившейся ситуации для выхода на качественно иной уровень, выстраивания горизонтальных связей в бизнесе и взаимодействия бизнеса и власти.

В обсуждении участвовали Сергей Луговой – председатель комитета по антикризисному управлению и финансовому оздоровлению, Дмитрий Новгородов – генеральный директор ООО «Джон Дир Русь», Александр Шарипов – генеральный директор ООО «Системы защиты +», Владимир Жуков – директор ООО «АктивФинансМенеджмент», Татьяна Ерёменко – исполнительный директор областного Гарантийного фонда, Наталья Тютина – начальник отдела Управления Федеральной службы судебных приставов по Оренбургской области, Вячеслав Склонюк – президент Оренбургского областного фонда поддержки малого предпринимательства. Было отмечено существенное влияние кризисных явлений. На работу предприятий малого и среднего бизнеса области оказали влияние падение общего объёма производства продукции, услуг, жилья, невозможность получения долгосрочных кредитов и инвестиций, торможение и свёртывание программ развития, задержки платежей. Все эти факторы приводят предприятия к необходимости жёсткой экономии всех ресурсов и к крайним мерам - увольнению персонала.

Антикризисные планы Правительства РФ направлены, в первую очередь, на сохранение государственной кредитно-банковской системы, поддержку крупных государственных и частных предприятий, имеющих для страны стратегическое значение.

Правительство области осуществляет положительные шаги, направленные на использование рыночных экономических мер для расширения взаимодействия предприятий. Они выражаются, в том числе, в организации инструментов государственной поддержки малого и среднего бизнеса области – создании Фонда смешанных инвестиций под управлением ООО «АктивФинанс Менеджмент» и НО «Гарантийный фонд для субъектов малого и среднего предпринимательства Оренбургской области».

Участники сделали вывод о том, что приоритеты среднесрочной политики и текущие экономические проблемы в антикризисной программе Правительства РФ отнесены к долгосрочному социально-экономическому развитию. В них мало места для конкретных мероприятий по поддержке сектора экономики, связанного с малым и средним бизнесом.

Участники заседания отметили, что в сложившейся ситуации приемлемыми вариантами мер по спасению малого и среднего бизнеса являются шаги, направленные на оптимизацию бизнес-процессов и затрат, поиск новых рынков сбыта, использование внутренних резервов, диверсификацию предприятий, поддержание стабильных отношений с партнерами. Необходимо использовать возможности сложившейся экономической ситуации для выхода на качественно иной уровень, для чего направить усилия на повышение качества, энергосбережение, ротацию кадров, расширение сбыта.

Необходимо организовать взаимодействие с региональными и муниципальными органами власти с целью осуществления совместных действий по минимизации вмешательства в частный бизнес, реальной финансовой поддержке инновационного бизнеса, исключению демпинга при проведении тендеров по госзакупкам, реализацию конкретных программ поддержки малого и среднего бизнеса.

В. Перунов, генеральный директор ОАО «ФСИ «Паутинка»

В Оренбурге открыли бюст легендарного комбайнера

Бюст знатного оренбургского комбайнера, механизатора, дважды Героя Социалистического Труда Василия Чердинцева открыт 30 апреля 2009 года в мемориальном комплексе «Салют, Победа!» в секторе «Тыл – фронту».

В жизненном пути Василия Макаровича отразилась судьба целого поколения рано повзрослевших детей военного лихолетья. Родившись в многодетной семье в селе Архиповка Сакмарского района, он с ранних лет познал все тяготы крестьянского труда и цену хлеба, унаследовав главное богатство своих родителей – трудолюбие и преданность родной земле. Окончить школу помешала война, и он 15-летним подростком сменил на трудовом посту отца и брата, ушедших защищать родину.

За годы войны Василий Макарович освоил не только сельскохозяйственные машины, но и слесарное, токарное, сварочное, кузнечное дело. Во многом благодаря напряженной работе таких, как он, мальчишек наш край за 4 военных года сдал государству 124 млн пудов зерна, свыше 6 млн пудов мяса, много другой с/х продукции, внеся весомый вклад в победу над фашизмом.

Работая в колхозе «Рассвет» своего родного района он ежегодно убирал по 1000 и более гектаров зерновых культур с высоким качеством и экономией горючего. Уборочные работы вел также в районах поднятой целины на востоке Оренбуржья, в Челябинской области, в Сибири.

Сейчас является одним из организаторов движения наставничества в Оренбуржье, активно участвует в трудовом и патриотическом воспитании подрастающего поколения.

Автор скульптурного произведения - Надежда Гавриловна Петина. Это заслуженный художник РСФСР, заслуженный работник культуры РФ, лауреат многих художественных премий и конкурсов, в том числе областных (премии им. Мусы Джалиля и «Оренбургская лира»). Оренбуржцам хорошо известны такие ее работы, как памятники А. С. Пушкину и В. И. Далю, И. И. Неплюеву, мемориальные доски в память о П. И. Рычкове, Т. Г. Шевченко, В. П. Поляничко. Она участник более 50 союзных, республиканских и областных выставок, в том числе персональных.

Справка ФЭБ:

Чердинцев Василий Макарович (1927 г. р.) - комбайнер. Дважды Герой Социалистического Труда (1966, 1984). Заслуженный механизатор РСФСР, лауреат Государственной премии СССР (1975), кавалер орденов Ленина, Трудового Красного Знамени, Октябрьской Революции.

ИМЕНИНЫ

Май – это не только время, когда расцветает природа. Май – это еще и месяц, когда у многих видных представителей политической и экономической элиты области день рождения. Мы с удовольствием присоединяемся к несомненно огромному хору поздравлений в адрес именинников, тем более, что среди них много наших давних друзей и партнеров!

2 мая – Нефедов Виктор Леонидович
4 мая – Степанов Виталий Николаевич
5 мая – Сало Александр Владимирович
7 мая – Аверьянов Геннадий Михайлович
12 мая – Булгаков Виктор Петрович
13 мая – Ветлугин Игорь Владимирович
13 мая – Киданов Владимир Николаевич
16 мая – Федорова Светлана Андреевна
16 мая – Кузнецов Александр Николаевич
16 мая – Кулинич Андрей Ильич
20 мая – Евтюгин Борис Павлович
21 мая – Медведев Александр Константинович
21 мая – Ижбердеев Андрей Юрьевич
29 мая – Шевченко Андрей Анатольевич
31 мая – Самойлов Юрий Владимирович

Быть может, мы кого-то забыли упомянуть в этом списке. Но будьте уверены, что наше искреннее расположение к вам от этого не стало меньше!

С днем рождения!

Рекомендуем!

Журнал “Эксперт” № 16. Статья “На биржу - ни-ни. На кредиты - пожалуйста!”

В ОРЕНБУРГЕ
РАДИО ЭХО МОСКВЫ
FM 101,3 MHZ

Телефон прямого эфира 76-86-52

Телефон для SMS-сообщений: +7922-878-24-44

Слушайте радио, остальное - видимость

“Утро в Оренбурге” по будням после 9:30.

Встречи с руководителями

Торгово-промышленная палата Оренбургской области, являясь частью большого механизма экономики Оренбуржья, ищет новые формы отношений с предприятиями и организациями – членами палаты.

Вступая в ТПП, предприятие, как правило, преследует выгоду от пользования ее услугами. Однако главными направлениями работы палат являются защита прав и организация взаимодействия предпринимателей с органами власти, проведение законодательных инициатив по предоставлению налоговых преференций для малого и среднего бизнеса, консультативная помощь в предоставлении выгодных кредитов и многое другое. С разъяснением этой незаметной, но важной работы организуются посещения предприятий и руководителей организаций-членов ТПП. А их сегодня в палате более 530. Кроме того, решается задача по выявлению и анализу временного среза общего экономического состояния предприятий малого и среднего бизнеса и их сегодняшнего производственного потенциала.

В непростых условиях работают предприятия Оренбуржья, члены палаты. Встречаясь с руководителем, ближе знакомишься с производством, экономикой организации, продукцией и услугами. Цель - не только общее ознакомление, но и помощь в продвижении бизнеса, определении его конкурентоспособности на рынке. При встрече с руководителями предприятий мы говорим, что Торгово-промышленная палата Оренбургской области имеет право законодательной инициативы, президент палаты участвует в работе областного Законодательного собрания, что многие законы формируются при участии ТПП. Как это было, в частности, с «Законом о поддержке малого и среднего предпринимательства в Оренбургской области». К сожалению, многие руководители не знакомы с этим законом и не владеют механизмами его исполнения.

Первые встречи выявили общие проблемы, которые, по мнению руководителей, серьезно мешают удерживать предприятия «на плаву». Это, прежде всего, недостаточные меры властей по стимулированию бизнеса, неповоротливое налоговое законодательство, не учитывающее специфику малого и среднего бизнеса. Прежде всего, предприятия просят о сокращении НДС, пересмотре других видов налогов так, чтобы они стимулировали рост производства. Эти проблемы прозвучали от Ларисы Шейниной, директора завода «Металлист», Виктора Черникова, директора ООО «Завод технологического оборудования», Александра Головина, руководителя Оренбургской кондитерской фабрики, Виктора Чернова, директора ООО «Газпромавтоматика», и других руководителей, озабоченных проблемами влияния государства на их деятельность.

Хотелось бы отметить и внутренние проблемы предприятий. Это, прежде всего, снижение покупательской способности населения, взаимные неплатежи, прекращение на практике банковского кредитования, многочисленные требования «без промедления» погасить задолженность по кредиту и отказы в перекредитовании. Все это ведет к сокращению общего объема производства, резкому снижению размеров заработной платы. Практически эти же проблемы отмечают и руководители малого бизнеса: «кредиты практически не получить, а тендер выиграть - невозможно». По их мнению, побеждают в конкурсных торгах предприятия, удобные власти. Безусловно, объяснима боль руководителей бизнеса, когда в дело отданы большие личные средства, вложены душа, здоровье, подвергается риску успех начатого дела.

И остаются вопросы: как и чем наполнять внутренний рынок? как решать проблему импортозамещения? Попытки поиска ответов приводят опять к несовершенным законам и отсутствию внятной промышленной политики.

Подводя итоги первых встреч, анализируя пожелания руководителей предприятий, напрашиваются выводы о том, что надо вводить ряд практических мер регулирования на определенное время. Во-первых, это мораторий на рост всех тарифов, а также, по крайне мере на один год, замораживание всех взаимных обязательств, чтобы экономика области свободно вздохнула и появился спрос на выпускаемую у нас продукцию. Сегодня, для того чтобы преодолеть неувязки в различных отраслях экономики, возникшие в связи с отсутствием центров оперативного принятия решений, нужно создать единую областную систему планирования. По аналогии с существовавшим в советские времена облпланом. Эта система позволит помочь хозяйствующим субъектам ориентироваться при разработке собственных планов производства на основе видения экономической перспективы области. Пусть это будет предметное, идеологическое планирование. Как ни назови, но сделать это необходимо. Разве может наша область с ее огромными просторами жить, если не сбалансированы ее потребности с возможностями предприятий, банков и т.п.

Для этого нужен новый областной закон. Нынешняя ситуация, сложившаяся в стране и в мире, свидетельствует о том, что пытаться справиться с проблемами поодиночке – крайне непростая задача. Банковский сектор – сам по себе, реальная экономика – сама по себе, монополисты – сами по себе. Поэтому получение своевременной актуальной информации позволит оперативно реагировать на все изменения, происходящие в сфере экономики.

Торгово-промышленная палата проводит большое количество мероприятий в поддержку малого и среднего бизнеса, всегда готова выслушать предпринимателей, а также предоставить им возможность быть услышанным в органах власти всех уровней. Все просьбы, предложения, высказанные руководителями, будут услышаны и приняты к сведению. Встречи представителей палаты непосредственно на предприятии, в организациях – это важный шаг для нас всех в направлении поиска верного пути выхода из кризиса.

Анатолий Банщик, начальник отдела по работе с членами ТПП.

Улучшить жилищные условия можно и в кризис!

По состоянию на 01.05.2009 г. с помощью специалистов ОАО «ОИЖК» смогли решить свой квартирный вопрос 83 оренбургских семьи.

Кто не откладывает жизнь «на завтра» и решает квартирный вопрос?

В условиях финансово-экономического кризиса оптимистов на рынке недвижимости практически не осталось. Большинство оренбуржцев заняли выжидательную позицию и не рассчитывают в ближайшее время на улучшение жилищных условий, надеясь на обвал цен, который всё никак не происходит. Правда, цены снижаться всё же начали, но весьма неохотно, поэтому это снижение не слишком заметно.

Тем не менее спрос на недвижимость есть. И есть он благодаря оренбуржцам, которые не могут и/или не хотят откладывать решение жилищных проблем «на потом» и готовятся к покупке квартиры, несмотря ни на какие финансовые трудности.

Портрет клиента ОАО «Оренбургская ипотечно-жилищная корпорация», оформившего ипотечный кредит (рис. 1):

- сегодня для улучшения жилищных условий ипотекой пользуются в основном семьи, состоящие из 2 человек;
- средний возраст заёмщика 34 года;
- ежемесячный совокупный доход семьи: 42,5 тыс. руб.;
- сфера занятости: 59% заёмщиков трудятся в коммерческой сфере, 41% - бюджетники;
- должность заёмщика: специалисты – 53%, руководители – 36% и рабочие - 12%.

Одним из наиболее приемлемых способов улучшения жилищных условий для 88% клиентов ОАО «ОИЖК» является покупка квартир на первичном и вторичном рынках (рис.2).

Почти половина оренбуржцев, обратившихся к специалистам ОАО «ОИЖК» и оформивших ипотечный кредит, улучшила жилищные условия посредством приобретения 2-комнатной квартиры (47%). На втором месте в структуре ипотечного жилья 1-комнатные квартиры (22%).

На рисунке 3 показаны среднестатистические параметры ипотечных кредитов, которые были выданы клиентам «Оренбургской ипотечно-жилищной корпорации» за 4 месяца 2009 г.

Рисунок 1. Портрет оренбуржца, оформившего ипотечный кредит с помощью ОАО «ОИЖК»

Рисунок 2. Предпочтения заёмщиков

Рисунок 3. Среднестатистические параметры кредита (коммерческие программы кредитования)

Об итогах работы ОСПП в 2008 году

и мерах по содействию оренбургским компаниям в условиях кризиса

23 апреля т. г. состоялась IX Областная общепромышленная конференция (отчетно-выборное общее собрание) Оренбургского областного союза промышленников и предпринимателей (работодателей).

В конференции приняли участие представители правительства области, руководители предприятий и организаций, главы администраций городов и районов области, представители федеральных и исполнительных органов власти, общественных организаций и средств массовой информации.

Открывая IX конференцию, Сергей Грачев подчеркнул особую роль действующего состава Союза промышленников и предпринимателей, работа которого была неразрывно связана с деятельностью правительства области по стабилизации, повышению эффективности реального сектора экономики.

Председатель правительства отметил, что, несмотря на первые симптомы кризиса во второй половине 2008 года, в целом по итогам года сохранилась положительная динамика роста основных показателей экономического и социального развития. С начала текущего года экономические показатели значительно ухудшились, а положительная динамика сохранилась только в отраслях, ориентированных на внутренний потребительский спрос, - розничной торговле, сфере платных услуг и сельском хозяйстве.

В числе основных мер, предпринимаемых правительством области по противодействию финансовому кризису, Сергей Грачев назвал: поддержку крупных и средних предприятий промышленного и агропромышленного комплекса, строительства жилья, малого предпринимательства и торговли, работу с налогоплательщиками и взаимодействие с банковским сообществом.

Было отмечено, что важнейшим направлением антикризисной политики является реализация программы содействия занятости населения и социальная поддержка безработных граждан.

Общий объем финансирования областной целевой программы по стабилизации ситуации на рынке труда в 2009 году составляет 428,5 млн рублей. Это обеспечит занятость 19,4 тыс. человек. На сегодня в рамках программы конкретную помощь уже получили более 3,5 тыс. человек.

Он подчеркнул, что в настоящее время в экономике области есть индикаторы, позволяющие говорить если не о выправлении, то о некоторой стабилизации ситуации.

Стоимость нефти сейчас находится на уровне, превышающем цены, заложенные в федеральном бюджете. Наблюдается стабилизация и даже некоторое укрепление курса рубля, постепенно замедляются темпы роста инфляции. Было подчеркнуто, что, по оценкам Минэкономразвития РФ, у российской экономики есть все условия для оживления в конце

года как под влиянием роста доходов от экспорта, так и от расширения импортозамещения, в том числе из-за девальвации рубля. Но для этого необходимо преодолеть стагнацию банковского кредита и многократный разрыв между процентными ставками и нормой прибыли в экономике.

Председатель правительства назвал в числе стратегических направлений деятельности ОСПП поддержку высокоэффективных предприятий. Одним из действенных механизмов такой работы стал конкурс «Лидер экономики». Он проводится уже восьмой год и стал надёжным инструментом в распространении передового опыта трудовых коллективов и муниципалитетов.

Важную роль в деятельности союза по привлечению высокопрофессиональных кадров в экономику области и закреплению их на предприятиях играет комиссия по кадровым стратегиям и рынку труда.

В целях повышения престижа рабочих профессий ОСПП в течение нескольких лет проводятся конкурсы профессионального мастерства. Для обеспечения продовольственной безопасности региона, проведения ценовой политики в интересах населения предоставляются государственные гарантии организациям розничной торговли. Так, на оплату продовольственных товаров направлены кредитные ресурсы Новотроицкому мясокомбинату, Оренбургскому молочному комбинату, ТД «Оренком», Оренбургскому хлебокомбинату и другим.

Председатель правительства подчеркнул, что в регионе продолжает возрастать социальная активность предприятий. Эффективно функционирует областной Фонд социальных программ, с участием которого проведена работа по реконструкции Оренбургского государственного татарского театра им. Файзи, Орского драматического театра, капитальному ремонту Театра музыкальной комедии, областной клинической больницы и других социально-культурных объектов.

Чрезвычайно важным в нынешних условиях Сергей Грачев считает сохранить социальную направленность бизнеса. При этом крупным предприятием области необходимо укреплять связи с представителями малого и среднего бизнеса, налаживая с ними внутриобластную кооперацию.

Для реальной помощи предпринимателям в решении финансовых вопросов создан Гарантийный фонд. В ближайшее время начнет работать Фонд смешанных инвестиций. Правлению союза необходимо оказывать содействие в оформлении заявок в эти фонды.

Утвержден порядок предоставления субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства и организациям инфраструктуры на повышение квалификации. Их размер составляет 2/3 стоимости обучения одного слушателя – что дает возможность повысить квалификацию в кризисное время с минимальными расходами.

Всего в текущем году на поддержку малого бизнеса планируется привлечение более 250 миллионов рублей.

В ходе конференции прозвучали актуальные выступления представителей крупного бизнеса (ООО «Газпром добыча Оренбург», «ТНК–ВР Менеджмент»), которые обозначили приоритетные задачи ОСПП на перспективу: необходимость урегулирования земельного вопроса в части снижения кадастровой стоимости земли под промышленными объектами и процентной ставки земельного налога, необходимости принятия действенных мер в сфере энерго-, ресурсосбережения - снижения тарифов на энергоносители, перевода автотранспорта на дешевое и экологически безопасное газовое топливо.

Выступление члена правления - генерального директора Александра Медведева - обозначило проблему невозврата НДС при ввозе импортного технологического оборудования, трудности с привлечением высококвалифицированных иностранных консультантов.

Руководители муниципальных образований (Мищеряков Ю. Н., Балыкин С. В.) говорили о необходимости снижения процентных ставок по банковским кредитам, выдаваемым предприятиям, упрощения процедуры оформления земельных паев.

Ольга Аравицкая – координатор стороны работодателей Сорочинска, директор ООО «Мясокомбинат «Сорочинский», обратила внимание участников конференции на острый дефицит рабочих кадров на сельскохозяйственных предприятиях и потребность повышения квалификации работников для реализации инновационных проектов, необходимость возрождения практики стажировки учащихся профильных специальностей вузов на сельхозпредприятиях.

Яков Соломкин, директор Союза юристов Оренбургской области», выступил с инициативой создания электронной системы юридического консультирования делового сообщества через интернет-портал.

Все предложения, прозвучавшие в ходе обсуждения, нашли свое отражение в итоговом решении участников IX общепромышленной конференции.

Участники конференции рекомендовали правлению ОСПП сосредоточить внимание на оказании предприятиям, предпринимателям практической помощи в разработке согласованных программ экономического развития и на поддержании мероприятий, направленных на формирование конкурентоспособности, в том числе за счет энергосбережения и энергоэффективности.

Было рекомендовано активизировать совместную работу с правитель-

ством области, общественным советом при Прокуратуре Оренбургской области и Управлением Федеральной антимонопольной службы по Оренбургской области по снижению административных барьеров, в частности, активно использовать бизнес-портал союза (www.orenprom.com), в особенности раздел форума, посвященный данной проблематике.

Участники конференции обратились к руководителям предприятий: уделять первостепенное внимание укреплению связей науки и производства, повышению конкурентоспособности предприятий на основе инновационного развития, внедрению международных стандартов управления качеством продукции, развитию внутриобластной кооперации и перераспределению трудовых ресурсов.

Участники конференции особое внимание обратили на вопросы сохранения трудового потенциала предприятий, создания новых рабочих мест и увеличения занятости населения, дальнейшего повышения социальной ответственности бизнеса, увеличения социально ориентированных инвестиций, улучшения условий и охраны труда на предприятиях, повышения качества жизни работников и их семей.

Представители бизнес-сообщества выступили с предложением о переносе сроков выкупа государственных и муниципальных земель ещё на три года – до 1 января 2013 г. и приведении результатов государственной кадастровой оценки земель населённых пунктов в соответствие с современными экономическими условиями. С просьбой взять этот вопрос под особый контроль они обратились к министру природных ресурсов, экологии и имущественных отношений Оренбургской области, члену правления ОСПП, Юрию Калюжному и руководителям муниципальных образований.

Общее собрание ОСПП избрало руководящие органы союза. Председателем правления ОСПП, в которое вошли 31 человек, вновь избран Сергей Грачев – первый вице-губернатор, председатель Правительства Оренбургской области, а директором исполнительной дирекции ОСПП - Вячеслав Лагуновский.

Одним из приоритетных направлений деятельности ОСПП является вопрос, связанный с повышением качества продукции и услуг местных товаропроизводителей. В соответствии с решением правления (март, 2007 г.) в области начал проводиться региональный конкурс качества. За два года победителями в нём стали более 200 различных товаров и услуг.

В заключительной части конференции председатель правительства вручил награды 17 победителям Всероссийского конкурса программы «100 лучших товаров России», в их числе - ОАО ПО «Стрела», ОАО «Завод бурового оборудования», ОАО «Завод «Инвертор», ООО «Научно-производственное объединение «ВЕЛТ» и другие.

Служба по связям с общественностью ОСПП.

Состав правления ОСПП

1. Аксанов Николай Анатольевич – генеральный директор ОАО «Бузулуктяжмаш»

2. Аравицкая Ольга Михайловна – директор ООО «Мясокомбинат «Сорочинский»

3. Бададанов Юрий Викторович – директор по социальным вопросам ОАО «Уральская Сталь»

4. Балтенков Евгений Александрович – председатель совета директоров ЗАО «Заводэнергострой»

5. Варнавская Елена Станиславовна – вице-президент, управляющий филиалом «Газпромбанк» (ОАО) в г. Оренбурге

6. Гольм Андрей Альбертович - генеральный директор ОАО «Оренбургские минералы»

7. Горшенин Сергей Георгиевич – заместитель председателя правительства - министр культуры, общественных и внешних связей Оренбургской области

8. Грабовский Владимир Соломонович - директор филиала ОАО «ТНК-ВР Менеджмент» «ТНК-ВР Оренбург» в г. Оренбурге

9. Грачёв Сергей Иванович - председатель правления ОСПП, председатель правительства - первый вице-губернатор Оренбургской области

10. Денисов Виктор Иванович – генеральный директор ОАО «Уралэлектро»

11. Иванов Сергей Иванович - генеральный директор ООО «Газпром добыча Оренбург»

12. Калюжный Юрий Иванович – заместитель председателя правительства - министр природных ресурсов, экологии и имущественных отношений Оренбургской области

13. Кажаев Виктор Фёдорович – заместитель генерального директора ОАО «МРСК Волги» - директор филиала «Оренбургэнерго»

14. Кислов Леонид Петрович - генеральный директор ОАО «Бугурусланский завод «Радиатор»

15. Ковалевский Владимир Петрович – ректор ОГУ

16. Колпаков Николай Александрович - управляющий Оренбургским отделением № 8623 Сбербанка РФ Поволжский банк

17. Крук Николай Владиславович – управляющий директор ОАО "Южно-Уральский криолитовый завод"

18. Куниловский Александр Анатольевич – исполняющий обязанности первого заместителя председателя правительства – министр экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области

19. Лагуновский Вячеслав Кашифович - директор исполнительной дирекции ОСПП

20. Маркман Александр Матвеевич - генеральный директор ОАО ПО «Стрела»

21. Медведев Александр Константинович - генеральный директор ОАО «Завод бурового оборудования»

22. Михайленко Николай Николаевич – генеральный директор ООО «Оренбург-Иволга»

23. Портников Борис Александрович – генеральный директор ФГУП «Оренбургские авиалинии»

24. Сараскин Александр Викторович – директор ОАО «Гайский ГОК»

25. Степанов Виталий Николаевич – генеральный директор ООО «Оренбургская буровая компания»

26. Стеценко Анатолий Иванович - управляющий директор ОАО «Орский машиностроительный завод»

27. Сытежев Виктор Андреевич - президент ТПП Оренбургской области

28. Цинберг Марк Беньяминович - президент НПФ «Экобиос»

29. Чапалда Иван Вячеславович - генеральный директор ОАО «Оренбургский станкозавод»

30. Щурин Борис Владимирович – начальник Орского отделения ЮУЖД – филиала ОАО «РЖД»

31. Шиперев Валерий Яковлевич - заместитель генерального директора ОАО «ВолгаТелеком», директор Оренбургского филиала

Операция «Антикризис» оторвана от реальности

Отовсюду чиновники взахлеб вещают о мерах, призванных спасти предпринимательское сообщество от погибели. Стабилизация, модернизация и, главное, экономия во всем… Столько громких слов! В целом же падения производства в оренбургской экономике избежать не получилось. Малый и средний бизнес в этой экономической машине, со слов представителей властей, выступает сегодня не колесиком, а уже целым «локомотивом», одним из первых призванным вывезти всех и вся из кризиса. Редакция «ФЭБа» решила выяснить: так какие же антикризисные меры почувствовали на себе местные бизнесмены, почувствовали ли вообще. И готовы ли они быть этим «локомотивом», тянущим за собой состав из полуживых или полумертвых предприятий и экономических отраслей. Ведь ИП как покорно несли свое налоговое бремя в паутине административных барьеров, так и продолжают жить под этим грузом и сегодня, в период кризиса.

Александр Куниловский, министр экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области:

- Сегодня предприниматели испытывают кризис другого, мирового масштаба, а не российского, как в девяностые годы. Достаточно резко обрезан финансовый поток для бизнесменов, что очень болезненно отражается на их делах. Без сомнения, что экономика адаптируется к новым условиям. Мы вернемся на определенный уровень самодостаточности, не инновационного развития, а именно уровень стабилизации, выживания, как говорили в начале 2000 года. К сожалению, сейчас, собственно, и подошло это время. Трудно, но надо смириться – это не просто кризис, это новые экономические условия. Серьезные издержки этих новых условий связаны с тем, что деньги стали очень дорогим товаром, в первую очередь, для экономики. На региональном уровне надо не паниковать, а приучаться к экономии, одной из основных доступных для всех антикризисных мер. Завтра мы к этому привыкнем и будем уверенно говорить о том, как действовать и неторопливо развиваться уже при других обстоятельствах. Если раньше нам казалось, что вот счастье близко, и строительство коммунизма видно на горизонте, то сейчас мы вернулись, скорее, к реальному уровню развития.

В условиях кризиса строительное предприятие «Ликос» никакой федеральной, ни региональной помощи не ощутило. Нельзя сказать, что нам кто-то что-то сделал или помог. Мы сами предпринимаем свои собственные антикризисные меры: оптимизация расходов, обнуление инвестиционных программ. 2009 год - это время не развития и зарабатывания, а стабилизации и нулевой прибыли. Но на предприятии стараемся минимизировать сокращения заработной платы и продолжительности рабочего дня. Но избежать этого полностью нельзя! Главным принципом в деле остается вера только в собственные силы.

Юрий Бададанов, директор по социальным вопросам ОАО «Уральская Сталь»:

- Наше предприятие ощущает антикризисную государственную поддержку. Сегодня «Уральской Стали» приходится работать в условиях ограниченного рынка сбыта. Поэтому для комбината дорог каждый заказ. Желание укрепить свои позиции на рынке заставляет «УралСталь» брать сложнейшие заказы и отрабатывать в кратчайшие сроки. Если раньше для освоения производства новой марки стали требовалось от трех до пяти месяцев, то сейчас технология прорабатывается в течение недели. Причем качество не должно вызывать нареканий заказчиков.

По уровню загруженности и количеству заказов за первый квартал этого года «Уральская Сталь» находится на достаточно высоком уровне. За счет того, что часть продукции была переориентирована на экспорт (сортовой прокат, чугун), а часть по-прежнему реализуется на отечественном рынке (плоский прокат), заказы пошли в гору. Аналогичная тенденция и в апреле. Подобного эффекта удалось добиться благодаря освоению техническими службами комбината новых марок стали, которые получили очень высокую оценку потребителей.

В нынешней непростой ситуации только полная загрузка комбината позволит получать прибыль, а снижение себестоимости нашей продукции позволит работать с большей рентабельностью. Каждый работник должен понимать, что общий результат зависит, в том числе, и от его инновационных предложений.

Несмотря на кризис, начатая на предприятии реконструкция будет доведена до конца, на эти цели в 2009 году направлено 820 миллионов рублей. Для завершения решено не привлекать сторонние организации, начатое будет продолжено собственными силами.

Стратегия сегодняшнего дня – это собственным снижением затрат опередить падение цен на металл. Каждый должен сделать максимум возможного, чтобы выходящая продукция не нуждалась в дополнительной обработке. Если это удастся, то пагубные последствия кризиса комбинат не затронут.

Ни один квалифицированный сотрудник предприятия уволен не будет. Кризис рано или поздно закончится, и тогда вновь нужно будет возвращать работников. Сейчас поставлена задача дополнительного комплектования ремонтных служб высококлассными сотрудниками. В кризис пользоваться услугами сторонних организаций - непозволительная роскошь. Мы все будем делать своими силами. Полностью восстановим все ремонтные службы. Эта мера уже начинает приносить плоды экономии.

Николай Борисюк, первый заместитель начальника ГУ Центрального банка РФ по Оренбургской области:

- Мы являемся органом, осуществляющим контроль за коммерческими банками. Естественно, мы ощутили влияние кризиса в преломлении через деятельность кредитных организаций. Хотя сегодня сохраняется стабильная финансово устойчивая банковская система, тем не менее признаки воздействия экономической нестабильности сказываются. Что касается вкладов, то ни их увеличения, ни уменьшения не наблюдалось. Введенная антикризисная мера, связанная со страхованием денежной суммы клиента на 700 тысяч рублей, позволила стабилизировать отток вкладов. Также мы столкнулись со снижением объемов кредитования или остатков выданных кредитов с 1 января 2009 года примерно на 20%. Заявка на электроэнергию в мае на 20% ниже апрельского уровня. Эта цифра в том числе проецируется и на банковскую систему, говоря о снижении объемов кредитов, хотя сами банки в состоянии выдавать денежные средства. Как видно, кризис тормозит развитие экономики. В этом случае задача и банковской системы, и экономики – выжить, устоять, сохранив при этом саму систему для получения стартовых условий для развития в будущем.

Центральный банк предпринимает различные меры ненормативного характера для работы в новых экономических условиях: внесение изменений в различные документы,

регламентирующие выдачу кредитов и оценку банковских рисков. Конечно, что касается коммерческих банков, то их учредители и акционеры должны сами планировать стратегию развития финансового учреждения, учитывая нынешние условия. В свою очередь, мы работаем с членами правления коммерческих банков, чтобы последние устояли и не стали банкротами. Потому что если банк признают банкротом, то, в первую очередь, пострадают клиенты.

Зоя Музыка, председатель правления ЗАО АКБ «Форштадт»:

- Мы справляемся своими силами, потому что у государства много проблем в сфере социальной. А так как мы можем разрешить сами свои неурядицы, то на помощь извне и не претендуем. В период острой нестабильности в банке ежедневно работала антикризисная комиссия для осуществления контроля над сложившейся ситуацией. Слава Богу, мы справились без государственных средств и продолжаем оказывать поддержку нашим клиентам, в частности и тем, у кого возникли проблемы с расчетами! К примеру, мы переносим графики платежей, чтобы клиенты миновали сложные экономические рубежи. Но в то же время сами держим руку на пульсе! Без этого невозможно!

Я думаю, наш банк в помощи не нуждается, скорее, поддержка необходима его клиентам-заемщикам. Снизились объемы потребления товаров (услуг) наших клиентов, т.к. люди стали накапливать средства, опасаясь будущего, и меньше покупать. Кому-то из наших заемщиков стало сложнее справляться с кредитной нагрузкой. Мы рассчитываем на то, что государство будет активнее помогать субъектам малого и среднего предпринимательства, обремененным обязательствами перед банками. По моему мнению, им необходимо субсидировать процентные ставки для упрощения процесса обслуживания кредитов, дабы избежать проблем с возвратностью денежных средств банкам.

Николай Михайленко, генеральный директор ООО «Оренбург-Иволга»:

- Что касается предпринимаемых со стороны правительства антикризисных мер, то нам как сельхозтоваропроизводителям при получении кредитов предоставили дополнительные дотации из областного бюджета в рамках федеральной программы, тем самым снизив бремя денежной нагрузки на предприятие. На сегодня это ощутимая помощь, действительно приносящая огромную пользу сельскому хозяйству области в целом! Хотя с уменьшением затрат нынешнего бюджета я понимаю, что помощь в 2008 году была гораздо больше, чем сейчас. Что касается будущего, мне думается, что наше предприятие будет работать в рамках поддержки общих областных и федеральных программ.

Владимир Калинин, генеральный директор ОАО «Ореншталь»:

- Наше предприятие особо не ощущает антикризисной помощи. Программа поддержки легкой промышленности работает уже 3 года, и в этом году ее продлили на 12 месяцев. Суть ее в том, что предприятия легкой промышленности могут компенсировать 50% от ставки рефинансирования Центробанка РФ. В этом году компенсация, правда, составляет уже две трети ставки рефинансирования. К сожалению, пока все эти декларации оформлены только в письменном виде, на деле – нам ничего не компенсировали. Надеемся, что доходы областного бюджета на 2009 год будут в порядке, и предприятие сможет рассчитывать на его расходную часть.

В ближайшее же время мы надеемся только на себя при условии, что оренбургский пуховый платок продолжает оставаться бессменным символом региона и уникальным ювелирным продуктом ручной работы, пользующимся спросом у россиян. Если со стороны властей будут разработаны какие-то программы поддержки, то участвовать будем обязательно.

Светлана Преснякова, директор ОАО «Юничел-Оренбург»:

- Антикризисная программа не касается легкой промышленности, хотя это социально значимая область экономики. На нашем производстве работают 95% женщин. Со стороны государства помощи не ощущаем. Сами выживаем, как можем. Слава Богу, помогает областное правительство через субсидирование ставки рефинансирования. Сегодня каждая капля помощи важна! Сейчас фабрика участвует в обсуждении программы поддержки легкой промышленности на 2010-2012 годы, и мы рады, что областные власти будут принимать ее, тем самым осознавая значимость данного сектора экономики.

Союз кожевников и обувщиков России обратился с открытым письмом к премьер-министру Владимиру Путину, в котором просит об усовершенствовании системы растаможивания ввозимой на территорию РФ обувной продукции, чтобы условия конкуренции производителей отечественной и импортной обуви были равными. Рентабельность закупаемой в Китае продукции составляет около 150-200%. Рентабельность российского обувного производства равна от силы 10-12%, в отдельных случаях – от 2%. Конкуренция, как видно, неравная. К примеру, в Европе введены таможенные пошлины на ввоз готовой продукции в размере, как минимум, 20%. В России эти пошлины составляют только 10%. Также не отлажена оценка ввозимой продукции. Я считаю, что надо поддерживать отечественного производителя, вводя высокие пошлины на импортные товары.

Виктория Попова, директор мебельной фирмы «Фаренгейт»:

- Сейчас мы хотим подать заявку в областное правительство на субсидирование процентной ставки по кредиту для нашего производства. Этому предшествовал долгий и кропотливый процесс подготовки большого пакета документов. Надеемся, что удастся поучаствовать в программе поддержки. Хотя процесс, по-моему, очень усложнен и достаточно бюрократизирован.

Конечно, больше рассчитываем на собственные силы. Но хочется сказать огромное спасибо городским властям, предоставлявшим нам поддержку в виде субсидирования процентной ставки на протяжении двух лет.

Евгений Петров, директор ООО «Лист»:

- Я лично не почувствовал антикризисных мер. Судя по нашему предприятию, до реальной экономики не доходят все эти мероприятия от властей, призванные помочь той или иной сфере. То есть банки не выдают кредиты, а если и выдают, то с непомерно высокой процентной ставкой, что затрудняет процесс получения денежных средств. Такой рентабельности на сегодняшний день просто нет. Кредиты под 25%, которые сегодня доступны, заведомо нереальны для предприятия.

Хотя наряду с этим количество федеральных программ помощи увеличивается. Программа по отселению из ветхого жилья, программа строительство жилья для военных и др. Я думаю, что они будут работать, не сразу, конечно. Подниматься надо! Потому что сейчас страдают не только сами строители, но и производители строительных материалов.

Антикризисные меры разрабатываем свои – исключили переработку, ночные смены, работу по выходным дням плюс оптимизация затрат. Часть персонала находится на переобучении. Меры такие, как у всех. Естественно, не обошлось без сокращения и консервации объектов, не обремененных договорными условиями. Те обязательства, которые у нас есть перед дольщиками, исполняем в сроки. Второй «Социальной инициативы» не будет.

Петр Аськов, директор ООО «Южные ворота»:

- Раньше мы занимались реконструкцией и строительством бизнес-помещений, используя кредитные ресурсы. Нынче эти ресурсы дороги в силу высоких процентов! Сейчас сложновато трудиться в этом направлении. Увеличиваются сроки реализации тех программ, которые мы наметили. В связи с нехваткой ресурсов сдача проектов задерживается, что может стать помехой для наших клиентов.

Мы надеемся, что государство примет какие-то меры по снижению процентных ставок по кредитам. В этом случае, безусловно, для нас это будет облегчение!

Геннадий Донковцев, генеральный директор ООО «Оренбургское книжное издательство»:

- Антикризисные меры не ощущаются! Если раньше можно было взять кредиты, займы, то сейчас их не выдают. Хотя разговоры в высших эшелонах власти о поддержке бизнеса ведутся и ведутся. На областном уровне была программа субсидирования займа – за 2008 год нам ничего не выплачено по причинам кризиса, как сказали. В 2009 году власти вообще всю поддержку перечеркнули бизнесменам, мол, налоги, арендная плата растут. Пусть лучше меньше говорят и не мешают нам работать!

В современных условиях приходится при-

бегать к оптимизации затрат и сокращению сотрудников. Деваться некуда! Бизнес должен оставаться на плаву!

Марк Цинберг, президент ООО «НПФ «Экобиос»:

- Я не ощутил никакой поддержки на своем деле. Мы боремся с кризисом благодаря собственным усилиям в ожидании того, что все эти «большие заверения», о которых говорят «большие руководители», каким-то образом дойдут до реального сектора инновационной сферы, области охраны окружающей среды и в малый бизнес, где мы позиционируем свою продукцию. Пока ничего этого нет! На предприятии сами разработали собственную «местечковую» антикризисную программу: активизировали направления работы, рассчитанные на успех, усилили работу менеджеров, позиционируем себя в Интернете; конкурсы, тендеры, аукционы в других регионах - быстро реагируем на меняющуюся действительность, ни от чего не отказываясь.

И продолжаем жить ожиданиями, не теряя оптимизма... Я с удовольствием прочитал очередное «письмо счастья» председателя правления Сбербанка России Германа Грефа, гласящее, что субъектам малого предпринимательства будут выдаваться микрокредиты до 1 миллиона рублей по упрощенной системе без сбора объемного пакета документов. Постепенно нововведение должно действовать и в регионах. Встретил здесь на конференции Колпакова - он говорит, что пока в рамках Садового кольца проект никуда не двинется. Помощь заявлена, на деле ее нет!

Виктор Чернов, директор ООО «Фирма «Газпромавтоматика»:

- Я не почувствовал влияния антикризисных мер на своем предприятии. Значит, эти меры оторваны от реальности, не ориентированы на достижение результатов или направлены на поддержку конкретных предприятий, куда мы не попали. Я не предсказатель, чтобы говорить о будущем, но нашей фирме не помешали бы налоговые изменения, социальная поддержка коллектива и увеличение объемов работ.

Беседовала Виктория Чирва.

Нефтяники «обманули» ожидание властей: перечислили больше налогов

Председатель Правительства Оренбургской области Сергей Грачев, выступая на областной отчетно-выборной общепромышленной конференции, отметил, что, несмотря на первые симптомы кризиса во второй половине прошлого года, в целом по его итогам сохранилась положительная динамика роста основных показателей экономического и социального развития.

С начала текущего года она сохранилась только в отраслях, ориентированных на внутренний потребительский спрос, – розничной торговле, сфере платных услуг и сельском хозяйстве. Индекс промышленного производства в I квартале 2009 г. снизился на 13% и составил 87% к соответствующему периоду прошлого года. Вместе с тем, в марте по отношению к февралю т. г. он увеличился и составил 115,5%. Обеспечен рост производства продукции сельского хозяйства, розничного товарооборота, ввода жилых домов.

Сергей Грачев отметил: «Мы ожидали меньшие перечисления от металлургов, нефтяников, газовиков. Все эти прогнозы, по большому счету, оправдались, за исключением нефтяников». За первый квартал 2009 г. компания ТНК-ВР перечислила в консолидированный бюджет Оренбургской области более 2,7 млрд руб. Это больше половины годовой суммы, которая предусмотрена Соглашением с правительством области на 2009 г. Для сравнения: эта сумма превышает четверть от собственных доходов области. Более того, нефтяники, несмотря на кризис, продолжают увеличивать добычу углеводородного сырья. Так, за три месяца 2009 г. оренбургскими предприятиями ТНК-ВР добыто более 4,3 млн т. нефти, что на 0,6% больше, чем за аналогичный период 2008 г. Добыча газа в I квартале текущего года составила более 450 млн куб. м., что на 10,4% превышает запланированный показатель. Компания по-прежнему ведет работу по снижению экологических рисков. Например, на капитальный ремонт трубопроводного транспорта в этом году будет направлено 346 млн руб., кроме этого, 220 млн руб. пойдет на реализацию программы комплексной ингибиторной защиты трубопроводов.

Вице-президент ТНК-ВР, директор филиала «ТНК-ВР Оренбург» Владимир Грабовский сказал: «Перед компанией стоит задача добыть больше нефти, чем в прошлом году, сохранить коллектив и уровень заработной платы сотрудников. В условиях кризиса для того, чтобы выжить, необходима максимальная экономия и особое внимание к производству». При этом средства нужно вкладывать в развитие производства, новые технологии, что позволит уверенно смотреть в будущее. Это гарантия того, что у людей будет работа и достойная зарплата.

Сейчас показатели любой компании серьезно зависят от глобальных экономических процессов. В ТНК-ВР еще в минувшем году была разработана антикризисная программа. Это позволяет компании оставаться одним из самых стабильных предприятий и главным налогоплательщиком Оренбургской области. В. Грабовский отметил: «Мы серьезно подошли к кризису, во многом сократили свои затраты, что позволило нам добиться сегодняшних показателей».

Банк «ОРЕНБУРГ» перешел в высшую категорию кредитоспособности

Рейтинг кредитоспособности является независимой оценкой, позволяющей менеджменту банка использовать ее как в публичной так и не в публичной деятельности. Понятие кредитоспособности (надежности) обратно пропорционально вероятности дефолта и характеризуется способностью банка выполнять собственные обязательства в текущем моменте и в перспективе. Чем выше кредитоспособность, выражаемая в уровне индивидуального рейтинга, тем ниже вероятность дефолта и очевиднее надёжность и устойчивость банка.

ТОЛЬКО ЦИФРЫ

В первом квартале 2009 г. банк увеличил свои чистые активы на 181 млн руб. Расширилась и ресурсная база. Собственный капитал вырос почти на 30 млн руб., депозиты юридических лиц – на 51 млн руб., срочные вклады населения – на 58 млн руб., работающие активы банка - на 160 млн руб. Всё это позволило, даже при увеличении на 19 млн руб. резервов на возможные потери по кредитам, полностью выполнить квартальный финансовый план и получить 33,3 млн руб. прибыли.

О расширении клиентской базы банка свидетельствует рост количества счетов физических лиц почти на 1000 шт., расчетных счетов юридических лиц - более чем на 50 шт. Кроме того, за 3 месяца банк эмитировал свыше 4,5 тысяч пластиковых карт.

Согласитесь, что рассуждать о надежности того или иного банка каждый из нас может исключительно на уровне эмоций: «Мне кажется, что у них все нормально». «Проблем с этим банком никогда не было». «Да я лично знаю управляющего, он в порядке». Такие или похожие оценки могут удовлетворить обывателя, но никак не профессионала. Последний поверит лишь цифрам (если разбирается в вопросе) или, чаще всего, мнению профессионального эксперта. Именно поэтому во всем мире вошла в практику оценка финансовых учреждений специализированными институтами (рейтинговыми агентствами) с присвоением соответствующего рейтинга.

Для оренбургских банков прохождение процедуры рейтингования еще достаточно новый процесс. Ранее, до кризиса, прямой необходимости в такой процедуре не было. Сегодня, когда финансовый рынок предъявляет к своим участникам гораздо более жесткие требования, получение рейтинга — это своего рода визитная карточка, подтверждающая, что банк может и готов развиваться даже в столь непростых условиях экономического кризиса.

Юрий Самойлов, председатель правления ОАО «БАНК ОРЕНБУРГ»:

«Будем стремиться не только удержать позиции, но по возможности и улучшить их»

- Юрий Владимирович, рейтингование для любого банка — это не обязательная процедура. Зачем ваш банк пошел на это? Какие цели преследовал?

- Раньше подобный листинг проходили банки, которые обращались на международный рынок заимствований. Мы же работаем на внутреннем рынке, поэтому в спокойный докризисный период получение рейтинга не входило в число наших первостепенных задач. На данный момент такая потребность назрела по ряду причин. Основное - это то, что при присвоении определенного уровня рейтинга банк получает возможность претендовать на государственную финансовую поддержку. Это абсолютно не значит, что банк остро нуждается в дополнительных ресурсах. Сегодня мы обладаем избыточной ликвидностью. Однако, как говориться, «готовь сани летом». Сейчас мы предпринимает все возможные шаги для того, чтобы заблаговременно обезопасить себя в случае ухудшения внешней экономической ситуации.

- Почему выбор пал именно на Национальное Рейтинговое Агентство?

- Сейчас рейтинги и ренкинги достаточно популярны, многие агентства предлагают свои услуги. Но в силу того, что перед нами, как уже говорилось, стояли определенные задачи, при выборе рейтингового агентства мы опирались на ряд необходимых условий. Нас интересовало независимое агентство, имеющее положительную репутацию в финансовой среде, большой опыт в оценке кредитных организаций, а также официальную аккредитацию госрегуляторов финансового рынка. Национальное Рейтинговое Агентство обладает всеми этими качествами. Внушительный объем информации, который НРА изучает в процессе установления рейтинга, исключает формальный подход к процедуре. А нам важно было получить именно реальную оценку деятельности банка.

- Были ли у рейтингового агентства претензии к банку по каким-либо показателям?

- Нет, претензий не было. Поэтому мы и получили рейтинг «BBB+», что означает «достаточную надёжность». Для среднего регионального банка это — весьма высокая оценка.

В качестве рекомендации нам было предложено изыскать возможность увеличения уставного капитала, что вскоре и было сделано. Правительство области, являющееся главным акционером нашего кредитного учреждения, приняло решение о необходимости в условиях финансового кризиса поддержать банк и выделило на эти цели 150 миллионов рублей. В результате на 01 января 2009 года УК Банка «ОРЕНБУРГ» составлял уже 830 миллионов рублей, а собственный капитал —

1 миллиард 280 миллионов рублей. Сейчас ведётся работа по увеличению уставного капитала ещё на 270 миллионов рублей за счёт прибыли, заработанной коллективом.

- А что даёт рейтинг с точки зрения имиджа банка?

- Для наших клиентов и партнёров рейтинг кредитоспособности стал дополнительным подтверждением устойчивости и надёжности банка. А ведь именно эти качества являются приоритетными при выборе кредитного учреждения. Зачастую, чтобы принять верное решение, недостаточно собственных оценок, и люди хотят знать мнение независимых экспертов. Кроме того, как я уже отмечал, ряд рейтингов даёт банкам возможность претендовать на государственную финансовую поддержку.

- На какую помощь со стороны государства сегодня рассчитывает ваш банк?

- В конце прошлого года мы заключили генеральное соглашение с Центральным банком РФ на получение централизованных ресурсов под обеспечение нашими активами. Кроме того, в крупнейших банках страны – Сбербанке, ВТБ, Райфайзенбанке – у нас открыты кредитные линии на 100-150 миллионов рублей (в каждом). При необходимости на короткий период мы всегда можем этими ресурсами воспользоваться.

Благодаря присвоению рейтинга мы можем претендовать и на получение беззалоговых кредитов от ЦБ РФ. Кстати, сегодня этим правом обладают менее 20% российских банков.

- Но, насколько мне известно, оценок Национального Рейтингового Агентства недостаточно для такой возможности. Да и рейтинг у банка должен быть не менее чем «А-»?

- С 2009 года рейтинги НРА признаются Центральным банком РФ. Так что, с этим пунктом все в порядке. Относительно уровня рейтинга - в конце апреля мы получили уведомление от Национального Рейтингового Агентства о том, что очередное исследование результатов работы Банка «ОРЕНБУРГ» позволило повысить рейтинг его кредитоспособности до оценки «А-», которая означает «высокую надёжность». В нашем регионе рейтинг НРА на уровне «А-» на данный момент присвоен только Банку «ОРЕНБУРГ». Признаюсь, для нас подобное развитие событий было несколько неожиданным. Но приятным.

Хотя, удивляться, наверное, нечего. Первый квартал 2009 года мы отработали не хуже, чем аналогичный период прошлого года. Несмотря на сложную экономическую ситуацию, нам удалось расширить и ресурсную, и клиентскую базы. Рост просроченной задолженности, а в банковском секторе сейчас это – проблема № 1, у нас составил всего 0,2% (с 1,5% до 1,7%), в то время как в целом по банковской системе этот показатель приближается к 4%.

- Уточню: оценка работы банка производится независимо от желания самого банка?

- Да, у нас заключен договор на год, и в течение этого срока банк будет находиться в процессе постоянного мониторинга НРА. При этом рейтинг может и понизиться, и повыситься. Конечно, отрадно, что сегодня Банк «ОРЕНБУРГ» заслужил повышения оценки. Будем стремиться не только удержать позиции, но по возможности и улучшить их.

ИЗ ПРЕСС-РЕЛИЗА НРА

«Повышение рейтинга обусловлено тем, что в условиях сложной рыночной конъюнктуры, агрессивной операционной среды ключевые финансовые показатели Банка демонстрируют положительную динамику. Банк сохраняет стабильные рыночные позиции, направления бизнеса, клиентуру и остается финансово-устойчивым и кредитоспособным...

...Как факторы, положительно влияющие на рейтинговую оценку, Агентство учитывает консервативный подход к принятию рисков и тесные взаимосвязи Банка с администрацией области».

Татьяна АВЧЕНКО, руководитель казначейства ОАО «БАНК ОРЕНБУРГ»:

«Нам всегда полезно знать мнение независимых экспертов»

- Татьяна Юрьевна, давайте нашим читателям разъясним некоторые технические моменты, сопровождавшие присвоение рейтинга вашему банку. Только ли документами, предоставленными банком, руководствуется НРА при вынесении очередной оценки?

- Нет. Помимо стандартного набора отчетности, рейтинговое агентство имеет право запрашивать у нас дополнительные материалы, интервьюировать любых специалистов банка, вести мониторинг всех открытых источников информации, а также использовать свои. После этого оно составляет собственное мнение о работе банка и предоставляет его нам.

- Имеет ли банк право ознакомиться с выводами?

- Да, конечно. Банку был направлен пресс-релиз на ознакомление, после чего мы могли принять или не принять выводы экспертов. Но повлиять на результат у нас возможности нет.

Кроме того, рейтинговое агентство обращает внимание банка на динамику тех или иных показателей и даёт рекомендации в целях повышения финансовой устойчивости. Нам же всегда полезно мнение независимых экспертов, которые со стороны могут объективно оценить состояние дел в банке, замечая то, чему мы, может быть, не уделяем столь пристального внимания.

В данный момент основные рекомендации НРА по перспективному развитию Банка «ОРЕНБУРГ» касаются дальнейшего увеличения уставного капитала, что совпадает с общей политикой государства в отношении кредитных учреждений.

- Благодаря изменению каких показателей банку удалось повысить рейтинговую оценку и попасть в высшую категорию надежности?

- Мы плодотворно работали не ради повышения рейтинговой оценки. Основные наши усилия были направлены в целом на укрепление надежности банка, повышение его финансовой устойчивости, что вполне закономерно в нынешней экономической ситуации. Одним из ключевых аспектов, несомненно, является рост уставного капитала. Для нас очень важно, что наши акционеры понимают - выстоять с их помощью сегодня банку значительно легче. Другой аспект заключается в том, что банк в достаточно жестких условиях кризиса сохранил свои позиции, выросли его активы (в том числе объем рабочих активов), сохранилась прибыльность деятельности. Кроме того, банк по-прежнему поддерживает избыточную ликвидность на случай непредвиденных обстоятельств, заключены соглашения с рядом уполномоченных банков в рамках Федерального закона «О дополнительных мерах по поддержке финансовой системы РФ», что в случае необходимости гарантирует возможность заимствования ресурсов. Все эти положительные моменты в итоге и сказались на повышении рейтинговой оценки.

- Согласитесь, что для банка присвоение рейтинга – это еще и огромная ответственность?

- Да, повышение рейтинга может пройти незаметно, а вот на его понижение обязательно обратят внимание. Поэтому сейчас нам очень важно не допустить ухудшения показателей, характеризующих финансовую устойчивость банка, а значит и рейтинговой оценки. Для банка теперь это ещё и вопрос престижа.

На правах рекламы
Лицензия ЦБ РФ № 3269 от 22 сентября 1995 г.
БАНК ОРЕНБУРГ

ОБРАЩЕНИЕ

к руководителям областных и федеральных органов власти, промышленных предприятий, общественных и некоммерческих организаций, предпринимателям, главам администраций местного самоуправления.

Деловое сообщество и власть готовятся встретить праздник, ставший знаковым событием в общественной жизни Оренбургской области, День российского предпринимательства, который мы будем отмечать уже второй раз.

Сегодня малый бизнес в Оренбургской области – это 1887 малых предприятий, 6635 крестьянских (фермерских) хозяйств, 55282 индивидуальных предпринимателя.

В прошедшем году оборот малых предприятий составил 76 018,8 млн рублей (11,7% от общего оборота организаций по основным видам экономической деятельности).

Мы вместе строим гражданское общество - социальный фундамент конкурентоспособной региональной экономики.

Социально ответственное предпринимательство области добровольно берет на себя всю полноту моральной, административной и правовой ответственности за надлежащее выполнение налоговых, трудовых, потребительских, этических и иных обязательств.

Мы делимся практикой эффективного управления бизнесом, опытом устранения барьеров на пути предпринимательства. Мы высоко ценим и поощряем профессионалов, лучших руководителей за их вклад в становление социального партнерства, за примеры благотворительности, достойные подражания.

Накануне Дня российского предпринимательства мы призываем деловое сообщество принять активное участие в Межрегиональном бизнес-форуме «День российского предпринимательства», который пройдет 21 мая с 11 до 17 часов в Оренбурге (ДКиС «Газовик»).

В рамках форума состоится выставка местных товаропроизводителей «Промкооперация и торговля-2009» и награждение лучших предпринимателей Оренбуржья!

Заместитель министра, начальник управления целевых программ, инвестиционной политики и предпринимательства Министерства экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области, председатель оргкомитета бизнес-форума А. М. Медведев.

Для бизнеса – новые гарантии и инвестиции

16 апреля 2009 года состоялась официальная презентация двух структур, призванных облегчить участь местных предпринимателей. Это Гарантийный фонд для субъектов малого и среднего предпринимательства Оренбургской области и Региональный фонд инвестиций в субъекты малого и среднего предпринимательства Оренбургской области. В народе - гарантийный и инвестиционный фонды. Пока предпринимательская среда с недоверием смотрит в сторону новой формы поддержки, сравнивая фонды с обычными коммерческими банками, пытающимися заработать на их рабочей шкуре. Местами оно может и так, но заручиться гарантиями местных властей (пусть под небольшие займы) все же спокойней, чем сотрудничать с неизвестными кредитными организациями, пришедшими сделать прибыль на оренбургском бизнесе. Лучше уж синица в руках, чем журавль в небе.

Местные бизнесмены поначалу тщательно внимали словам заместителя министра экономического развития и торговли области (на момент проведения презентации – **прим. ред.**) Андрея Медведева о бюджетной поддержке для получения кредитов и микрозаймов. Замминистра моментально расставил акценты для собравшихся – основным видом поддержки для них в рамках областной программы «О развитии малого и среднего предпринимательства в Оренбургской области на 2009-2011 годы» остается субсидирование процентной ставки. Говоря о помощи, которую предлагает власть малому и среднему бизнесу, Андрей Медведев подчеркнул, что только на субсидирование двух третей процентной ставки по кредитам последние годы выделялось по 2-3 миллиона рублей. В этом году на покрытие кредитных расходов предпринимателей предусмотрено уже в десять раз больше. Помощь предоставляется министерством экономического развития и торговли области (на момент написания материала – **прим. ред.**) на различные бизнес-цели. Денежные средства направляются на субсидирование субъектов малого и среднего предпринимательства для оплаты:

- компенсации части затрат на повышение квалификации бизнесменов в размере 2/3 стоимости обучения одного слушателя;

- процентов по кредитам, выданным на срок не более 3 лет, для тех, кто производит товары (работы, услуги) для экспорта, в размере 1/2 произведенных ими затрат;

- процентов по кредитам, выданным на срок не более 3 лет, в размере 2/3 произведенных предпринимателями затрат;

- услуг по выполнению обязательных требований законодательства РФ и(или) страны-импортера, необходимых для экспорта товаров (работ, услуг), в т. ч. сертификации или др. в размере 1/2 затрат;

- участия в региональных, межреги-

ональных и зарубежных выставках-ярмарках в размере 2/3 произведенных затрат.

В каждом случае существуют еще и ограничения по максимальной сумме компенсации. Она прописана в рублях или в долях от ставки рефинансирования ЦБ РФ.

По ходу презентации собравшиеся оренбургские бизнесмены в ответ на подобные заявления начали вздыхать, сердито перешептываться и вслух высказывать недовольство. Что и логично: далее из выступления Андрея Медведева следовало, что в рамках Гарантийного фонда оказывается не поддержка, а, скорее, денежная «микропомощь» - микрофинансирование, микрозаймы. Все это для субъектов микропредпредпринимательства. Людмила Зарщикова, индивидуальный предприниматель, владелец салона кожи «Палето», на рынке уже давно. Бизнес-леди со стажем уверила нас, что займы Гарантийного фонда годятся только для новичков в бизнесе. По сути так и есть...

Денежные средства Гарантийного фонда предназначены для тех, кто только встает или недавно встал на ноги и решил потихоньку расширять бизнес. Микрозаймы предпринимателям фонд выдает, не прибегая к помощи банков. Суммы предлагаются действительно небольшие, но для развития начинающего бизнеса - в принципе определяющие. Микрозаймы предоставляются субъектам малого предпринимательства, зарегистрированным на территории области, только при наличии обеспечения, отвечающего требованиям фонда. Размер обеспечения должен превышать не менее чем в 1,5 раза сумму основного долга и процентов за пользование микрозаймом. При принятии в залог имущества, фонд может требовать его страхования.

Микрозаймы будут выдаваться по трём уровням

Уровень	Сумма займа	Ставка % (в месяц)	Максимальный срок заимствования (месяц)
первый	до 100 тыс. руб.	2,00	3
второй	до 200 тыс. руб.	1,75	6
третий	до 600 тыс. руб.	1,50	12

На первом уровне можно получить до 100 тысяч рублей на три месяца под 2 процента в месяц. На втором - дадут максимум 200 тысяч рублей, уже на полгода и под 1,75 процента. Те, кто уже крепко стоит на ногах и соответствует третьему уровню, могут просить на год до 600 тысяч рублей под 18 процентов годовых.

Условия предоставления микрозаймов зависят от уровня, на котором находится бизнесмен, претендующий на получение займа. Каждый заемщик должен начинать с первого уровня микрофинансирования. Переход между уровнями зависит от качества облуживания изначально полученных займов предпринимателем. Главное, чтобы у потенциальных заёмщиков не было долгов перед налоговиками и просроченных обязательств перед банками.

Что касается поручительства со стороны Гарантийного фонда, то его исполнительный директор Татьяна Еременко подробно расставила точки над «и»: кто и на что может теперь рассчитывать. Фонд создавался для того, чтобы поручаться перед банками за тех предпринимателей, у которых есть нужда в кредите, но нет достаточного обеспечения. Основная цель Гарантийного фонда - выдача гарантии по кредиту (в случае нехватки полновесного обеспечения). Гарантия составляет не более 50% от обеспечения по кредиту (не больше чем на 10 миллионов рублей) и максимум на 3 года. Стоимость поручительства - не более 3% от размера кредита. Для получения гарантии можно обратиться в один из трёх банков - ОИКБ «Русь», ОАО «Банк Оренбург» и ОАО «Оренбургский филиал АКБ «Росбанк», подавших заявки на конкурс для участия в данном проекте и ставших победителями.

В случае нехватки полновесного обеспечения и удовлетворения другим требованиям, банк обязан направить заявку на оформление дополнительного поручительства в Гарантийный фонд. Татьяна Еременко не замедлила дать понять присутствующим, что решение о кредитовании принимает не фонд, а именно банки-партнеры: «Русь», «Банк Оренбург» и филиал «Росбанка».

Занятно, что новый вид бизнес-поддержки требует не меньшего, если даже не большего, по объему пакета документов, равно, если предприниматель обращался бы просто в банк за кредитом для малого и среднего бизнеса. Так что часть местного бизнес-сообщества очень скептически смотрит на данную форму поддержки.

Противоположные мнения имеются по поводу еще одной некоммерческой организации - Фонда содействия инвестиций в субъекты малого и среднего предпринимательства Оренбургской области. Эта структура начнет принимать заявки с мая этого года, но по желанию это можно сделать и сейчас. Для участия в конкурсе на получение финансирования надо заполнить заявку, размещенную на сайте ООО «АктивФинансМенеджмент» в разделе «Социальная ответственность», и направить ее по электронной почте inbox@afmg.ru.

Так как же будет функционировать инвестфонд? Четыреста миллионов рублей будут саккумулированы в закрытом паевом инвестиционном фонде смешанных инвестиций «Региональный фонд инвестиций в субъекты малого и среднего предпринимательства Оренбургской области». Финансирование

субъектов малого и среднего предпринимательства будет осуществляться путем приобретения за счет активов фонда инвестиций акций российских акционерных обществ (ОАО, ЗАО). Они должны быть зарегистрированы и действовать на территории Оренбургской области. Еще одно обязательное условие - работать в промышленном производстве, сельском хозяйстве и научно-технической сфере, за исключением торговли. Срок существования фонда инвестиций – 6 лет. Для выбора управляющей компании инвестиционного фонда областным правительством был проведен конкурс. Победителем объявлено ООО «АктивФинансМе-

неджмент».

Судя по вопросам и замечаниям из зала, большинство местных бизнесменов не до конца осознали пользу новых организаций, но не все. Братья Дмитрий и Евгений Добрицкие, основатели ООО «Агроком» и местные производители инновационных круп быстрого приготовления признались, что фонд инвестиций для их компании - последняя надежда сейчас: нужны денежные средства, а под залог банку оставить больше нечего. И одними из первых подали заявку на участие в конкурсе. Если интересы банка обычно разнятся с интересами клиента, то в данном случае и фонд, и само предприятие – оба настроены на получение прибыли. Инвестиционный фонд будет иметь доход от доли в капитале компании, при этом вложенные им средства будут работать на развитие самого бизнеса.

Дело остается за решением самого предпринимателя и готовностью изменить форму собственности, если она не подходит для инвестиционного фонда. Некоторых бизнесменов уже изначально пугает это условие. Новое всегда не очень приживается на утрамбованной почве. Но взвесив с экономистами и юристами все «за» и «против» новой поддержки в новых экономических условиях, руководитель реально оценит предлагаемые услуги помощи. И главное для предпринимателей - бороться с информационным голодом, не стесняясь подробно узнавать о новых формах поддержки.

Виктория Чирва.

Гарантийный фонд
г. Оренбург, бизнес-центр «Южные ворота», ул. Кобозева/ пер. Казарменный, д. 1/11,
тел. (3532) 34-18-24, 34-18-25.

Инвестиционный фонд
г. Оренбург,
ООО «АктивФинансМенеджмент»
ул. Шевченко, 259,
тел. (3532) 35-06-06.

Андрей Медведев, заместитель министра экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области:

«Давать средства под пустые проекты – выкинуть государственные деньги на ветер»

- Каким образом Гарантийный фонд призван помочь предпринимателям?

- Гарантийный фонд создан для поддержки сильных мира сего – бизнесменов, ведущих отлаженное дело. Гарантийный фонд – это областной инструмент, который дополнительно формирует залоговое обеспечение по кредитам для предпринимателей. Для получения кредита бизнесмену необходимо прийти в банк и доказать, что у него есть залоговое обеспечение, иначе кредитная организация, в случае чего, не сможет возместить собственные потери. Но иногда у предпринимателя есть хорошие красивые проекты, но ему не хватает этого залогового обеспечения – в этом случае мы выступаем за него поручителем. То есть когда банк удовлетворяет по всем пунктам проект, но у бизнесмена нет достаточного залога, мы покрываем заемщику до 50% залога, необходимого для получения желаемого кредита. Данная цифра продиктована тем, что риск должны нести как банк, так и гарантийный фонд, чтобы на нас не повесили все сложности заемщиков.

Но надо отметить, что фонд – это не финансовый инструмент, напрямую выдающий деньги. Поэтому есть сотрудничество с банками, имеющими целую инфраструктуру отслеживания рисков и сохранения безопасности. Банки не дают кредиты кому попало. Мы тоже не хотим, чтобы наш фонд исчерпал себя за один год. Давать средства под пустые проекты – это государственные деньги на ветер. Поэтому уровень ответственности разделен между нами и банком. Но первым принимает решение банк. Кого банк одобрит как потенциального заемщика, тому мы и выдадим гарантию.

- В течение какого времени существует фонд? Сколько человек воспользовалось услугами фонда?

- Фонд существует с начала 2009 года. Как видите, проект активно заявляет о себе – постоянно проводятся презентации, встречи с предпринимателями и банкирами. Далее решение остается за представителем бизнес-сообщества: все зависит от его желания воспользоваться услугами фонда и ценности его проекта, а также проявленной инициативы.

Уже выдано две гарантии предпринимателям с опытом работы в несколько лет, делающим бизнес на переработке и торговле. Я не могу назвать имена этих людей, потому что есть определенный уровень коммерческой тайны – не каждый кричит, что взял кредит. Я считаю имеющийся результат проделанной работы удовлетворительным. Потому что дело это новое для нас всех. Любой финансовый инструмент не может быть хорош на старте своего существования.

Сейчас на рассмотрении находятся еще три заявки предпринимателей, работающих в торговле, сфере бытовых услуг и претендующих на кредиты порядка 12 миллионов рублей. То есть фонд начинает работать очень серьезно.

- Андрей Михайлович, каковы Ваши прогнозы по развитию Гарантийного фонда?

- Этот фонд создан не на пару месяцев. Он не исчезнет в конце года. Гарантийный фонд раскрутится и будет функционировать столько, сколько сможет. Сегодня уже ведется работа в районах области. Скоро фонд начнет набирать обороты и станет для всех предпринимателей нужным и понятным инструментом для развития бизнеса. Сейчас представители малого и среднего бизнеса испытывают некоторые сложности при получении кредитов, соответственно и берут их меньше, но когда-то эти пресловутые времена закончатся, и тогда уж фонд развернется по полной программе.

КРАСНАЯ ПЛОЩАДЬ

жилой комплекс

ОАО “Орьрегионинвестхолдинг”

Продажа от застройщика
Оренбург, ул. Челюскинцев, 19

Подробности по тел.

28-45-45

Лицензия, регистрационный номер: ГС-4-56-03-27-0-5610067358-004164-1 от 28 ноября 2006 года

Неоперившийся бизнес

Самое трудное время для предпринимателя – период становления бизнеса. До 90% малых предприятий распадается, не проработав одного года. Так как же выжить? Практика работы зарубежных и отечественных бизнес-инкубаторов показывает, что с их поддержкой успешно развиваются более 80% начинающих предпринимателей. Не избалованный вниманием журналистов Оренбургский областной бизнес-инкубатор в конце этого года отметит свое трехлетие. Цель нашумевшего в свое время проекта - в поддержке тех, кто не способен в одиночестве выжить в условиях рынка, и у кого, помимо гениальной идеи и желания ее реализовать, больше ничего нет. А еще - дикая конкуренция, непомерные налоги, огромная арендная плата... И, порой, незнание элементарных правил поведения на волнах бизнеса. Редакция «ФЭБа» выясняла, как инкубируемые цыплята превращаются в акул малого и среднего бизнеса.

Первый в мире бизнес-инкубатор возник еще в 1959-м: в США работники одной из закрывшихся фабрик, пользуясь тем, что брать арендную плату с них теперь некому, создали в ее помещениях свои предприятия. Но активно развиваться бизнес-инкубаторы начали лет 20 назад. За все это время в мире появилось больше тысячи таких структур. Между тем подобных теплиц по России не так много: около 80. Объясняется такая скромная цифра тем, что, хотя российскому движению бизнес-инкубаторов и исполнилось уже 10 лет, резкое повышение интереса к их созданию замечено только в последние 2 года. Наконец-то на всех уровнях власти осознали, что именно в бизнес-инкубаторе создаются оптимальные условия для старта, начального развития малого бизнеса, и результат такого отношения налицо: за 3 года из числа малых предприятий, самостоятельно начинающих свою деятельность, выживает только от 14% до 30%, в то время как в бизнес-инкубаторе - 85-86%.

Оренбуржье, один из первых регионов России, реализовало, можно сказать, пилотный вариант совершенно нового института развития малого предпринимательства. В 2005 году Оренбургская область выиграла тендер в министерстве экономразвития. 10 млн рублей на строительство бизнес-инкубатора выделил бюджет области, 10 млн - федеральный центр. Областной бизнес-инкубатор «Оренбургский» был открыт 16 декабря 2006 года как инструмент помощи для предпринимателей. Алексеем Чернышевым подписано распоряжение о создании на территории бывшего Аппаратного завода областного бизнес-инкубатора общей площадью 8,5 тысяч квадратных метров, в котором размещены 40 офисных (от 23 до 45 кв. м) и 20 производственных помещения (от 150 до 270 кв. м). Каждое офисное помещение оснащено мебелью, компьютерами, принтером, телефонами, доступом в Интернет. Предоставляется возможность использования факсимильных аппаратов, копировальной и другой необходимой офисной техники. Кроме материальных удобств через предоставление производственных, офисных и др. площадей для ведения хозяйственной деятельности, офисного обслуживания и сопутствующих бизнесу услуг, бизнес-инкубатор оказывает предпринимателям сервисную, информационную, маркетинговую, учебно-методическую поддержку. По желанию бизнесмена специалисты инкубатора помогут вести бухгалтерский, управленческий учет, аудит и правовое сопровождение его деятельности.

Министерство экономического развития и торговли Оренбургской области изначально сориентировало претендентов на место в инкубаторе: их деятельность должна быть связана с инновационным подходом к производству товаров или услуг, и срок их деятельности с момента госрегистрации не должен превышать 1 год. Именно с этой точки зрения шел и продолжает идти отбор претендентов. Они должны представить бизнес-планы, которые рассматривает экспертная комиссия. Она дает заключение, учитывая соответствие намерений молодых предприятий и ИП параметрам инновационности. Увы, этим требованиям соответствует не каждый претендент. Порой приходится получать и отказ.

Не менее строгий контроль действует и на второй стадии отбора - прохождение конкурсной комиссии. Чиновники и представители бизнес-сообщества области рассматривают отобранные экспертами проекты. Здесь тоже могут быть отказы. Представители власти и бизнес-сообщества стремятся выдержать заданную траекторию отбора претендентов.

Прошедшие жесткий отбор предприниматели получают шанс эксплуатировать помещения на льготных условиях. Максимальный срок размещения проектов в инкубаторе - 3 года - является вполне достаточным для того, чтобы бизнес смог доказать свою жизнеспособность. «Питомец» должен предоставить в течение данного периода технологические разработки, опытные образцы или услуги, пригодные для коммерческой реализации. Ограничения по сроку пребывания в бизнес-инкубаторе необходимы для стимулирования инкубируемых к быстрому получению результатов и переходу на самостоятельный уровень развития.

Предприниматель, успешно прошедший конкурс, получает место в бизнес-инкубаторе по льготной ставке аренды. В первый год предприниматель оплачивает 40% арендной платы, во второй год оплата составит 60%, а на третий – от 80 до 100%. В этот период бизнесмен не отвечает за пожарную безопасность и санитарное состояние объекта. У него есть рабочее место, все остальное – забота администрации бизнес-инкубатора. Хотя часть прибыли новичков по-прежнему продолжает съедаться коммунальными услугами. По этому пункту власти помощи не предусмотрели.

Стоимость аренды в ООБИ в месяц , с учётом НДС

Год аренды	Производственные помещения (руб./кв.м.)	Офисные помещения (руб./кв.м.)
1-й	17,70	29,50
2-й	35,40	44,25
3-й	53,10	59,00

Несмотря на столь радужную, на первый взгляд, перспективу для новичков в бизнесе, инкубируемых здесь не так уж и много. Оренбургский проект, который так активно продвигало бывшее министерство экономического развития и торговли области, не заинтересовал начинающих предпринимателей. Может быть, и чрезвычайно заинтересовал, но помешали абсолютное отсутствие рекламы бизнес-инкубатора и приличный конкурсный отбор с множеством условий для желающих попасть в «теплицу». Хотя директор ООБИ Михаил Земляницын не считает условия вступления в ряды инкубируемых слишком сложными. Тем более перед самим конкурсом новичку готов помочь коллектив ООБИ. На 40 мест, обеспеченных оргтехникой и коммуникациями, с льготной арендной платой – 19 питомцев. Желающих, как признается начальник отдела инновации и развития производства ООБИ Николай Енин, хоть отбавляй. Но всех не позволяет принять ограниченность произ-

водственных помещений. А именно они сегодня наиболее востребованы со стороны начинающих бизнесменов. Да и само право пребывания в инкубаторе подразумевает способность к производству инновационного продукта. В офисе его сделать несколько проблематично.

Бизнес-инкубатор рассчитан на производственный бизнес или работу с программными продуктами. Но тут же у структуры со статусом «государственное учреждение» выплывает другая проблема – отсутствие ниточки между носителями гениальных идей и заявленным проектом. С целью повышения значимости инкубатора город и область пытаются хоть как-то прорекламировать инкубатор, при этом не вкладывая в это ни копейки. Некоторые городские чиновники аргументируют это так: мол, малый бизнес привык работать в тени, газет он не читает и не в курсе событий. Попросту, предприниматели не знают о проекте. Если и были какие-то единичные сообщения в СМИ, то они за один раз, естественно, не дошли до основной массы. А самородки и изюминки, как делятся своим опытом сотрудники бизнес-инкубатора, в оренбургской предпринимательской среде есть.

Еще одна причина, почему начинающие бизнесмены не стремятся в «теплицу», кроется в элементарном неверии в то, что они вообще в этот инкубатор могут попасть.

Сегодня бизнес-инкубатор заселен 19 представителями малого и среднего бизнеса, из которых реально работают только 12. Как они повзрослели за последние два с лишним года?

Инновационные технологии применило ООО «Оренбургское лакокрасочное предприятие» - краски не горят и не пахнут, имеют множество других преимуществ, которые позволяют соответствовать самым строгим санитарным требованиям и могут быть использованы для покраски внутренних помещений в детских садах, больницах, школах, столовых и кафе. Сейчас Николай Енин, начальник отдела инновации и развития производства ООБИ, ведет переговоры по закупкам этой экологически чистой краски оренбургскими школами.

Уникальную диагностическую рентген-установку разработали на предприятии ООО «Уралрентгенпром» - это тоже инновационный проект. В Оренбургской области такое предприятие единственное. Мобильная установка работает не только в удаленных от стационарных лечебных учреждений селах Оренбуржья, но и в других регионах России. Проект Ивана Кудрявцева удачно вписался в нацпроект «Здоровье», и это еще раз подтверждает, что выбор претендентов на получение места в бизнес-инкубаторе оказался оправданным и оптимальным. Директор ООО «Уралрентгенпром» Наталья Кудрявцева говорит, что, несмотря на высокую стоимость создаваемого ими продукта, потребность в нем в лечебных учреждениях не снижается даже в период кризиса.

То же можно сказать и о других предприятиях, развивающих свой бизнес под крышей инкубатора. Оренбуржцам уже стало знакомым предприятие «Окна Века». Оно работает не только с частными заказчиками, но и участвует в конкурсах и тендерах, которые объявляют областные и муниципальные власти. На орском участке государственной границы с Казахстаном ООО «Окна Века» участвовало в строительстве международного автомобильного пункта пропуска – это очень солидный заказ, очень ответственная работа, как признался молодой директор Сергей Яичкин.

ООО «Холодильная компания» может энергию холода превратить в энергию тепла. Особенно активны заказчики из газового сектора экономики, хотя в последнее время спрос на продукцию несколько снизился. Директор Иван Греднев признается, что администрация ООБИ помогает разрешать экономические вопросы, жалко, нет финансовой помощи, но это уже не входит в функции «бизнес-теплицы». «Предприятие через год выпустится из стен инкубатора и уверенно ступит в будущее», -заключил Иван Андреевич.

Гордятся в ООБИ компанией БСБ, проектирующей жилые и административные здания, стадионы. Это без пяти минут выпускник инкубатора. Уже пустился в большое плавание по бизнесу индивидуальный предприниматель Павел Ишутин, превращающий обычную мебель в необычную, оставив в подарок бизнес-инкубатору некоторые из своих произведений искусства.

В бизнес-инкубаторе помнят еще одного выдающегося выпускника – ООО «СтройДи», производящего стройматериалы и участвующего в реализации программы «Доступное жилье». В селе Ивановка предприятие вело строительство 20 домов.

Много слов благодарности мы услышали от предпринимателей в адрес администрации инкубатора. Но хочется надеяться, чтобы, выпустившись спустя 3 года из ООБИ, предприниматели ощущали на себе и дальше комплексную поддержку. Новая областная целевая программа развития малого и среднего бизнеса нацелена на совершенствование этого института господдержки. В проекте программы этому посвящена отдельная статья. Но как только дело доходит до реальных проектов, слова застревают на бумаге. Изначально задача местных властей по созданию бизнес-инкубатора была очень красивой, даже шикарной – помочь новичкам на старте, и даже намека не было на то, чтобы заработать на предпринимателях. Экономически успешным этот проект точно не назовешь. Извлечь прибыль не получилось, и избушка в лице бывшего министерства экономического развития и торговли потихоньку стала поворачиваться задом к проекту. Хотя, по оценкам экспертов, при умелом обращении «бизнес-теплица» может принести неплохой экономический эффект в денежном выражении - до полумиллиарда рублей за год работы.

Скоро бизнес-инкубатор отметит свое трехлетие. Новый директор Михаил Земляницын является шестым по счету. Сам Михаил Анатольевич искренне желает остаться надолго на своем посту, надеясь на расширение производственных площадей инкубатора в рамках создания оренбургского технопарка... В будущем речь должна зайти о комплексном развитии этих двух родственных по предназначению структур. Директор ООБИ Михаил Земляницын рассчитывает не только на государственную, но и частную финансовую поддержку инкубатора. Вся помощь необходима для обслуживания инженерных сетей здания инкубатора, формирования полноценного штата персонала (который, кстати, еще не утвержден – в ООБИ до сих пор нет электрика, уборщицы и секретаря), дополнительного развертывания системы обеспечения малого предпринимательства и расширения производственных площадей.

Существенные коррективы в работу и финансирование проекта внес кризис. Некоторым инкубируемым сегодня попросту не с чего платить даже за льготную арендную плату. Но администрация ООБИ идет на уступки... Есть среди прошедших отбор победившие, ни разу не появившиеся в бизнес-инкубаторе по неизвестным для администрации причинам, соответственно, не заплатившие плату за аренду и зря занимающие офис. А кто-то, кого отвергли, теперь думает о том, что «теплые местечки» давно оставлены для своих, и рассказывает об этом коллегам, ненароком распугивая потенциальных клиентов.

Сейчас кризис, и остается надеяться, что власти хоть как-то смогут оказать поддержку инкубируемым, столкнувшимся со снижением спроса на их продукцию. А то о какой помощи предпринимателям можно говорить, если в бизнес-инкубаторе скоро фактически некого будет растить. При этом мы постоянно слышим речи о малом бизнесе, как об эффективном средстве лечения оренбургской экономики в период кризиса.

Виктория Чирва.

Выплаты как основа ЛОЯЛЬНОСТИ

Профессиональный страховой бизнес – это предоставление клиентам надёжной страховой защиты по всем видам рисков и на всей территории Российской Федерации, а также за рубежом. Это способность грамотно развернуть агентскую сеть. Это понимание, как и по каким ставкам нужно осуществлять страхование. Это знание, как эффективно управлять системой урегулирования убытков, внедрять клиентоориентированные подходы. Именно высокотехнологичные, с одной стороны, и понятные простому человеку, с другой стороны, процессы урегулирования убытков позволяют добиться существенного снижения общих расходов и повышения рентабельности бизнеса.

Опыт показывает, что уровень выплат только в автостраховании может быть снижен на 12–13% за счет централизации процесса урегулирования убытков, разработки и внедрения жестких процедур урегулирования убытков и обучения персонала. Таким образом, в сложившейся ситуации для российских страховых компаний важнейшим вопросом является правильное построение системы урегулирования убытков, имеющей своей целью сокращение сроков выплат, снижение уровня убыточности и улучшение качества сервисного обслуживания клиентов.

Наличие у компании современных центров урегулирования убытков (ЦУУ), обслуживающих клиентов не только по договорам автострахования, но и по всем основным видам страхования, становится нормой уровня сервиса на рынке. Они обеспечивают лояльность клиентов, которая, в свою очередь, ведет к росту перезаключенных страховых договоров. ЦУУ работают на имидж компании, а значит — на будущую прибыль.

Оренбургский филиал Страховой группы “УралСиб” основан в 1999 году. Он практически по всем видам страхования входит в тройку лидеров страхового рынка региона. В середине 2007 г. стало понятно, что дальнейшее развитие компании в Оренбуржье невозможно без создания ЦУУ, который и был открыт в декабре этого же года.

Процесс урегулирования убытков при наступлении страховых случаев зачастую связан с не самыми приятными эмоциями для клиентов, но в Оренбургском филиале ЗАО СГ «УралСиб» все регламенты настроены таким образом, чтобы даже в таком состоянии клиент чувствовал себя максимально комфортно. В компании проводят мониторинг бизнес-процесса, оценивают, насколько удобно, с точки зрения клиента, нахождение в центре, как построена процедура возмещения убытков. Как отметил **начальник Управления урегулирования убытков Оренбургского филиала СГ «УралСиб» Денис Вороньжев**: *«Самое важное для нас - это оценка клиента. Что бы мы для себя ни хотели, как бы мы ни рисовали свои выкладки и бизнес-планы, единственный критерий, единственная истина - это как клиент оценивает нашу работу. Кстати, служба безопасности и содействия бизнесу компании в Оренбурге на ежедневной основе проводит выборочный опрос клиентов, получивших страховое возмещение, на предмет удовлетворенности качеством (а сюда входят такие понятия, как лояльность, грамотность, вежливость обслуживания). Результаты контроля становятся основой для дальнейшего улучшения работы с клиентами»*.

Хотелось бы отметить, что в ЦУУ можно урегулировать любые убытки: по автострахованию, по личному страхованию, страхованию имущества и ответственности.

«Я думаю, одна из наших целей - это чтобы у клиента действительно была возможность, наряду с высококачественным обслуживанием, решить все свои, связанные со страховым событием, трудности в минимальные сроки, - считает **Денис Вороньжев**. - *Если у клиента нужные документы в порядке, то в течение часа он может решить все свои проблемы. И даже если ему необходим, например, осмотр автомобиля»*. Такая оперативность достигается благодаря современной технической оснащенности, бизнес-технологиям, квалифицированному персоналу, преданности делу и строгому соответствию миссии компании.

Процедура, в общем-то, проста и понятна. В большом (а при таком количестве клиентов у компании другого и не может быть) офисе для приема документов клиент заполняет заявление, оформляет необходимые документы. В процессе ожидания каждый посетитель может расположиться на удобных мягких диванах. Если событие связано с повреждением автомобиля, то после того, как документы сданы и получены необходимые консультации, страхователь проходит для проведения осмотра поврежденного автомо-

НАШ ЭКСПЕРТ

Начальник Управления урегулирования убытков Оренбургского филиала СГ «УралСиб» Денис Вороньжев

биля в инженерную группу, где уже специалистами группы решаются вопросы по осмотру, оценке и дальнейшему ремонту поврежденного транспорта. При этом весь процесс может происходить и без полного перечня необходимых документов, поскольку страхователь не всегда знает, что он должен предоставить. Естественно, что недостающие документы должны быть представлены в определенный срок.

Отличительной особенностью ЦУУ СГ «УралСиб» является наличие круглосуточного дежурного телефона (96-15-97), обеспечивающего возможность консультировать клиентов даже на значительном расстоянии по любому из тех событий, которые могут наступить в рамках действия договоров страхования, а при необходимости и выезд сотрудников страховой компании на место происшествия.

Все заявления, как устные, так и письменные, регистрируются в единой базе данных, что обеспечивает надежное хранение информации и быстрый доступ к любому из находящихся в центре документов.

Для наиболее комфортного и эффективного обслуживания клиентов СГ «УралСиб» заключены договоры о проведении ремонтных работ на СТОА крупнейших продавцов автомобилей области: «Автосалон-2000», «АСТ-Моторс», «Тойота-центр», «РЕНОМ». Нашим клиентам не требуется озадачивать себя вопросом о стоимости ремонта автомобиля. Для них достаточно лишь получить направление и поставить автомобиль в сервисе, где сотрудники мастерской произведут ремонт. А счет за работы будет выставлен уже непосредственно в страховую компанию. Клиенту остается только забрать автомобиль и встречать зеленые светофоры на дорогах.

Еще одной особенностью работы ЦУУ стало заключение договора об удаленном урегулировании убытков с фирмой «АСТ-Моторс» (официальный представитель марки NISSAN в г. Оренбурге). В случае наступления страхового события, не требующего предоставления документов от компетентных органов, клиенты, купившие полис АВТОКАСКО в СГ «УралСиб», могут обращаться за возмещением ущерба напрямую в автосалон «АСТ-Моторс».

Помещение центра находится недалеко от центра города, занимает отдельное крыло административного здания и оснащено стоянкой для автомобилей. Рабочие места в офисе обеспечены необходимой оргтехникой, связаны между собой единой сетью с выходом в Internet. Кроме того, коллектив работает на взаимозаменяемости, и каждый сотрудник всегда может заменить отсутствующего коллегу. Гибкий график работы ЦУУ, расположенного по адресу: **Оренбург, ул. Томилинская, 237,** позволяет осуществлять работу с клиентами с 9:00 до 20:00 ч в будние дни, в субботу с 10:00 до 14:00 (без обеденного перерыва), что дает возможность клиентам компании обращаться в любое удобное для них время.

Хочется заметить, что именно на отзывы о работе Центра урегулирования убытков опирается страхователь при выборе страховщика. Оренбургский филиал ЗАО СГ «УралСиб» высоко ценит уважение и доверие страхователей, которые приобрели полисы страховой защиты этой компании, и высоко держит уровень услуг при наступлении неблагоприятных событий в жизни страхователей.

- *В вопросах получения информации мы не отказываем никому. Консультируем всех - и наших, и «чужих» клиентов*, - рассказывает **начальник ЦУУ Денис Вороньжев**. - *Ведь сейчас основные участники страхового рынка предлагают почти одинаковый спектр страховых услуг, и баланс цены в зависимости от содержания продукта идентичен. Процветание СК во многом зависит от качества обслуживания самих клиентов – грамотного консультирования при заключении договора страхования, его обслуживания, а также в процессе урегулирования убытков соблюдения сроков выплат и, конечно, внимания к клиенту, к его чаяньям.*

Сведения о страховых выплатах по филиалам иногородних страховых организаций Оренбургской области за первый квартал 2009 года, тыс. руб. (первые десять компаний)

Наименование	СТРАХОВЫЕ ВЫПЛАТЫ								
	ВСЕГО	Добровольное страхование					Обязательное страхование		
		ВСЕГО	Жизнь	Личное (кроме жизни)	Имущество	Ответ-ственность	ВСЕГО	Личное пассажиров	АГО
СОГАЗ	65 322	55 511	0	43 273	11 900	338	9 811	0	9 811
УралСиб	62 337	46 561	0	9 296	37 167	98	15 776	0	15 776
Росгосстрах-Поволжье	51 158	10 984	811	426	9 668	79	40 174	0	40 174
АльфаСтрахование	32 603	29 876	0	18 148	11 728	0	2 727	0	2 727
Росно	28 784	24 421	0	14 915	9 505	1	4 363	0	4 363
Ресо-Гарантия (Новотроицкий ф-л)	16 963	8 350	45	69	8 214	22	8 613	0	8 613
Первая СК	13 292	11 683	0	3 643	7 929	111	1 609	0	1 609
Ренессанс Страхование	11 841	10 878	0	200	10 678	0	963	0	963
ВСК	11 796	10 077	0	2 470	7 311	296	1 719	0	1 719
Компаньон	11 092	8 582	0	0	8 582	0	2 510	0	2 510

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ

Что такое страхование? Это такой же бизнес, как и любой другой, в нем есть провалы и подьемы, есть мошенники и честные трудяги! Нет в этом бизнесе только одного - альтруистов и романтиков в розовых очках! Все в этом, как и в любом другом бизнесе, пришли зарабатывать деньги, и задача одна - заработать их как можно больше, и стать лидером! Другое дело, как компания распоряжается этими деньгами: способна она не тупо проесть эти деньги, а заработать на этом, чтобы не только себя обеспечить, обеспечить развитие компании, но и быть способной безубыточно производить выплаты по страховкам! Те компании, которые пришли просто по-быстрому собрать «бабло» и «слиться», всегда предлагают самые сладкие условия, самые дешевые страховки. А на чем можно быстро заработать? Естественно, на КАСКО и ОСАГО! Но только такой портфель продуктов опасен и убыточен, поэтому серьезные компании делают упор не только на автострахование, а еще и на такие практически безубыточные виды, как страхование имущества, жизни, грузов и т.п.

Резюме всему вышесказанному:

1. *Проверяйте, куда вы несете деньги (и порой немалые).*
2. *Не покупайтесь на дешевые страховки малоизвестных компаний.*
3. *Не поленитесь в Интернете поискать «инфу» о компании и её рейтинге.*
4. *Выберите крепкого середняка из первой двадцатки и несите туда деньги!*

Энергетики сделали ставку на энергосбережение

В конце апреля стали известны победители Конкурса энергетического сотрудничества, инициатором которого выступил КЭС-Холдинг, представленный в Оренбуржье ОАО «Оренбургская ТГК» и ОАО «Оренбургэнергосбыт». Церемония награждения прошла 24 апреля на Сакмарской ТЭЦ

Победителей определяла экспертная комиссия во главе с председателем правительства – первым вице-губернатором Оренбургской области Сергеем Грачевым. При определении лучших оценивались такие критерии, как внедрение энергосберегающих технологий, применение современных систем учета и контроля энергопотребления, четкое выполнение договорных условий, участие в мероприятиях по снижению нагрузки при дефиците энергии и мощности. Помимо традиционных для такого конкурса наград, победителей ожидал еще один сюрприз: – названия и логотипы их компаний нанесены на борт троллейбуса энергоэффективности, который с 24 апреля начал курсировать по одному из наиболее востребованных в Оренбурге маршрутов, – маршрута №4.

К собравшейся аудитории с видеообращением обратился президент холдинга «Комплексные энергетические системы» Михаил Слободин. Он сообщил, что в конкурсе приняло участие более 1000 организаций из 16 регионов Российской Федерации. И, как было особо подчеркнуто, задача энергетиков и потребителей – оказывать поддержку друг другу, в том числе и в области энергосбережения, поскольку именно такое взаимодействие станет непременным залогом дальнейшего развития всей экономики. Как отметил Слободин, КЭС заинтересован в максимальной эффективности своих потребителей. «У нас нет задачи, чтобы потребители использовали максимальное количество энергии, наша задача вместе с ними обеспечить тот уровень потребления, который им достаточен, чтобы производить продукцию». По мнению президента КЭС-Холдинга, 2009 год станет годом повышения энергоэффективности: в условиях падения доходов предприятия будут искать возможности по экономии в крупнейших статьях расходов.

Надо отметить, что название конкурса носит символический характер. То, что энергетика – основа экономики, известно каждому еще с эпохи ГОЭЛРО. В свою очередь, в многоэтапной цепочке энергоснабжения потребитель всегда играл важную, если не сказать ключевую, роль. От правильного планирования расходуемой электроэнергии и точно выполненного технологического процесса потребителя, от грамотно выстроенных взаимоотношений с энергоснабжающей организацией во многом зависит стабильность работы всего энергетического комплекса региона. Поэтому ОАО «Оренбургэнергосбыт» видит свою миссию не только в расширении и совершенствовании предлагаемых услуг, но и в постоянном повышении уровня компетенции в вопросах электроснабжения и энергосбережения своих потребителей. В компании считают, что только комплексный подход, некий мультипродукт может стать основой для создания российского стандарта продаж энергии потребителям.

Сегодняшняя особенность подведения итогов очередного конкурса состоит в том, что естественный монополист на этом рынке - РАО “ЕЭС России” - с 1 июля 2008 года прекратил свое существование как юридическое лицо. Свою главную миссию оно выполнило. На его место пришли эффективные собственники, профессионалы, заинтересованные в развитии отрасли. За счет привлечения многомиллиардных инвестиций началось масштабное строительство новых энергообъектов и реконструкция действующих. А главное - внедрена система прозрачных отношений между поставщиками и потребителями на оптовом и розничных рынках электроэнергии, предусматривающая полное и своевременное выполнение обеими сторонами договорных обязательств. Почему это так важно? Да потому, что, как справедливо заметил на церемонии вручения наград управляющий директор ОАО «Оренбургэнергосбыт» Сергей Решетило: «Если не соблюдать его законы, то убытки будут нести и производители, и потребители электроэнергии. Сегодня мы должны планировать энергопотребление не просто приблизительно. Мы должны точно знать на сутки вперед, сколько потребят наши клиенты в каждый конкретный час. Производителям электроэнергии, в частности здесь на

Сакмарской ТЭЦ, каждые четыре часа задают новый режим нагрузки и выработки. Мы, а вы вместе с нами, учимся работать в новых условиях. И хочу отметить, что в них вопросы энергоэффективного потребления выходят на первый план. От того, как грамотно предприятие сумеет запланировать потребление, как эти планы совпадут с реальностью, зависит цена на энергоресурсы, а соответственно, и его финансовое благосостояние. И я рад приветствовать здесь представителей тех предприятий и организаций, которые, на наш взгляд, лучше всего адаптировались к работе в новых условиях энергорынка».

Как отмечали руководители крупнейших поставщиков энергоресурсов региона, начав работать в новых рыночных условиях, ОАО «Оренбургэнергосбыт» и Оренбургская ТГК стремятся к диалогу с потребителями, улучшению качества сервиса. В компаниях абсолютно уверены, что времена жестких мер проходят, здесь настраиваются на сотрудничество с каждым клиентом и рассчитывают на добросовестное партнерство.

Сегодня энергетики не готовы и не будут «ломать» своих потребителей через колено, требуя погасить долги за потребленные ресурсы. Сегодня энергетики предлагают партнерство в этом вопросе: они готовы передать предприятиям весь свой богатый опыт по внедрению программ энергосбережения, научить правильно рассчитывать необходимые для обеспечения бизнеса объемы электро- и теплоэнергии с тем, чтобы конфликтных (а тем более судебных) ситуаций по погашению долгов просто не возникало. Такая политика очень четко укладывается в те задачи, которые ставит перед страной президент и премьер-министр: снизить энергоемкость российской экономики на 40% к 2020 году.

По мнению Сергея Решетило, реализация такого плана позволит не только обеспечить стабильные поставки электроэнергии потребителям, но и определит цену, которая будут посильна субъектам экономики.

Энергетики проводят конкурсы для своих клиентов далеко не первый год. Приятно, что КЭС-Холдинг решил сохранить преемственность в вопросе чествования лучших потребителей электрической и тепловой энергии. Конкурс энергетического сотрудничества сегодня — это символ добросовестного партнерства, без которого невозможно достижение долгосрочных успешных экономических результатов в любом бизнесе. «Лучший потребитель электро- и теплоэнергии» выполняет свои обязательства перед партнерами, социально ответственен перед всеми жителями региона, и к тому же — рачительный хозяин, который, планируя свое энергопотребление, не только развивает производство, но и заботится об экономии энергоресурсов.

Как отмечают специалисты, конкурс энергетического сотрудничества несёт в себе глубокий экономический и социальный смысл — конкурентоспособные предприятия и компании потребляют именно такое количество электроэнергии, за которое могут вовремя и сполна рассчитаться. А чтобы сократить расходы, внедряют программы энергосбережения. Это особенно важно сейчас, когда кризис проверяет всех нас на прочность.

Может показаться странным, что в числе критериев отбора победителей энергетики назвали энергосбережение. Казалось бы, им выгоднее продать как можно больше, но в сбытовой компании смотрят дальше. «Мы - часть экономики региона, нам нужны надежные партнеры, крепко стоящие на ногах предприятия, а такое возможно только в том случае, если это предприятие возглавляет настоящий хозяйственник, умеющий считать, экономить и планировать. Так что наши бизнес-интересы в итоге реформы, либерализации рынков электроэнергии должны совпасть с интересами потребителя. Мы стремимся закупать для него более дешевую и качественную энергию, совершенствовать услуги, а потребитель должен думать об экономии, внедрении современных систем учета и контроля энергопотребления», - уточнили позицию в компании «Оренбургэнергосбыт».

Все это в равной степени касается и другого вида энергии - тепловой. Как заявил на церемонии награждения Борис Архипов, главный инженер ОАО «Оренбургская теплогенерирующая компания»: «В 2008 году мы провели серьезную техническую модернизацию турбоагрегата №4 на Сакмарской ТЭЦ, которая позволила нам сэкономить до 1 грамма условного топлива на 1 кВт/час. По году это дало нам экономию 6 тысяч тонн условного топлива. Общие затраты на мероприятия по энергоэффективности в

АВТОРИТЕТНО

Виктор Кажаев, директор филиала ОАО «МРСК Волги» - «Оренбургэнерго»:

- Энергосбережение – это достаточно серьезная комплексная государственная программа, которая сегодня опять возрождается. К сожалению, существующие сегодня программы по энергоэффективности – они достаточно общие, и если их почитать, то ничего не понятно. Я считаю, что опыт номинантов данного конкурса не должен пропадать зря, он должен учитываться при разработке тех программ и мероприятий по энергосбережению, которые создаются в нашей области и в стране.

31 августа 2008 года Минфин предложил ввести в России специальные премии для менеджеров бюджетных учреждений, которые бы выплачивались за энергосбережение. Такая инициатива содержится в проекте бюджетной стратегии страны до 2023 года. Предполагается, что премии будут выплачиваться из средств, сэкономленных на коммунальных платежах.

Повышение энергоэффективности бюджетных учреждений Минфин считает одним из приоритетов бюджетной политики страны. Поэтому чиновники министерства предлагают не только премировать сотрудников, отвечающих за энергоэффективность, но и ряд других реформ в той же отрасли.

нашей компании составили около 500 миллионов рублей.

Мы считаем, что и потребители нашей тепловой энергии должны стремиться к энергосбережению. Например, при подключении к нашим тепловым сетям мы оговариваем с потребителем вопросы применения энергосберегающего оборудования, новых приборов учета и индивидуальных тепловых пунктов. Кроме того, в договорах отсутствует такой пункт, как штрафные санкции за недобор теплоэнергии. Таким образом, мы стимулируем потребителя на прямую экономию потребляемого тепла. Нам это также выгодно, поскольку у нас появляется резерв для подключения новых потребителей».

Звание лучшего потребителя тепловой энергии в категории «Крупные промышленные предприятия» получило ООО "Газпром добыча Оренбург"; среди предприятий малого и среднего бизнеса - ОАО "ТЦ "Дружба". В номинации «Государственные и муниципальные предприятия, предприятия социальной сферы» лучшим признано ГУЗ "Оренбургская областная клиническая больница №2"; а среди товариществ собственников жилья – ТСЖ "Авангард".

Лучшим потребителем электрической энергии в категории «Крупные промышленные предприятия» стало ОАО «Новотроицкий завод хромовых соединений»; в номинации «ЖКХ» - МУ «Агентство Новоорского жилищно-коммунального хозяйства» (Новоорский р-н); среди предприятий, финансируемых из бюджета, - администрация г. Оренбурга. В категории «Предприятия малого и среднего бизнеса» лучшим названо ОАО «Оренбургский маслоэкстракционный завод»; среди предприятий сельского хозяйства на победу номинировано ООО «Научно-производственное объединение «Южный Урал».

СЛОВО ПОБЕДИТЕЛЮ

Галина Горошко, начальник финансового управления города Оренбурга:

- Галина Васильевна, раньше между муниципалитетом и энергетиками были довольно натянутые отношения. Сегодня вы получаете премию как лучший потребитель среди муниципальных образований. С чем связан столь разительный поворот во взаимоотношениях?

- Наверное, мы научились понимать друг друга. Кроме того, изменилась система расчетов. Если раньше муниципалитет был в ответе за всех потребителей энергии (и добросовестных, и неплательщиков), то сегодня мы платим только за тех, кто находится на бюджетном обеспечении. А в своем доме мы порядок навести сумели. Мы очень четко отслеживаем расходы муниципалитета на электроэнергию и тепло и вовремя вносим изменения. Например, в нашем детском саду за зданием РСМ есть уникальный человек, который отслеживает и регулирует потребление. Если в саду жарко, то тепло перекрывается, если холодно – добавляется. Там никогда не горят лишние лампочки. И все просто потому, что произошел переворот в головах бюджетников. Не у всех, но многих. А мы такой подход стимулируем. Энергоэффективность – это не программа на бумаге, это изменение в сознании.

- В Оренбурге есть программа энергосбережения?

- Да, такая программа есть. Это, в первую очередь, установка приборов учета. В частности, учет только уличного освещения позволил нам решить проблему с оптимальным освещением городских улиц. Всего за счет данной программы нам по году удалось сэкономить около 50 миллионов рублей.

Что такое троллейбус энергоэффективности?

В салоне троллейбуса пассажиры смогут прочитать практические советы по экономии энергии, которые будут изображены в виде забавных карикатур с главным героем - Иван Иванычем, задача которого научить людей не только экономить свой бюджет, но и тем самым внести важный вклад в решение экологических проблем региона. Девиз этого скромного героя, образ которого придумал известный самарский карикатурист Александр Лазарев, - «Экономия энергии - полезная привычка».

Ведь мало кто из нас задумывается над тем, что зарядное устройство для мобильного телефона, оставленное в розетке без телефона, все равно потребляет электричество. Вынимая его из розетки, можно сэкономить 3-7 кВт/ч. А при покупке бытовой техники очень важно обращать внимание на класс их энергоэффективности. Существуют классы «А», «В» и «С». Если электробытовой прибор класса «А» расходует в год 280-350 кВт/ч, то его собрат из класса «В» - до 500 кВт/ч, а из класса «С» - более 500 кВт/ч.

Таким образом, впервые в Оренбурге появилась особая разновидность общественного транспорта, где жители города не только будут тратить деньги на проезд, но и усвоят, как можно реально экономить на платежах за электро- и теплоэнергию. Посредством троллейбуса энергоэффективности оренбургские энергетики намерены дополнительно мотивировать потребителей рационально использовать получаемые энергоресурсы. Ведь, по подсчетам специалистов, потребители теряют до 40% получаемого тепла, что, в свою очередь, влечет за собой излишние затраты при производстве энергии, а значит, и дополнительную нагрузку на экологию.

Нужна ли энергоэффективная экономика в кризис?

Энергоэффективность - это когда мы тратим меньше энергии на определённую работу: освещение, обогрев, производство какого-то товара и т.д. Для людей это значит меньшие траты на коммунальные услуги; для страны - экономию ресурсов, прежде всего экспортного газа, и высокую производительность промышленности; для экологии - ограничение выбросов в атмосферу парниковых газов; для энергокомпаний - снижение затрат на топливо и на дорогостоящее строительство. Огромный потенциал повышения энергоэффективности - в сфере потребления, а точнее, в ЖКХ. Ведь, если сказать честно, мы избалованы самой мыслью о том, что «ресурсов у нас много». По статистике, энергоемкость экономики России превышает среднемировые показатели в 2,3 раза.

Нынешняя экономика России (и Оренбургской области в том числе) энергорасточительна. Только прямые потери энергоресурсов при добыче, транспортировке, переработке и потреблении достигают 30-40%. В сравнении с индустриально развитыми странами в России потребляется энергоресурсов в 3-4 раза больше на единицу промышленной продукции и в 7-8 раз больше на 1 кв. м жилой площади для обеспечения комфортного проживания граждан. Энергоемкость ВВП в России более чем в 2,5 раза выше, чем в США, в 3,5 раза - чем в Западной Европе. Эти показатели делают нашу отечественную продукцию неконкурентоспособной на мировом рынке. В период кризиса такие показатели задушат отечественную экономику. Но в них же и кроется один из главных резервов оренбургских товаропроизводителей.

Всемирный банк предложил российскому правительству всерьез озадачиться проблемой энергоэффективности. По подсчетам экспертов банка, внедрение такого рода проектов может обеспечить для России экономию в 240 миллиардов куб. м природного газа в год, 340 миллиардов кВт-ч электроэнергии, 89 миллионов тонн угля и 43 миллиона сырой нефти. Но для этого вначале придется вложить в этот сектор не менее 320 миллиардов долларов инвестиций.

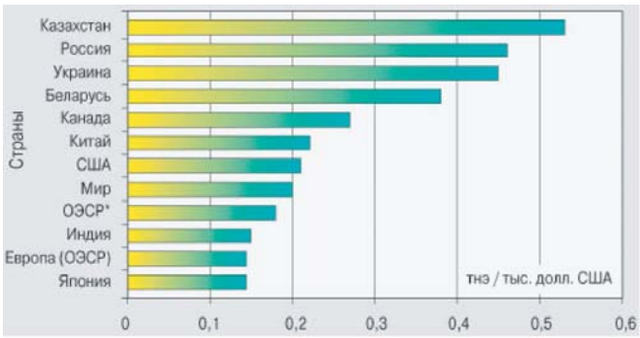
Во-первых, повысив эффективность использования энергоресурсов, российские предприятия смогут сохранить конкурентные позиции. Так как повышение тарифов при сокращении энергетической субсидии, в конечном итоге, приведет к снижению прибыли промпредприятий по меньшей мере на 15 процентов. Во-вторых, это позволит увеличить доходы от экспорта нефти и газа. Энергоемкость российской промышленности, рассуждают авторы, обходится в 84-112 миллиардов долларов в год в виде недополученных доходов от экспорта углеводородов. В-третьих, сократятся расходы бюджета за счет устранения неэффективного использования энергии. Более того, ежегодная экономия для федерального и местного бюджетов может составить порядка 3-5 миллиардов в год. И, наконец, в-четвертых, улучшится экологическая обстановка, которая не только отразится на здоровье граждан, но и даст выгоду в 10 миллиардов долларов в год “от продажи единиц выбросов CO_2”.

Первая попытка системного подхода к энергосбережению в рамках Российского государства была предпринята в Федеральной целевой программе «Энергосбережение России», утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации № 80 от 24.01.98 г.

Программой предусматривалось поэтапное снижение энергоемкости ВВП российской экономики в период 1998-2005 гг. на 13,4%, в том числе на первом этапе - на 5,8%, сокращение на 50-60% бюджетных дотаций населению, сокращение затрат на содержание объектов бюджетной сферы, сдерживание роста тарифов и цен на энергоносители, дальнейшее развитие энергетических услуг.

Основной упор в этой программе делался на энергосбережение в топливно-энергетическом комплексе (ТЭКе), жилищно-коммунальном хозяйстве (ЖКХ) и в энергоемких отраслях промышлен-

Энергоемкость основных мировых экономик



ности. Экономия ТЭР установлена на период 1998-2000 гг. на уровне 60 млн т у.т., но даже по официальным данным задания программы выполнены менее чем на 50%.

Второй попыткой организации комплексного подхода к развитию процесса энергосбережения в масштабах государства была Федеральная целевая программа «Энергоэффективная экономика» на 2002-2005 гг. и на перспективу до 2010 г., утвержденная Постановлением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2001 г. № 796. Программа должна была стать одним из основных механизмов реализации Энергетической стратегии России на период до 2020 г.

В июне 2008 года президент Дмитрий Медведев подписал указ, требующий повышения энергоэффективности на 40% к 2020 году.

К сожалению, региональные программы энергосбережения до настоящего времени не отличаются разнообразием и по сути являются не программами, а перечнями конкретных мероприятий, осуществляемых, в основном, за счет бюджетных средств.

Повышению энергоэффективности в России препятствует много различных факторов, вот лишь некоторые, самые основные:

- недооценка значимости рачительного использования энергоресурсов во всех секторах российской экономики, а также на бытовом уровне;
- недостаточность статистических данных по потреблению и производству энергии на местном и федеральном уровнях по всем секторам экономики;
- отсутствие либо противоречивость стимулов для инвестиций в энергоэффективность;
- устаревшая система тарифов, не поощряющая бережливое поведение потребителей и производителей энергии.

На основании огромного опыта, накопившегося с 1974 года, когда в мире активно стали проводить работы по повышению энергоэффективности, Комиссией ООН было сформулировано такое положение: «Сотрудничество между государством и энергопотребляющими системами, такими как жилищное коммунальное хозяйство, должно основываться на признании обеими сторонами того факта, что необходимы значительные капитальные вложения в энергосбережение, и государство должно их обеспечить».

В любой стране мира, где решаются вопросы энергосбережения, первым шагом на пути повышения энергоэффективности были работы по улучшению теплоизоляции зданий – и это правильно. На проведение таких работ государство выдавало кредиты, и владелец здания при условии внедрения энергосберегающего оборудования и технологий имел право вернуть государству только половину заимствованных средств или не возвращать совсем.

Сегодня, по оценкам экспертов, на цели освещения в России тратится не менее 15 % от всей производимой электроэнергии, а на лампы накаливания приходится порядка трети всей потребляемой энергии на цели освещения. То есть замена ламп накаливания на энергоэффективные снижает потребление энергии в объеме 5 % от всей производимой электроэнергии в стране. Когда говорят о замене ламп на экономичные светильники, считают эффективность исходя из расчета срока окупаемости на базе снижения платежей потребителей за потребленную энергию. В нашем случае посмотрим на эффективность немножко шире. На электроэнергетику сегодня тратится примерно 170 млрд м^3 газа в год. Допустим, что непосредственно на выработку электроэнергии тратится только половина газа, вторая половина идет на выработку тепла в комбинированном цикле. Тогда снижение потребления электроэнергии на 5 % (в масштабах всей страны) в результате повышения эффективности освещения приведет и к соответствующему уменьшению объемов газа, а именно понижению сжигаемых на ТЭЦ объемов газа, равных 4,3 млрд м^3. ОАО «Газпром» официально объявило, что в 2008 году средняя экспортная цена составляла более 400 долл. США за 1 000 м^3 газа, т. е. стоимость сэкономленного газа при условии его продажи другим странам будет равна более 1,7 млрд долл. США. Не будем учитывать издержки на добычу и транспорт, потому что и при внутреннем (сжигание на ТЭЦ), и при внешнем потреблении они сопоставимы. Разница только в том, что при внутреннем потреблении мы просто сожжем газ, выработаем электроэнергию и потратим ее на неэффективное освещение, а при внешнем – поставим за границу.

Вспомним, что есть еще плата за технологическое присоединение, и снижение на 5 % потребления энергии соответственно уменьшению 5 % мощности системы, что позволит подключить на эту величину новых потребителей, т. е. экономятся огромные средства по инвестициям в новое строительство. Существует также экономический эффект от снижения вредных выбросов.

И наконец, от уровня государственной экономии перейдем на уровень потребителя. Множеством расчетов подтверждалось, что окупаемость при замене ламп накаливания на энергоэффективные составляет 1–2 года. И если можно понять логику обывателя, которому надо вначале потратить деньги из собственного кармана, чтобы потом меньше платить, то логику бюджетной сферы понять сложнее. Фактически в пределах бюджетного периода ничего не меняется. Изначально заложены средства на оплату коммунальных счетов. Необходимо всего лишь в пределах утвержденного баланса сделать маленькое перераспределение, и в рамках годового бюджета баланс сойдется, а при трехлетнем бюджете такого перераспределения даже не будет заметно.

Реализация данного решения возможна путем создания прямого запрета на использование ламп накаливания в учреждениях, финансируемых из бюджета, в указе Президента РФ. Она не требует дополнительных затрат, т. к. необ-

ходимо лишь перераспределение внутри статей бюджета учреждения. В условиях же трехлетнего бюджета вообще проблема нивелируется. То есть в счет денег, запланированных на оплату коммунальных услуг, ведется финансирование приобретения энергоэффективных ламп. Не надо проводить никаких акций, просто по истечении срока службы лампы ее меняют в обычном порядке на энергоэффективную. Все это позволит в пределах года естественным образом на 90 % перейти на энергосберегающие лампы в использовании.

При совершенно понятных всех преимуществах пока дальше дискуссий дело не идет. Как заявляет В. В. Ковальчук, начальник департамента энергоэффективности КП МЭД, «непонятно почему вместо конкретных решений и мероприятий все время обсуждаются «системные механизмы, меры, институциональные реформы и т. д.». Безусловно, все это важно, но необходимо, наконец, принять решение и выполнить его.

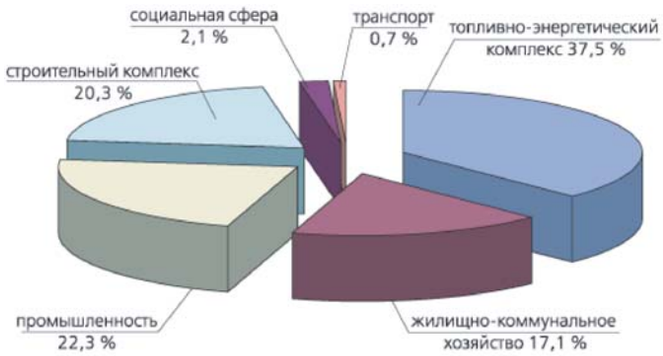
Выше была рассмотрена цепочка оценки эффективности и набора возможных решений на примере ламп накаливания. Это не единственное решение, которое может дать быстрый и эффективный результат. Таких решений много, и для их реализации не требуется ни менять кардинально законодательную базу, ни безумных затрат и т. д. Приведем примеры мероприятий, дающих быстрый эффект:

- ужесточение требований к зданиям и отказ от строительства домов, которые по своим характеристикам теплоотдачи ограждающих конструкций не соответствуют современным нормам;
- запрет на строительство котельных, которые по своим установленным мощностям сопоставимы с крупнейшими ТЭЦ. Безусловно, есть необходимость в маленьких и локальных источниках тепла, где когенерацию строить невыгодно, но бессмысленно строить котельные рядом с ТЭЦ, а такие примеры есть. Необходимо просто запретить строить котельные с мощностью, например, больше 50 Гкал/ч. Более сложное решение – вообще запретить строить источники без разработки схем теплоснабжения населенных пунктов;
- введение обязательного требования по компенсации реактивной мощности для всех объектов;
- запрет на использование электроэнергии на цели обогрева уличных переходов и подобных объектов. Практически в каждом крупном городе есть примеры использования электрообогрева;
- и т. д.

Все вышеперечисленное не требует огромных усилий. По экспертным оценкам, потенциал энергосбережения по быстроокупаемым мероприятиям (с учетом жестких административных решений) может составить до 20 % от всего потребления. Экономия может быть незаметна или несущественна в каждом конкретном случае, но это многие миллиарды общесистемного эффекта в масштабах страны.

О том, насколько энергоэффективность прижилась в Оренбургской области, читайте в следующих номерах ФЭБ.

Экономический эффект от энергосберегающих мероприятий по отраслям городского хозяйства



Председатель правительства Оренбургской области Сергей Грачев, выступая на заседании промышленников и предпринимателей, обнародовал довольно страшную цифру. Энергопотребление на май месяц запланировано в объемах на 20% меньших, чем традиционный энергобаланс региона. С одной стороны, замечательно – бизнес научился экономить и лишнего тепла и электричества брать не хочет. С другой – такое потребление неминуемо ударит по энергетикам, которые строили свои долгосрочные планы по развитию, инвестиционные проекты, ремонтные программы исходя из одного объема потребления, а на деле получат значительно меньший. Значит, от чего-то придется отказаться. Вот такая обратная сторона энергоэффективности.

Успешный пример

В свете проблемы энергоэффективности утилизация попутного газа становится приоритетной задачей в отечественном топливно-энергетическом комплексе. Успешный пример реализации такой программы демонстрирует компания ТНК-ВР. В Оренбургской области на месторождениях уже погашены многие годами коптившие небо факелы. Сегодня работа в этом направлении продолжается, и через несколько лет объем утилизации попутного газа составит 95%.

Максимально обезопасить людей и окружающую среду от воздействия и последствий разработки подземных ископаемых – задача не из простых. Но ТНК-ВР шаг за шагом идет к поставленной цели. Вот и еще один факел Вахитовского месторождения скоро будет использоваться как дополнительный источник дохода. Переволоцкий район – один из самых перспективных по добыче нефти и газа. Именно на его территории находится перспективная Вахитовка – “жемчужина” в списке 37 месторождений НГДУ “Сорочинск-

нефть". Оно отличается своими небольшими размерами, но зато весьма богато запасами нефти. Начальные извлекаемые запасы – более 20 млн тонн. На сегодняшний день уже добыто 5 млн тонн.

Интенсивная разработка здесь началась в 2003 - 2004 годах. Основная проблема: месторождение находится на большом отдалении от инфраструктуры "Оренбургнефти" и требует отдельного обустройства. Сначала решили вопросы доставки нефти на пункты сдачи, позже запущен нефтепровод от Вахитовки до терминала в Новосергиевском районе, построена УПСВ (установка подготовки и сброса воды - авт.), в этом году заканчивается обустройство данного площадочного объекта, который переводится в разряд установки подготовки нефти.

Но оставалась еще одна проблема – утилизация попутного нефтяного газа (ПНГ). Попутный газ – не самый дорогой, но очень эффективный вид топлива, который является ценнейшим сырьем для производства ряда химических продуктов, а также источником получения электрической и тепловой энергии.

По словам **начальника НГДУ "Сорочинскнефть" ОАО «Оренбургнефть» Андрея Воропаева**, оборудование для станции закупается с двигателями, которые будут работать от этого же газа, и часть его будет являться источником энергии для работы компрессора.

– Потери ПНГ на данном месторождении, – продолжает Андрей Михайлович, – в первую очередь связаны с отдаленностью от газовых инфраструктур. В результате в 2007 году мы приняли решение по транспортировке данного газа на УКПНГ "Загорская", где работает наш подрядчик по компремированию газа Загорской группы месторождений.

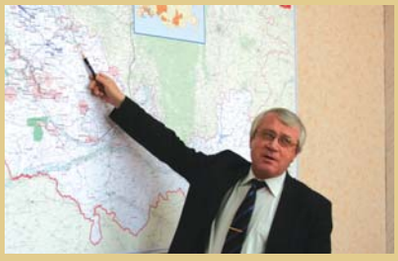
В 2008 году начато строительство газокомпрессорной станции на Вахитовском месторождении и газопровода протяженностью более 100 километров между Вахитовским месторождением и УКПНГ "Загорская", которая располагается в Новосергиевском районе, на эти цели было направлено 622 млн рублей.

В этом году строительство продолжается, запланированная на это сумма составляет 347 млн рублей. В июле планируется запуск газа первой ступени компрессора.

– Совершенно очевидно, – продолжает Андрей Воропаев, – что все проекты должны быть экономически выгодными и компания получит дополнительный доход от реализации газа, а также за счет снижения штрафов и выплат по сверхнормативным выбросам. Реализация этого проекта даст положительный эффект в создании здоровой экологической ситуации в районе.

Важно отметить, что утилизация попутного газа остается одним из ключевых элементов для компании ТНК-ВР, и сегодня, несмотря на создавшуюся экономическую ситуацию, работа в этом направлении продолжается, запланированные проекты успешно реализуются.

Программа «Газ» - крупнейший инвестиционный проект в Оренбургской области. Основной ее целью является реализация наиболее оптимальных с экономической и технической точек зрения вариантов утилизации попутного нефтяного газа. Она была сформирована в 2005 году, некоторые коррективы были внесены в нее в 2007 году. В 2008 году в рамках программы было построено шесть газокомпрессорных станций: Пасмуровская, Долговская, Савельевская, Герасимовская, Тананыкская, Росташинская. Таким образом, в минувшем году было потушено 16 факелов. Также в 2008 году была произведена замена и реконструкция 156 километров газопроводов для системы сбора, прекращено сжигание порядка 120 млн м^3 попутного нефтяного газа. В денежном исчислении на реализацию программы "Газ" в 2008 году было направлено 2,2 млрд рублей, в результате чего средний уровень утилизации газа по ОАО "Оренбургнефть" составил около 75%. Этот результат (для сравнения на начало программы эта цифра составляла порядка 66%) можно смело отнести на счет 2008 года. Кроме того, за этот период был сделан неплохой задел на будущее. В свете всеобщего экономического кризиса в программу "Газ" были внесены некоторые изменения. В основном это касается сроков исполнения намеченных задач, некоторые из них пришлось несколько отодвинуть. В целом, программа будет завершена примерно на год позже намеченных сроков.



– Стоит отметить, что объемы программы, инвестиции, которые были нами защищены ранее, сохранились в полном размере, – заверил **заместитель генерального директора ОАО "Оренбургнефть", руководитель блока крупных проектов Юрий Грызунов**. – Если говорить о цифрах, проектом бизнес-плана на 2009-2013 годы запланировано финансирование программы "Газ" в размере более 14 млрд рублей. Таким образом, за эти годы будет потушено, в общей сложности, 36 факелов, а уровень утилизации газа доведен до 95%. Все эти мероприятия позволят не только улучшить экологическую ситуацию в регионе, но и создать рабочие места, и получить дополнительную прибыль для компании.

Премьер-министром Российской Федерации В.Путиным подписано Распоряжение Правительства РФ от 8 января 2009 г. №1-р об основных направлениях государственной политики в сфере повышения энергоэффективности электроэнергетики на основе использования возобновляемых источников энергии на период до 2020 года. Им устанавливается, что к 2020 году доля возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в совокупном балансе и потреблении электроэнергии страны должна составить 4,5%.

Что сегодня мешает быть действительно энергоэффективным

Ниже мы приводим выводы, сделанные специалистами Всемирного Банка и российскими экспертами.

1. Руководители в первую очередь обращают внимание на общие энергозатраты предприятия, а не на их долю в структуре себестоимости, несмотря на то, что именно сокращение доли энергозатрат в себестоимости продукции способствует конкурентному прорыву предприятий.

2. Руководители предприятий склонны недооценивать важность системного подхода к энергосбережению, в то время как наличие проработанной комплексной программы энергосбережения позволяет предприятию реализовывать большее число проектов, добиваясь значительных успехов наиболее эффективным и экономичным путем.

3. Предприятия недостаточно активно реализуют меры энергосбережения, уже доказавшие свою эффективность. Существует целая категория мероприятий, которую принято называть «хорошей практикой энергосбережения». Однако такие мероприятия, как изоляция зданий и установка энергоэффективных светильников, еще недостаточно популярны в России.

4. Предприятия не в полной мере используют эффективные организационные механизмы для реализации программ энергосбережения, например, стимулирование исполнителей через систему премирования по результатам.

5. Эффективная практика учета энергозатрат сложилась далеко не везде. Большинство предприятий пока еще не ведут учет на уровне отдельных цехов, а отслеживают энергопотребление на уровне предприятия в целом, что не позволяет оперативно анализировать динамику энергопотребления на самых энергоемких участках производства, а также оценивать реальный эффект от реализованных мер по энергосбережению.

6. Почти две трети предприятий считают недостаток свободных собственных средств основным барьером для реализации энергоэффективных проектов. Однако лишь каждое четвертое предприятие обращалось за внешним финансированием, несмотря на то, что многие банки и лизинговые компании уже предоставляют финансирование как на краткосрочный период, так и на более долгий срок (-5 лет). 90% обратившихся за внешним финансированием предприятий благополучно его получили.

Поскольку предприятия неохотно обращаются за внешним финансированием, многие выгодные проекты остаются нереализованными. При этом в случае осуществления проекта достигнутая экономия в долгосрочной перспективе оказывается выше, чем стоимость внешнего финансирования.

Экономическая стратегия энергосберегающей политики обуславливается системным проведением комплекса мероприятий по ряду направлений:

- создание нормативно-правовой базы энергосбережения;
- пропаганда энергосбережения в Оренбургской области;
- проведение мероприятий в жилищно-коммунальном хозяйстве, транспорте, строительном комплексе, городской и федеральной бюджетных сферах;
- энергосбережение при производстве и распределении энергоресурсов, включая развитие нетрадиционной и возобновляемой энергетики;
- мероприятия по сокращению потребления электрической мощности.

Источники финансового обеспечения программы энергосбережения

Основными источниками финансирования программы являются:

1. Бюджет Оренбургской области, в том числе:
- целевые средства бюджета;
- дополнительное финансирование расходов и мероприятий, осуществляемых за счет средств, предусмотренных муниципальными бюджетами.

2. Внебюджетные средства, в том числе:
- собственные средства предприятий и организаций, участвующих в Программе;
- внебюджетные источники в рамках ведомственных и отраслевых программ;
- тариф экономического развития.

Андрей Шевченко, секретарь Политсовета Оренбургского регионального отделения партии «Единая Россия»:

«Многопартийная система – реальность в России»

Политическая система Оренбургской области сильно напоминает трухлявый пень. Внешне – все очень пристойно: представлен широкий спектр политических сил, плюрализм, критика властей, митинги и программные заявления. Но если вдруг возникнет желание проверить политсистему на прочность, то при давлении несколько большем, чем оказывают голосовые связки на воздух, весь баланс сил вполне может разлететься в труху, оставляя в качестве единственной реальной партии только одну - «Единую Россию». Вот только является ли она тем самым ядром, которое может консолидировать оренбургское общество в кризисные и посткризисные времена? И правда ли, что для достижения карьерных, профессиональных и политических успехов альтернативы присоединения к партии власти нет? Эти и многие другие вопросы мы с удовольствием переадресовали лидеру оренбургских «единороссов», председателю Оренбургского городского совета Андрею Шевченко. Что особенно порадовало, к острым темам Андрей Анатольевич был готов. И не только к политическим, но и к обыденным - социальным.

Тариф как мерило сознательности

- Андрей Анатольевич, скажите, а депутаты горсовета реально понимали, что, в очередной раз повышая тарифы ЖКХ, они реально в период кризиса настраивают против себя горожан?

- Горожане должны четко осознавать: сегодня горсовет утверждает только тарифы на жилищные услуги для нанимателей государственного и муниципального жилья, а его в Оренбурге около 16%. Причем, прежде чем прийти на наш уровень принятия решений, тарифы устанавливаются Федеральной тарифной системой, а затем региональной. И, тем не менее, мы всегда находим возможность снизить предложенные нам ставки на 2-3 (а порой и до 5) процента.

Из чего состоит тариф? Есть затраты, от которых избавиться нельзя: зарплата, текущее содержание оборудования, налоги. А есть так называемая инвестиционная составляющая, за счет которой модернизируют и прокладывают сети, обновляют оборудование и основные фонды. Учитывая, к примеру, состояние водоснабжения Оренбурга, город ставит инвесторам не самые легкие задачи. Но мы четко убеждены, что любая компания, работающая на коммунальном рынке города, должна вести модернизацию не только за счет средств, собранных с горожан, но и привлекать ресурсы на финансовом рынке в виде займов, кредитов, облигационных программ и т.д. Развиваться за счет потребителей – это слишком просто. Жители Оренбурга должны своими платежами обеспечить текущую деятельность компании. Все остальное – сами, тем более что коммунальные услуги сегодня – это серьезный бизнес и серьезные деньги.

Мы, безусловно, понимаем, что без инвестиций водопроводно-канализационное хозяйство города придет в упадок. Поэтому наша задача – найти паритет между посильным для жителей города тарифом и нормальным уровнем финансирования ЖКХ.

- Но ведь большинство компаний-монополистов формирует тарифы по затратному принципу. А их (затраты) можно всегда раздуть до нужных размеров. Вы считаете справедливым такой подход в тарифообразовании?

- Мне этот метод не нравится абсолютно, но пока другого у нас нет. Думаю, что расчет надо вести следующим образом: утверждать условно постоянные затраты для компаний. А все остальное – инвестиционные планы, бонусы менеджерам (а они сегодня в крупных компаниях, где управленцы являются по сути сити-менеджерами, очень серьезны) регулировать в зависимости от ситуации. Например, правильным сегодня считаю отказ от всех видов бонусов, особенно за 100-процентную собираемость платежей. Это ведь премия за то, что компания выполняет свою работу, а население готово оплачивать ее услуги по определенным тарифам. Нонсенс!

Важный момент – менеджерам коммунальных компаний нужно четко понимать, что, поднимая цену на услуги без повышения качества, они приближают коллапс. Представьте, что все больше и больше людей перестанут платить за услугу, будучи неудовлетворенными ее качеством. И решить эту проблему отключениями будет уже нельзя. Это вал захлестнет всех. Примеры, и очень жуткие, в России уже есть.

Честно признаюсь, при сегодняшнем техническом состоянии коммунальных компаний я не вижу предпосылок для резкого роста качества услуг. А вот резервы для экономии есть. Главный – в каждую квартиру ставим счетчик.

- А как быть с тарифами на жилищные услуги? Кто несет ответственность за их неконтролируемый рост? Или горсовет здесь не причем?

- Ваша управляющая компания повысила вам тарифы? Какая? Не знаете? Вот в этом и суть. Большинство людей даже не знают, кто и как управляет их имуществом. Вот ваше жилье приватизировано? Значит, вы собственник и нанимаете менеджера для управления вашим имуществом. Напомню, что горсовет утверждает рост тарифов только для муниципального жилья. Все вопросы по частному жилью нужно решать с управляющей компанией или ТСЖ.

Жилищный фонд разный, где-то хватает на содержание трех рублей с метра, а где-то и 20 мало. Поэтому собрание собственников жилья должно понимать, что и куда управляющая компания или ТСЖ тратит. И соглашаться с этими тратами или нет. Например, в моем подъезде кафель меняют каждый год. Соседи радуются, а я встретил нашего управляющего и спросил его: «Зачем? Если кафель нормально положить, он прослужит пять и более лет. Зачем тратить лишние деньги? Мои деньги, которые я тебе плачу».

Когда мы приехали в известное ТСЖ «Гамма», нас поразило, что в некоторых подъезде на подоконниках растут цветы. Стены расписаны не известными словами, а детскими рисунками. И люди это с удовольствием поддерживают. Видимо, в их сознании уже произошел определенный переворот. К сожалению, большинство жителей Оренбурга все еще не научились пользоваться правами собственника, оттого и пеняют на обязанности...

И своим достанется. Если за дело

- Вам не кажется, что политическая оппозиция в Оренбургской области исчезла как класс? Нет ее, задавили. Насколько такое положение дел справедливо с точки зрения правового общества, его дальнейшего эффективного развития? Не переборщили ли вы?

- Мы никогда не преследовали цели «задавить» кого-либо. Напротив, «Единая Россия» открыта для диалога и это наглядно доказывают и наши проекты, и отношения с другими политическими силами. Более того, для достижения наиболее высоких результатов работы мы готовы объединять усилия с коллегами по политической деятельности. Типичный пример: 42 процента жителей нашей области – сельчане, и мы всегда признавали важность роли Аграрной партии в политической системе Оренбуржья. Мы давно взаимодействовали с аграриями и всегда разделяли их взгляды на возрождение села и на развитие его экономики. А наши коллеги, в свою очередь, поддерживали наше видение развития региона. В прошлом году, когда произошло слияние наших партий, мы были только рады этому событию и сразу же ввели аграриев в региональный Политсовет. Неверно думать: пришли единороссы в область и задавили всех. Если ты силен, умен, тебе есть, что предложить – тебя не задавишь. Тем более это касается оппозиции, которая в силу нашего менталитета импонирует избирателю. Я за то, чтобы услышать разные мнения. Но не огульную критику, а конструктивные предложения. Как пример: во время спора с одним из оппонентов он говорил только обо мне. Я предложил ему начать говорить о себе, о своей программе, идеях. В ответ - молчание. В то же время мы всегда приглашаем на наши дискуссионные площадки представителей разных взглядов, беспартийных общественных деятелей. Таким образом, мы стараемся услышать все точки зрения. Свежий пример: лауреатами партийного проекта «Кадровый резерв – профессиональная команда страны» стали отнюдь не одни лишь единороссы. Рассуждая о политической оппозиции, не надо подменять понятия. Конструктивно оппонирующая политическая организация – это одно, а мастера словесной эквилибристики, на пустом месте сотрясающие воздух, - другое. Вот, например, ругают «Стратегию-2020». Но она есть, мы имеем представление, куда движемся. Есть антикризисная программа правительства, последовательная, понятная.

Вы вспомните столь же конструктивные и четко сформулированные проекты, рожденные теми, кто нас ругает? В то же время, кто оспорит тот факт, что именно «Единая Россия» смогла не только оперативно предложить эффективные антикризисные меры, но и сразу же воплотить их в жизнь. На осеннем съезде партии наш лидер Владимир Путин обозначил не маленький список социальных и экономических задач. И уже в этот же день, а точнее в ночь, фракция единороссов в Госдуме начала их отрабатывать.

И, тем не менее, используемая сегодня на выборах демократическая система, позволяет нашей немногочисленной оппозиции иметь своих представителей и в горсовете, и в Заксобе области, и в Госдуме РФ. И мы – единороссы слышим их и ни в коем случае не замалчиваем их достижения.

- Есть один момент, за который партия «Единая Россия» несет полную персональную ответственность в нашем городе. Это – ремонт и реконструкция дорог, когда на каждом углу было объявлено, что выделение средств на эти мероприятия – целиком заслуга вашей партии. И что в случае некачественного выполнения работ любой подрядчик будет переделывать работу за свой счет. Мол, у партии есть для этого все механизмы. И что мы видим: часть отремонтированных год назад дорог уже не выдерживают никакой критики. Партия за это ответит?

- Партия готова ответить за расходование каждого рубля, который с ее помощью был вложен в реконструкцию оренбургских дорог. Два года назад не так просто было найти более четырех сотен миллионов рублей – такие деньги городам с населением менее полумиллиона жителей никогда не выделяли! Мы достойно защитили необходимость выдачи этих средств именно нашему городу, а впоследствии жестко контролировали их освоение. Доходило до того, что с линейкой меряли толщину нового асфальта, дежурили на пунктах выгрузки среза в частном секторе. Давайте посмотрим на список отремонтированных дорог. Все дороги, прошедшие через проект партии, ремонтировались в позапрошлом году. Это Чкалова, Гагарина, часть Цвиллинга, Беляевская. И сегодня к ним вопросов нет. Что касается прошлогоднего ремонта, то он был выполнен на средства области, подаренные губернатором ко Дню города. Но и здесь механизм контроля есть. Подрядчики существуют не в единственном экземпляре, это конкурентная среда...

- Конечно, особенно для члена Политсовета Скрипаля. Неужели партия тронет своего?

- А мы никого и не «душим». Есть контрольные механизмы, в функционировании которых депутат Заксоба Скрипаль заинтересован не меньше нашего. Ибо ему очень важно знать, что происходит в его бизнесе не по отчетам

менеджеров, а с точки зрения независимых аудиторов. Тем более, что к Скрипалю вопросов сегодня меньше всего. Кстати, он единственный подрядчик, который сразу же приобрел дорогостоящие импортные машины для высококачественного ремонта дорог и освоил новые технологии. За время ремонта, да и после, депутаты горсовета не раз достаточно жестко говорили со всеми исполнителями «ремонтных» работ. Обид было... Хотя со временем стало понятно, что мы правы.

Наша текущая задача – добиться дальнейшего ежегодного стабильного финансирования на уровне 200-250 млн рублей. Если получится, мы за 10 лет приведем улицы Оренбурга в полный порядок. А то несколько лет не было ничего, потом ухнули 422 миллиона. Освоить их оказались попросту не готовы ни по технике, ни по людям, ни по документации. Аврал!

- Там где аврал, где бардак – там процветает коррупция. Партия готова выйти на эту тропу войны? Тем более что на ней уже президент...

- А мы уже вступили. Давно. Считаем, что контроль за действиями исполнительной власти абсолютно закономерен. Например, мы очень тщательно проверяем исполнение депутатских наказов. А это огромные деньги – в год по 5 миллионов рублей в каждом из 39 округов. Депутат имеет право запросить любую смету на любые ремонтные работы в своем округе. И проверить ее.

Кроме того, город сегодня получает огромные деньги на капитальный ремонт жилфонда и переселение из аварийного жилья. В этом году почти 600 миллионов. Эти деньги расписаны до копеечки, и все под полным контролем и партии, и представительного органа местного самоуправления.

Партийный билет – это не пропуск наверх

- Хоть вам и удалось продлить срок своих полномочий еще на год, участвовать в выборах все равно придется...

- Продлевать срок своих полномочий – не в нашей компетенции. Мы спокойно готовились к выборам, отрабатывали взаимодействие, а тут еще год отсрочки. Год достаточно тяжелый. Но при этом, я понимаю логику переноса, ведь выборы по времени совпадали с саммитом Россия-Казахстан. Потенциальных кандидатов избавили от искушения спекуляции на этом событии. Зачем наносить вред имиджу региона? С точки зрения политической борьбы для нас выборы-2009 предпочтительнее выборов-2010. Но мы не боимся пройти через трудности сегодняшнего экономического спада. Уверен, что единый день голосования (выборы состоятся во всех муниципалитетах области) принесет «Единой России» высокие результаты.

Один депутатский срок – это очень мало. За это время человек только учится разбираться в проблемах и начинает готовиться к следующим выборам. В идеале депутатствовать надо 2 срока. Первый уходит на адаптацию, понимание задач. И люди могут оценить – нужен ли им такой депутат. Второй срок – это уже время профессионала.

- Есть ли в нынешнем горсовете люди, которые профессионально переросли его?

- 2-3 человека есть. И тут важно не перегореть и не переоценить себя. Если тебя не заметили по той или иной причине, это еще не значит, что надо опускать руки и начинать заниматься решением исключительно личных проблем.

А то, что люди стремятся приобрести новый статус – это здорово. Тем более, что этот и следующий год с точки зрения ротации кадров очень интересен. Очень!

- Исследования ФЭБ показали, что статус депутата люди стремятся получить, чтобы поднять на новую ступень свой бизнес. Соответственно, делаем прогноз, что в следующем году в горсовет будут стремиться много бизнесменов «новой волны», которые составят серьезную конкуренцию нынешним депутатам. Кого выберет руководство партии: старого верного соратника, с кем съеден не один пуд соли, или новую перспективную личность, полную идей, популярную у людей? Но не являющуюся заметным партийцем.

- Не согласен. Вы чьим мнением руководствовались: самих депутатов или людей, не интересующихся политикой? Да, есть те, кто идет во власть исключительно за решением личных проблем. Но большинство, вместе со статусом депутата приобретает массу хлопот, берет на себя решение конкретных задач, отвечает, в конце концов, за свою депутатскую деятельность! А спрашивать, поверьте, мы умеем. Ротация в партии есть и будет. На всех уровнях. Даже на моем. 4 года, отведенные секретарю, - это, по сути, полный цикл выборных компаний. Как сработаю – так оценят. Пока же могу сказать, что мы в этом году 32% секретарей в районах поменяли. Да, вчера и сегодня они соответствовали этой должности, работали нормально. Но видим, что завтра, когда будут новые требования к партии, они не потянут. Будет более изощренная борьба, и надо будет словом «пиар» не только ругаться, но и владеть. Поэтому предпочли заменить их на более перспективных лидеров.

- По имеющейся у меня информации, «Единая Россия» несколько разочаровалась последними результатами выборов по партийным спискам и готова опять перейти на прямые выборы. Что, мало набираете голосов? Или считаете, что так справедливее?

- Разочарования нет. В начале нашей работы в Оренбуржье - в 2003 – 2004 годах, единороссы набирали чуть более 20 процентов. Сейчас нам доверяет более 70 процентов избирателей. Наш

рейтинг не только не падает, напротив, в крупных городах растет.

Пока есть решение депутатов, что выборы будут пропорционально-мажоритарные. Половина депутатов будет избираться по партийным спискам, половина – по одномандатным округам. Если депутаты решат, что это несправедливо, то внесем изменения.

- Причина роста рейтинга – кризис?

- Да, люди сегодня объединяются вокруг чего-то сильного. Люди нашли силу, которая открыта, публична, деятельна. Да, наши шаги критикуются, в чем-то справедливо, но иначе быть не может. Мы меняем законодательство, перенастраиваем финансовые потоки, бюджет так, чтобы соответствовать сегодняшней кризисной ситуации. Конечно, год назад нам было значительно легче.

- А может тяга к «Единой России» обусловлена тем, что люди сегодня окончательно поняли, что если хочешь чего-то добиться в карьере, бизнесе, политике, получить доступ к бюджетным ресурсам, нужно быть в мейнстриме. Который раньше назывался КПСС, потом – демократами, а сегодня зовется «Единая Россия»?

- Отнюдь нет. У нас в городе, области, стране достаточно примеров успешных беспартийных людей, известных деятелей, разделяющих взгляды других партий. Те, кто хоть немного следят за информационным полем, видят, что вовсе необязательно быть единороссом, чтобы добиться чего-то в жизни. Вот и наш партийный проект «Кадровый резерв – профессиональная команда страны» это еще раз доказал. В этом году в нем участвовало несколько сотен ярких, творческих оренбуржцев и большинство из них не единороссы! Среди 23 лауреатов проекта, вошедших в «президентскую тысячу», тоже не все мои однопартийцы. Главный критерий отбора – профессионализм, а вовсе не идеологическая принадлежность. Не скрою, радует тот факт, что в числе победителей этого конкурса немало оренбургских единороссов (среди них заместитель секретаря Политсовета регионального отделения партии Виктор Доценко, да и сам Андрей Шевченко – Авт.). Причем, семеро из них вошли в первые три сотни лучших профессионалов своего дела, а председатель Законодательного собрания области Дмитрий Кулагин вошел в «президентскую сотню». Но эти люди и так были бы признаны лучшими, ведь они блестяще прошли сложные экономические тесты, а не идеологическую проверку на прочность.

- Но Вы как секретарь Политсовета, когда-нибудь объективно оценивали кадровый состав партии? Сколько у вас балласта, вступившего исключительно по карьерным, а не идейным соображениям?

- Такие люди есть. Но это проблема не партии, а этих людей. Они почему-то твердо уверовали, что, получив билет члена «Единой России», приобрели карт-бланш, пропуск, разрешение на вседозволенность. Это миф. Никогда непрофессионал не будет рекомендован партией на ответственную должность.

У нас 20 тысяч членов по области. И мы сегодня не форсируем их увеличение. Например, есть главы районов, которые хотят вступить в наши ряды, но получили отказ. Причина в том, что в свое время, когда партия предлагала им сделать подобный шаг, они предпочли идти на выборы, не связывая себя определенной идеологией. И нашим, и вашим в народе это называется. Сегодня, когда им нужен партийный статус, мы его предоставлять не спешим. Пройди стандартную процедуру: выполни партийное поручение, получи одобрение совета сторонников, тогда может быть.

- Если у партии нет внешней оппозиции, то может, стоит ее вырастить внутри?

- Конфликтов внутри партии нет и быть не должно. А вот что касается различных точек зрения, то спектр самый разнообразный. Мы часто спорим друг с другом. Но мы грамотные люди и понимаем, что доводить спор до конфликта – это поставить под угрозу огромную организацию. Поэтому за пять лет моего руководства конфликтных ситуаций не было ни разу.

Конфликт возможен только тогда, когда что-то не могут поделить. В нашем случае – это места в списке на выборах. Когда формировались списки на выборы в Законодательное собрание-2006, я внутренне был готов к усилению подковерной борьбы, появлению «компромата». Но все заинтересованные стороны на удивление проявили сдержанность, и я был искренне благодарен за это всем моим коллегам. Считаю, что такой подход обеспечил нам практически абсолютную победу по одномандатным округам.

- Какое общественно-политическое движение может стать серьезным противником «Единой России» на политическом поле? Может быть, если такое найдется, то завершится формирование той самой двухпартийной системы, о которой многие (в том числе и Вы) мечтают? Тем более, что сильная оппозиция – это еще и стимул для правящей партии быть сильнее, эффективнее.

- Насчет стимула - согласен абсолютно. В политике заслуги прошлых лет на плаву не держат. Нам нужны свежие идеи, нестандартные подходы. Что касается партий-конкурентов, то мне проще говорить об альтернативной идеологии. И, чтобы иметь право на существование, эта идеология должна суметь стать тем самым ядром, вокруг которого объединится все общество, или хотя бы его половину. На сегодняшний день такой альтернативы мы не видим. У китайцев есть старинная поговорка «Не дай вам Бог жить в эпоху перемен». «Единая Россия» родилась в такую эпоху, окрепла и объединила народ. Мы находили пути из сложных ситуаций реформистского периода, находим их и сейчас. Для того чтобы встать с нами вровень, необходимо как минимум предложить очень серьезные программы развития именно сегодня, и не для выживания, а для развития на перспективу. Пока многосторонний, многопрофильный план развития страны есть только у «Единой России». «Стратегия 2020» включает три основных момента. Во-первых, это вхождение страны в пятерку мировых держав. Во-вторых, это переход от сырьевой экономики к экономике инновационного типа. И третье – фундаментальные социальные изменения – инвестиции в человека, его образование, благосостояние, здоровье и т.д.

Есть конкретные сроки, люди, которые взяли на себя ответственность. Есть самое главное – доверие к нашим словам и делам...

Беседовал Денис Минаков.

Без образования невозможна карьера

В апреле в Оренбурге с успехом прошла вторая специализированная выставка «Образование и карьера», организованная Правительством Оренбургской области, администрацией города Оренбурга, Торгово-промышленной палатой Оренбургской области и ОАО «УралЭкспо», при поддержке Молодежной биржи труда города.

Сегодня образованию принадлежит особая роль двигателя системных изменений в экономике и обществе. Именно через образование закладываются основы гражданского общества и социальной активности, взаимной доброжелательности и поддержки, полноценной самореализации и высокой социальной мобильности каждого человека. При этом крайне важно, чтобы в стремительно меняющемся мире инновационные наработки как можно скорее получали максимальное распространение и внедрялись в образовательную практику. Форум «Образование и карьера» уже второй год является именно такой площадкой, связующим звеном между инновациями в сфере образования и их широким внедрением.

Впервые в этом году на выставке был реализован совместный проект управления молодежной политики администрации и Молодежной биржи труда города - ярмарка учебных мест для подростков и молодежи Оренбурга. Консультации руководителей и ведущих преподавателей предоставили школьникам информацию об условиях поступления и получения образования в регионе, других городах России и за рубежом, трудоустройстве и досуге. Очень востребованы были также консультации центров дополнительного образования, что особенно важно в сегодняшней ситуации.

В форуме приняли участие федеральные университеты и инновационные вузы России, другие учреждения образования, а также производители товаров и услуг для организации учебного процесса. Крупнейшие российские книгоиздательства, а также книготорговые организации, такие, как «АСТ-Пресс», «Дрофа», «Бином», «Просвещение», «Русское слово», «Мнемозина», «Спектр», «Фолиант», «Федоров», «Академия» и другие представили свои новинки.

Форум выгодно отличался деловой программой, в рамках которой прошли 13 семинаров, презентаций, мастер-классов, круглых столов. Кроме того, участниками были подготовлены и проведены профессиональные конкурсы парикмахерского мастерства и нэйл-арта, показы коллекций одежды. Всем экспонентам были вручены дипломы участников, из них результатами выставки оказались полностью довольны 56,5 %, остальные частично реализовали свои планы.

Сегодня российская система образования находится в процессе своего формирования, и очевидно, что форум «Образование и карьера» является ее индикатором. Он дает возможность ознакомиться не только с новыми стандартами в русле последних изменений, в том числе на основе национального проекта «Образование», но и является платформой для делового обмена мнениями, обсуждения актуальных проблем образования.

Семинары Учебно-делового центра

В Торгово-промышленной палате Оренбургской области прошел семинар на тему «Обучение специалистов на право работы с опасными промышленными отходами».

В работе семинара приняли участие специалисты промышленных предприятий, учреждений здравоохранения, работники торговли, отвечающие за экологическую обстановку в организации. Все слушатели курса успешно защитили рефераты и получили сертификаты сроком на три года. Занятия проводили высококвалифицированные специалисты: кандидат технических наук Феликс Герценштейн, кандидат медицинских наук Андрей Неплохов, начальник отдела «ЦЛАТИ» Елена Новикова. Очередной подобный курс обучения состоится в мае 2009 года.

Также в апреле состоялся открытый информационно-консультационный семинар на тему «Как не потерять клиентов и повысить доход, снизив расходы на рекламу». Автор и ведущий семинара Елена Пайвина - практикующий специалист по вопросам маркетинговых коммуникаций, имеет многолетний опыт управления отношениями с клиентами в сфере услуг. Целью семинара было информирование слушателей о достоинствах ведения программ лояльности, о том, как сделать, чтобы она не стала убыточной, как не потерять на скидках, не прибегая к повышению цен, и за счет чего расходы на прямой маркетинг могут быть незатратными. Очередное занятие по данной теме запланировано на май.

Традиционно повышенное внимание вызвал информационно-консультационный семинар на тему: «Изменение в порядке размещения государственных и муниципальных закупок. Размещение государственного заказа путем проведения аукционов». На семинаре присутствовали представители организаций «Заказчика», интерес слушателей вызвали доклад заместителя министра Министерства экономического развития, промышленной политики и торговли области Эдуарда Берлина, выступления специалистов Управления Федеральной антимонопольной службы. Целью семинарских занятий было информирование слушателей о внесении изменений в правила и порядок реализации 94-ФЗ РФ. Состоялся обмен опытом, были даны ответы на практические вопросы. Очередные семинарские занятия для представителей «Поставщика» по данной теме состоятся в мае.

В. Дорогин, директор УДЦ ТПП.

Оренбургский региональный благотворительный фонд ветеранов Пограничной службы

«Ветеран границы»

**456000, г. Оренбург, ул.Комсомольская, 43,
тел. (3532) 77-56-47, +79058437586;
E-mail:veteran.pv56@mail.ru**

ОБРАЩЕНИЕ

к ветеранам пограничных войск, действующим пограничникам, благотворителям, попечителям, органам государственной власти и местного самоуправления, ко всем добрым и неравнодушным людям

ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

10 апреля 2009 года в рамках социальной инициативы ветеранов пограничных войск создан Оренбургский региональный благотворительный фонд ветеранов Пограничной службы «Ветеран границы».

Благотворительность - одно из наилучших проявлений человеческой природы, соединение разума, чувств и доброй воли в реализации благого дела помощи ближнему.

Все причастные к службе на государственной границе имеют в душе нечто общее. Известно, что именно пограничники являются наиболее сплоченными, всегда готовыми к взаимопомощи людьми, что находит своё отражение во время их службы на границе.

Основная цель создания фонда - формирование имущества для осуществления благотворительной деятельности ветеранам и пенсионерам пограничной службы, действующим пограничникам, а также членам их семей и другим категориям социально незащищенных лиц независимо от их национальности, гражданства, вероисповедания.

Первым шагом к достижению цели является благотворительная программа «Вечная память». Реализация данной программы позволит увековечить память о пограничниках, участвующих в становлении границ на новых рубежах и материально поддержать членов семей, в первую очередь, детей в период их адаптации после смерти близких людей.

В преддверии Дня Пограничника мы обращаемся ко всем пограничникам, как уволенным в запас, так и проходящим службу за помощью в реализации нашей программы.

Мы обращаемся к представителям средств массовой информации, призывая осуществлять самое широкое информирование о состоянии благотворительской помощи в Оренбургской области, чаще поднимать и обсуждать темы, связанные с добрыми делами.

Мы обращаемся к бизнес-структурам, призывая активнее включаться в социальные программы, содействовать их реализации на правах участников благих дел, тем самым прививая уважительное восприятие состоятельного человека.

Обращаясь к Вам, дорогие друзья, мы хотим еще раз подчеркнуть важность благотворительности в нашей жизни. Суметь поставить себя на место человека нуждающегося и помочь ему - значит, обладать высоким уровнем культуры, чувством сопереживания и моральной ответственностью, то есть быть Человеком с большой буквы!

УКРАШАЙТЕ СВОИ ДУШИ ДОБРЫМИ ДЕЛАМИ!

**Президент
ОРБФВ ПС
«Ветеран границы»
полковник запаса**

П. Макаров

НАШИ РЕКВИЗИТЫ

ОРБФВ ПС «Ветеран Границы»
460000. г. Оренбург у. Комсомольская, 43
ИНН 5610098243, КПП 561001001
ОГРН 1095600000330
р/счет 40703810388040000003
в Оренбургском филиале ОАО АКБ «РОСБАНК» г. Оренбург
кор.счет 30101810800000000825
БИК 045354825
Назначение платежа:
«Целевое финансирование благотворительной программы «Вечная память»

Вниманию физическим лицам - владельцам транспорта, имущества, земли!

Для вас предлагается новый сервис «Узнай свою задолженность»!

Зачастую в силу ряда причин уведомления, рассылаемые налоговыми органами не находят своих адресатов. Поэтому Управление предлагает налогоплательщикам уже сейчас, не выходя из дома, узнать свой долг перед государством и получить платежный документ со всеми реквизитами.

Информацию о задолженности перед бюджетом по налоговым платежам физические лица и предприниматели могут найти в Интернете по адресу www.nalog-56.ru либо щелкнув мышкой на баннер «Узнай свою задолженность», расположенный справа на сайте Управления Федеральной налоговой службы по Оренбургской области (www.r56.nalog.ru).

Цель создания сервиса - информировать плательщиков транспортного налога, налога на имущество и земельного налога об их задолженности в консолидированный бюджет области и предоставить им возможность быстрее расплатиться с долгами.

На сайте размещены сведения о задолженности физических лиц по уплате указанных налогов. После ввода обязательных реквизитов (фамилия, имя, отчество, ИНН) Вам предоставляется возможность:

- посмотреть сведения о своей задолженности по налогам и пени, которая числится за Вами на текущий момент либо об ее отсутствии;

- посмотреть и вывести на печать платежные документы формы ПД-4 (налог) для уплаты имеющейся задолженности.

Если у Вас обнаружена задолженность и Вы согласны с ней, можно сформировать квитанции формы ПД, по которым перечислить в бюджет денежные средства в любом отделении Сбербанка России. В квитанциях все обязательные реквизиты уже заполнены.

Данный сервис полезен всем налогоплательщикам физическим лицам и предпринимателям, у которых имеются объекты налогообложения на территории Оренбургской области. Даже если в настоящее время Вы проживаете в любом другом субъекте РФ, оплатить налог по распечатанной квитанции можно в любом отделении банка. Так как реквизиты для перечисления денег в квитанции уже заполнены, Вы можете быть уверены: они поступят по назначению в соответствующий налоговый орган и будут зачтены в бюджет.

Если по каким либо причинам Вы не согласны с тем результатом, который получили, воспользовавшись сервисом, мы просим Вас обратиться в налоговую инспекцию по месту прописки для проведения сверки или уточнения данных. Адреса и телефоны налоговых инспекций Оренбургской области представлены на сайте www.r56.nalog.ru.

Благодаря интернет-сайту совсем необязательно приезжать в налоговую инспекцию. Теперь оплатить задолженность перед государством за имущество, которое находится в Оренбургской области, можно из любой точки мира.

Т.Н.Кулакова, начальник отдела работы с налогоплательщиками и СМИ.

Подтверждено качество менеджмента

Сертификат соответствия системы менеджмента качества требованиям международного стандарта ИСО 9001-2001 выдан Оренбургской ТГК.

Оренбургская ТГК получила основополагающий документ в области управления качеством – сертификат соответствия. Система менеджмента качества (СМК) Оренбургской теплогенерирующей компании в части производства электрической и тепловой энергии, производства и распределения пара и горячей воды, соответствует требованиям международного стандарта ГОСТ Р ИСО 9001-2001. Управление качеством в подразделениях компании – на Сакмарской ТЭЦ и в Оренбургских тепловых сетях – также отмечено сертификатами.

Внедрение СМК в Оренбургской ТГК началось еще в 2007 году. За это время был проделан большой объем работы по улучшению качества управления - проведено проектирование, оптимизация и стандартизация деятельности компании. В феврале текущего года в Оренбургской ТГК прошел предсертификационный аудит, в ходе которого экспертная комиссия оценивала соответствие вышеуказанным стандартам ключевых бизнес-процессов компании – производства тепловой и электрической энергии, планирования, работы с потребителями, управления закупками и мониторингом.

Получение сертификата свидетельствует о высокоэффективном управлении качеством и производственной деятельностью в Оренбургской теплогенерирующей компании. Основанная на международных стандартах, современная система управления качеством – это, прежде всего, постоянное повышение компетенции персонала, улучшение технико-экономических показателей производства, клиентоориентированность.

Строители вздохнули

144,8 тыс. кв. метров жилья введено в эксплуатацию за январь-март текущего года в области.

Это 101,4% к аналогичному периоду прошлого года. Таков итог деятельности оренбургских строителей, озвученный на совещании с участием замполномочного представителя президента РФ в ПФО Алексея Кубрина.

В нашем регионе есть около 430 тыс. кв. метров (56 домов) жилья различной степени готовности, на которых ведутся работы. По предварительным данным, объем работ по виду деятельности «Строительство» составил в январе-марте текущего года около 4,2 млрд рублей.

Подчеркнута необходимость стимулирования платежеспособного спроса на жилье. Это зависит от эффективности совместной работы с министерствами регионального развития и обороны РФ, с Фондом содействия реформированию ЖКХ и строительным бизнес-сообществом области. В Оренбуржье такая работа ведется в 11 муниципальных образованиях.

Проблемы АПК обсуждают в палате

Влияние последствий мирового финансового кризиса характерно сказывается и на предприятиях АПК, деятельность которых подвержена постоянному воздействию негативных факторов.

В Оренбургской области наиболее значимые из них таковы:

- диспаритет цен на сельхозпродукцию и остальные товары, в частности, на ГСМ;
- трудности с реализацией полученного урожая зерновых, а именно – низкая конкурентоспособность;
- отсутствие оборотных средств.

Положение в отрасли усугубляется действием новых экономических условий, характеризующихся финансовой нестабильностью и снижением активности во всех отраслях. Не секрет, что из-за невысокой рентабельности производства, предприятия агропромышленного комплекса из года в год живут на кредитные ресурсы. Сегодня большинство банков в значительной степени секвестрировали свои кредитные программы. К тому же производственный сектор АПК ощутил увеличение отсрочки платежей и столкнулся с неплатежами за свою продукцию. Несмотря на это, сельское хозяйство было и остается стратегически важной отраслью, продукция которой пользуется постоянным спросом.

Для изучения актуальных вопросов отрасли в Торгово-промышленной палате Оренбургской области создан соответствующий комитет. Его деятельность заключается в выработке предложений, направленных на реализацию коммерческих и инновационных проектов, формирование благоприятных условий для развития аграрно-промышленного комплекса в Оренбургской области, а также оказание практической помощи отраслевым объединениям предпринимателей и предприятиям АПК в их хозяйственной деятельности.

Объединенные усилия специалистов-практиков и ученых, направленные на решение актуальных проблем сельского хозяйства позволяют разносторонне анализировать проблемы и вырабатывать работоспособные предложения для органов власти. На первом заседании был утвержден план работы на ближайшие полгода, определен круг актуальных вопросов. По мнению членов комитета, наиболее острыми, не терпящими отлагательства, являются проблемы финансового и кадрового обеспечения предприятий. Очевидна своевременность решения кадровой проблемы: агропромышленный комплекс остро нуждается в подготовке руководителей и специалистов и в улучшении использования имеющегося кадрового потенциала. Одним из аспектов целевой подготовки кадров для села является государственная поддержка молодых специалистов, выражающаяся в финансировании строительства жилья на селе.

Таким образом, кризис заставляет обратить более пристальное внимание на проблемы сельского хозяйства, и дает дополнительные шансы для улучшения положения дел. Работа комитета – практический шаг от слов к делу, к конкретным мерам в решении проблем АПК, и, в конечном итоге, она должна принести видимый результат.

С. Безверхий, секретарь комитета ТПП.

Лучшее бизнес-решение

24 апреля в Торгово-промышленной палате прошел конкурс для руководителей, предпринимателей и маркетологов «Лучшее бизнес-решение», организованный ТПП и Школой Бизнеса «AGRANT». В нем приняли участие представители ООО «Агроком» (г.Орск), ООО «ОренСтоун», ОАО «МТС», ЗАО «Друза», ОАО «Живая вода», ООО «Злато Телеком-Оренбуржье» и других.

Участникам конкурса предлагалось на выбор одно из двух заданий - по менеджменту или маркетингу. Оба задания были построены по методикам европейских программ и характеризуют международный уровень квалификационных требований бизнес-образования.

Те, кто предпочел выбрать задания, основанные на первом уровне британского MBA программы «Менеджер-профессионал», за три часа должны были принять решения относительно трех различных бизнес-ситуаций. Одна из них касалась управления некоммерческой организацией. Участникам было предложено рассмотреть различные объекты управления: бизнес-процессы, персонал, финансы, маркетинг – и дать рекомендации по улучшению положения организаций, исходя из ограниченных данных.

Те, кто выбрал маркетинговые кейсы, основанные на курсе «Современный бизнес и маркетинг» International Management Education, рассматривали одну бизнес-ситуацию и ряд взаимосвязанных маркетинговых моделей.

В обоих случаях жюри ожидало от конкурсантов принятия обоснованных решений, что позволило бы подтвердить их квалификацию на соответствие международным стандартам.

Вот как участники оценили глубину заданий, решение которых потребовало применения их практических навыков и знаний.

Дмитрий Добрицкий, генеральный директор ООО «Агроком»:

- Получил огромное удовольствие. Интересно, заставляет задуматься. Очень интересные кейсы. Предоставить возможность менеджерам проходить такой, своего рода, тест – это очень полезно для компании, так как позволяет посмотреть на проблему со стороны. Рекомендую коллегам. Обсуждали в компании – хотели бы еще принимать участие в подобных конкурсах.

Дмитрий Котов, менеджер ООО «Злато Телеком-Оренбуржье»:

- Шел на конкурс для самосовершенствования, хотел проверить свои силы. Я всегда, по возможности, старался принимать участие в конкурсах: это заряжает и, самое главное, – ты проверяешь себя. Очень понравилось. Действительно, интересно и полезно почерпнуть для себя что-то новое.

Артем Преловский, гендиректор ООО «ОренСтоун»:

- Это своего рода экзамен, который дает представление о том, можешь ли ты принять правильные решения в той или иной ситуации. Очень понравилось, и хотел бы в дальнейшем принимать участие в подобных конкурсах.

Результаты конкурса будут объявлены к середине мая. Следите за публикациями.

Маркетолог Анна Коновалова.

Оставляйте себе только то, что можете делать лучше других

Ведущая оренбургская аудиторская компания «СОВА» вышла на рынок с новой услугой – бухгалтерский и налоговый аутсорсинг. О том, что это такое и какие выгоды аутсорсинг несет предпринимателям, мы беседуем с директором по развитию ООО «Аудиторская фирма «СОВА» Евгением Безручко.

- Евгений Анатольевич, так что же такое АУТСОРСИНГ?

- Фактически аутсорсинг – это передача организацией определенных бизнес-процессов на обслуживание другой компании, специализирующейся на соответствующей деятельности. Принцип аутсорсинга прост – оставляй себе только то, что можешь делать лучше других, передай внешнему исполнителю то, что он делает лучше тебя.

- То есть на аутсорсинг может быть передан не только бухгалтерский учет?

- Безусловно, это могут быть любые бизнес-процессы. Учитывая специфику нашей работы, мы оказываем своим заказчикам услуги не только по бухгалтерскому аутсорсингу, но также ведем кадровый учет, решаем задачи по обеспечению и поддержанию информационной инфраструктуры, начиная от установки программного обеспечения на компьютеры заказчика, заканчивая прокладкой и настройкой силами наших специалистов локальной компьютерной сети, разработку и обслуживание сайта заказчика и прочее... Сегодня мы предлагаем на рынке аутсорсинга все то, что уже в течение многих лет работает в нашей компании и в чем мы имеем уже большой практический опыт. Самое главное, что это не исключает возможности построения достаточно сложных и гибких бизнес-процессов с использованием нашей компании и штатных сотрудников заказчика для достижения максимальной эффективности.

- Насколько аутсорсинг является востребованным продуктом в России?

- В Европе использование аутсорсинга в неосновных функциях по различным отраслям экономики достигает 60-70 процентов. В России этот показатель ниже 1 процента. В Оренбурге, я полагаю, уровень использования аутсорсинга еще ниже, хотя мы видим, что интерес к этому продукту растет.

- То, что аутсорсинг не очень развит у нас, говорит о наличии каких-то минусов! С другой стороны, если, как Вы говорите, интерес к нему растет, значит, есть не менее существенные плюсы?

- Главным сдерживающим фактором для развития рынка аутсорсинга является распространенный миф о том, будто затраты на аутсорсинг слишком высоки по сравнению с затратами на содержание собственной бухгалтерии. Многие руководители при рассмотрении возможности использования аутсорсинга просто сравнивают его стоимость с размером фонда заработной платы своей бухгалтерии и приходят к выводу, что «дешевле нанять бухгалтера за 15000, чем 25000 платить аутсорсинговой компании». На этом ставится жирная точка. Но подобные выводы являются абсолютно ошибочными, даже если рассматривать только экономический аспект данного вопроса. Затраты на аутсорсинг и затраты на содержание собственной бухгалтерии окажутся чрезвычайно близкими. Пытаясь провести сравнение затрат, руководитель любого предприятия, помимо фонда заработной платы своей бухгалтерии, должен также учитывать затраты на содержание рабочего места каждого специалиста, которые включают в себя полностью или частично затраты на покупку мебели, компьютера, затраты на аренду или содержание места для работы, содержание уборщицы, охраны и т. д., затраты на канцелярские товары, затраты на покупку программного обеспечения и обеспечения его работы (зарплата программисту), затраты на телекоммуникации, налоги на заработную плату, которые также платит предприятие, затраты на руководство бухгалтерией, на контроль за ее деятельностью, на поиск новых сотрудников, затраты на замену во время отпусков и больничных... Как видите, список прямых и косвенных затрат на содержание бухгалтерии очень большой. При заключении контракта на аутсорсинг все эти затраты берет на себя аутсорсинговая компания. При этом вся сумма контракта может относиться заказчиком на его затраты и уменьшать налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Безусловным плюсом является также синергетический эффект, который выражается в освобождении внутренних ресурсов компании, которые полностью или частично были загружены контролем или обеспечением деятельности бухгалтерии, на другие цели и задачи. Естественно, не у каждого предприятия есть экономическая целесообразность передать на аутсорсинг тот же бухучет. Но рассчитать ее с экономической точки зрения достаточно просто.

- Кроме простой математики есть еще что-то?

- Конечно. И это «что-то», как мне кажется, может быть более весомо, чем простое сопоставление затрат. Намного сложнее (я думаю, что вообще невозможно) оценить риски, которые руководитель предприятия, заключая контракт на аутсорсинг, перекладывает со своих плеч

на аутсорсинговую компанию. Как оценить нервы, которые человек тратит при выяснении отношений с налоговой? Возможно, что чисто математически зарплата собственного бухгалтера меньше возможных платежей за аутсорсинг сторонней организации. Но, что делать в ситуации, когда бухгалтер допустил ошибку ценой, к примеру, в несколько миллионов рублей (даже самый высокий профессионал остается человеком и может ошибиться) ? Максимум, что можно сделать, – это уволить этого человека и попытаться через суд каким-то образом взыскать потерянные из-за его непрофессионализма деньги. Но все понимают, насколько это малоперспективно. Если же бухгалтерию ведет аутсорсинговая компания, то всю ответственность (в том числе и финансовую) она берет на себя. Она гарантирует свое качество и обеспечивает его всем своим имуществом, страховкой и пр. И она же будет отстаивать свою точку зрения в судах в случае конфликта с фискальными органами. И именно это, по нашему мнению, является тем фактором, который делает аутсорсинг востребованным на рынке. Чем крупнее компания, тем выше цена ошибки, тем больше руководители и собственники должны уделять внимание устранению возможных рисков. Аутсорсинг, как ничто другое, позволяет решить эту задачу.

- Какими ресурсами сегодня располагает Ваша компания?

- Сегодня в аутсорсинговом подразделении у нас работает около 30 специалистов по бухучету, налогам и финансам. Причем это действующий бизнес, на обслуживании у которого уже сегодня находится более 40 предприятий и организаций самого разного рода деятельности – от инвестиционных компаний до строительных и торговых. Все специалисты обеспечены оргтехникой, необходимыми программами. Учет мы ведем только автоматический с использованием программы «1С». В штате компании есть также квалифицированные программисты, способные настроить программу под индивидуальные потребности любого заказчика. Это, кстати, позволяет нам, в случае необходимости, достаточно оперативно настроить в дополнение к бухгалтерскому учету еще и управленческий. Именно с той степенью детализации и аналитики, которая требуется заказчику.

Я уверен, что аутсорсинг имеет хорошие перспективы для развития, и предлагаю всем руководителям предприятий и организаций сотрудничество в этом направлении деятельности. Мы уверены, что можем быть полезны, и готовы доказать это своими делами.

Россия, г. Оренбург,
ул. Кобозева, 1
Тел. 34-18-18
Адрес сайта: www.sova-orenburg.ru

Прессы обеспечены гарантией оренбургских банкиров

28 апреля 2009 года состоялась встреча представителей «China Construction Bank» (КНР), компании «GUILIN FUDA FORGING CO. LTD» (КНР), ОАО «Тяжмехпресс» (Воронеж) и крупнейшего универсального регионального банка Оренбуржья и Уральского региона АКБ «Форштадт» (ЗАО).

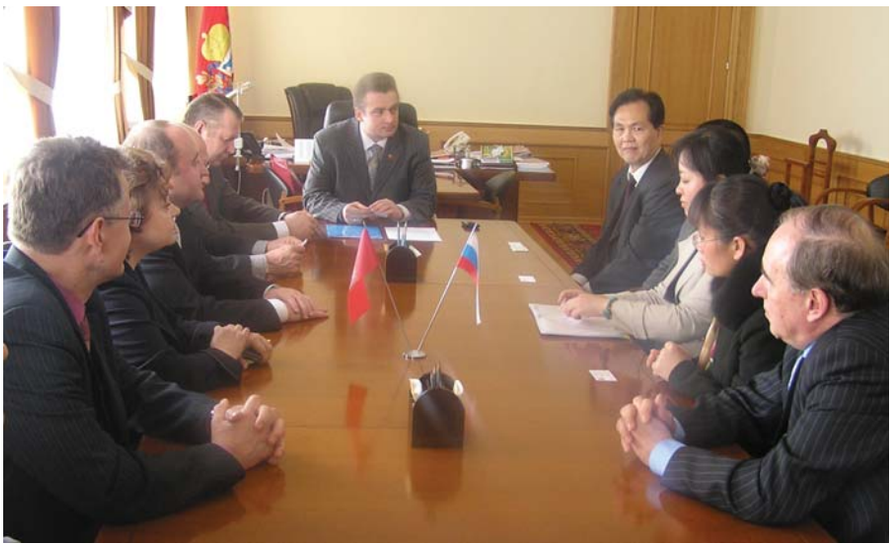
Встреча была организована под эгидой Законодательного собрания Оренбургской области, Правительства Оренбургской области. Делегация представителей промышленных предприятий городов Воронежа и Гуйлин совместно с представителем «China Construction Bank» посетили головной офис банка «Форштадт» по улице Чкалова города Оренбурга, где были проведены переговоры, ставшие очередной вехой в экономическом сотрудничестве двух стран: России и Китая.

Компании «ФУДА Форджинг групп» (юг КНР, город Гуйлин) - крупное промышленное предприятие КНР, специализирующееся на производстве коленвалов, муфт, коробок передач для автомобилей. Продукция поставляется на около 40 автомобильных заводов, в том числе на экспорт в США и Российскую Федерацию.

Банк «Форштадт», занимающий в рейтинге журнала «Эксперт-Урал» 16 место среди банков Уральского региона по величине активов (по итогам 2008 года), выступил гарантом крупной сделки на поставку тяжёлых механических прессов, заключённой весной 2009 года между ОАО «Тяжмехпресс» и «ФУДА Форджинг групп».

Помимо китайских и российских специалистов и банкиров, в переговорах приняли участие Александр Куниловский, и.о. министра экономического развития, промышленной политики и торговли области, и Олег Авдеев, вице-президент ТПП Оренбургской области.

ОАО «Тяжмехпресс» - единственное в России предприятие по производству тяжёлых механических прессов усилием до 12500 тс, автоматических прессовых линий, автоматизированных и механизированных комплексов для кузнечных и листоштамповочных производств и одна из пяти фирм в мире такой большой производственной мощности. Продукция предприятия поставляется в США, Мексику, Францию, Испанию, Италию, Китай, Южную Корею, Японию и другие страны.



Фантастическое будущее - в настоящем

7 мая, 13 базовых станций и вышек компании «МегаФон» в Поволжье получили имя великого русского ученого Александра Попова, радиоизобретателя, 150-летие со дня рождения которого отмечалось вэтом году.

Для всех, кто так или иначе связан с телекоммуникациями, нынешний год особый – недавно исполнилось сто пятьдесят лет со дня рождения великого русского ученого А. С. Попова. В феврале президент России издал специальный указ о праздновании юбилея изобретателя радио. Не осталась в стороне и компания «МегаФон-Поволжье». 7 мая, в День радио, имя А. С. Попова официально присвоено 13 самым знаковым базовым станциям в 13 регионах Поволжья, где работает компания «МегаФон». В Самаре имя Попова получила вышка «Башня МегаФон», в основании которой расположен офис обслуживания компании «МегаФон». В Мордовии - крупное антенно-мачтовое сооружение, расположенное в столице республики. В Оренбурге памятная табличка с именем радиоизобретателя была прикреплена к антенне базовой стации, находящейся на ... улице Попова.На церемонии открытия директор Оренбургского отделения компании «МегаФон» Сергей Николаевский поздравил присутствующих с Днем радио,подчеркнул важность изобретения русского ученого Александра Попова. Теплые пожелания для всех работников отрасли от председателя Законодательного собрания Оренбургской области Дмитрия Кулагина озвучил представитель министерства промышленной политики и инноваций Игорь Засинец. «Современную жизнь невозможно представить без сотовой связи, - говорилось в приветствии. – То, что сегодня мы имеем возможность быстро получать данные и находить друг друга, стало возможным благодаря изобретению радиоволн. Разработан комплекс мероприятий, посвященных празднованию юбилея великого ученого и Дня радио. Растет число оренбуржцев – пользователей сотовой связи. Операторы сотовой связи вносят большой вклад в развитие экономики Оренбуржья. С праздником!».

Большому кораблю – большое плавание. Сотрудники компании «МегаФон» предложили отправить корабль в плавание традиционным разбиванием бутылки шампанского. Роль «борта» выполнило основание антенны базовой станции, на котором отныне расположена памятная табличка. Традиционный ритуал совершил директор Оренбургского отделения компании «МегаФон» Сергей Николаевский.

А через несколько минут журналисты впервые стали свидетелями воплощения в реальность одной из самых смелых идей писателей-фантастов прошлого: состоялся первый в Оренбуржье тестовый видеозвонок на базе сети «МегаФон» Присутствующие на празднике журналисты разбились на две группы, и каждый мог наблюдать коллегу через экран мобильника, при этом разговаривая с ним.

Сети третьего поколения – не самоцель, а технология, позволяющая сделать жизнь наших абонентов качественнее. В планах компа-

нии – удовлетворение потребности абонентов в общении, развлечении и получении информации. Поскольку Оренбург относится к двадцатке городов, где отмечена высокая потребность у абонентов в высокотехнологичных сервисах, в настоящее время «МегаФон» начал активную работу по разворачиванию сетей третьего поколения в областном центре. Кроме того, компания «МегаФон» в этом году планирует и дальше улучшать качество связи даже в самых отдаленных уголках нашего региона, - отметил Сергей Николаевский.

«В этот же день проходила интернет-конференция «Техническое развитие и проекты-2008» для посетителей официального сайта компании «МегаФон» и журналистов. С 10 до 18 часов по московскому времени можно было задать вопрос о техническом развитии сети, высокотехнологичных проектах, реализованных компанией в минувшем году в регионах Поволжья. Ответы будутвыложены на сайте www.megafonvolga.ru. Оренбуржцы самыми первыми задали вопросы Генеральному директору «ОАО МСС - Поволжье» Андрею Курданову.

«Позиционирование на рынке – основа бизнес-стратегии любой компании»

Так назывался семинар, проведенный Русланом Ашымкановым, представителем TROUT&PARTNERS в странах СНГ 30 апреля для друзей и партнеров компании «МегаФон».

Уже стало доброй традицией приглашение компанией «МегаФон» в Оренбург знаменитых бизнес-тренеров. Подарок пришелся «по вкусу» посетившим семинар руководителям и представителям маркетинговых и PR-служб оренбургских предприятий.

«Благодарю организаторов и Руслана за проведение данного семинара! Считаю его очень полезным, так как позиционирование было рассмотрено не только с точки зрения теории, а были приведены конкретные примеры», - так прокомментировала мероприятие Татьяна Попович, представитель дилера компании «МегаФон» в Оренбуржье.

Московский бизнес-тренер рассказал о том, что на сегодняшний день недостаточно просто производить или продавать продукт, чтобы обеспечить устойчивый спрос. В 21-м веке вещь чего-то стоит только тогда, когда человек готов платить за те отличия, которые он в ней увидел. А для этого, прежде всего, необходимо тщательно изучить конкурентную среду и найти то, чего еще нет на рынке. Самый легкий способ проникнуть в сознание человека — быть первым. «Сегодня поле битвы – это сознание потребителей, - подчеркнул Руслан. - На рынке работает огромное количество компаний, предлагающих в принципе одинаковые услуги и продукты. Потребитель не в состоянии выбирать между ними. Поэтому крайне важно попасть в число тех, за которыми в сознании потребителя закрепилось лидерство». В процессе семинара его участники могли не только прослушать теоретические аспекты позиционирования, но и на практических примерах рассмотреть ошибки многих компаний, допускаемые в борьбе за свою нишу на рынке.

Несмотря на то, что семинар длился весь день, его участники расходились с позитивным настроем и уверенностью применить полученные знания в своих организациях. «Такие мероприятия позволят позиционировать наш профиль, - отозвалась Елена Калошина, представитель ООО «ОренбургМолоко». «Выводим на рынок новый продукт. Хотелось бы через три месяца получить экспертную оценку наших действий, - заявила Елена Файман, директор ООО «Бюро ТВ проектов».

Теперь слушатели семинара, как и Руслан Ашымканов, убеждены, что товар — это то, чем заставляет его видеть производитель. И именно позиционирование является основой бизнес-стратегии любой компании. Надеемся, что компания «МегаФон» еще не раз порадует представителей оренбургского бизнеса подобными подарками.

Принципы правильного позиционирования:

Не пытайтесь атаковать лидеров отрасли в том, где их позиции особенно сильны.

Не копируйте действия конкурентов.

Не изобретайте очень сложные стратегии (чем проще позиционирование, тем легче его поймет потребитель).

Не запускайте рекламу, которая не несет в себе отличий компании от конкурентов.

Депозиты юрлиц снова востребованы рынком

Несмотря на то, что многие банки сегодня заявляют, что кризис ликвидности для них уже давно миновал, рекламные баннеры пестрят невероятными доселе процентными ставками по вкладам и завлекают аудиторию призами и дополнительными бонусами. Конечно, в большинстве своем рекламные предложения банков ориентированы на население, из рук, а точнее из карманов которого, можно получить наиболее долгосрочные пассивы. Что касается предприятий, то в свободное от кризисов время, российские банки не рассматривали средства на депозитах юридических лиц как перспективный источник средств. Однако в нынешних экономических условиях банки явно готовы пересмотреть свою позицию в отношении этих ресурсов.

Безвозмездно, то есть даром

Депозит для юридического лица – это продукт, кардинально отличающийся от аналогичного для граждан, то есть физических лиц. Главных отличий два: в целях открытия вклада и в сроках депозита.

Во-первых, если для нас с вами размещение денег в банке – это способ, прежде всего сбережения средств на «черный день», на отложенную крупную покупку, на детей и т. д., то свободные средства предприятия на самом деле вовсе свободными быть не должны, они должны работать и приносить доход.

Во-вторых, население, как правило, открывает достаточно долгосрочные вклады, от 1 года и более, в случае с целевым депозитом на взросление детей срок может достигать 18 лет. Организации, конечно же, такой роскоши себе позволить не могут и нуждаются в размещении временно свободных средств, как правило, на срок от 1 дня до месяца, хотя возможно размещение и на 6 и более месяцев. Но в сегодняшних реалиях такой долгий с точки зрения предприятий срок не особо актуален.

Таким образом, деньги предприятий, чаще всего, хранятся на текущих и расчетных счетах, по которым может начисляться минимально возможная ставка, то есть где-то 0,1-0,8%. Хотя в преддверии крупных платежей и во время зачисления выручки на этих счетах может накапливаться весьма значительная сумма (особенно у крупных организаций). И лежать без движения эти средства могут достаточно продолжительное время – от нескольких дней до нескольких месяцев. Хотя крупные остатки на счетах, задерживающиеся более месяца, актуальны далеко не для всех предприятий, платить проценты за такие «вклады» банкирам «не с руки». Зачем? Ведь можно этой ликвидностью пользоваться совершенно бесплатно! Поэтому банкиры не торопятся предлагать своим клиентам заключать договор депозита, ведь им это, по существу, невыгодно.

Однако в случае особой заинтересованности банка в конкретном клиенте, первый может пойти на такой шаг. Банкиры исходят из того, что на других операциях обслуживаемого в банке предприятия он заработает гораздо больше, чем заплатит ему процентов по вкладу. По сути, депозит для юрлица – это бонус. Поэтому чаще всего это индивидуальные продукты, а не массовые, и разрабатываются на основе договоренности с конкретным предприятием, ставки по таким депозитам часто не афишируются.

У нас товар, а кто купец?

Но, тем не менее, банки заинтересованы в привлечении длинных денег, и чаще всего в депозитных предложениях для юридических лиц присутствуют сроки 6 месяцев и 1 год. На кого же рассчитывают банки, предлагая такие продукты? Очевидно, что закредитованный и терпящий кризисное бедствие реальный сектор вряд ли сможет воспользоваться такими услугами. Нестабильный и слабо платежес-

пособный спрос отодвигает на второй план и предприятия торговли. Для того, чтобы воспользоваться такими продуктами банков организация должна иметь стабильный по срокам и размерам график поступлений и выплат. Кто же из предприятий может этим похвастаться?

Во-первых, это, конечно же, бюджетные учреждения и унитарные предприятия. Потоки государственных денег всегда строго запланированы как по приходу, так и по расходу.

Во-вторых, сюда же можно отнести коммерческие образовательные учреждения, а также государственные, имеющие наряду с бюджетными студентами, также и «платные» места. Выручка в основной массе поступает в начале учебного года, а расходуется относительно планомерно, не демонстрируя резких скачков в течение года. Зависимость от кредиторов у этих организаций также низкая, так что никто не потребует немедленного возврата долга, как в случае с предприятиями других секторов.

В-третьих, одним из идеальных клиентов для банков мог бы стать, например, благотворительный фонд или некоммерческая организация. На счетах подобных организаций зачастую накапливаются значительные суммы средств, которые могут не использоваться длительное время в случае, например отсутствия объектов благотворительности.

Но вернемся в кризисную реальность - какие организации реально в нынешних условиях удовлетворяют всем этим условиям? Неплатежи и дефицит ресурсов коснулись всех коммерческих структур в той или иной степени, в том числе и образовательные учреждения, многие из которых столкнулись с неспособностью студентов оплачивать дальнейшее обучение. Да и не до благотворительности, если честно сейчас... Так что же остается? Госпредприятия и бюджетные учреждения, оперирующие казенными средствами, так как государство — это единственный субъект экономики на сегодняшний день, располагающий значительными по объему собственными ресурсами.

Берем рублем

Общей тенденцией в отношении условий привлечения средств, объединяющей депозиты юридических лиц с вкладами физических, является снижение с начала февраля ставок по валютным вкладам и повышение соответственно по рублевым. На сегодняшний день банки не заинтересованы в наращивании валютных пассивов, в связи с нестабильностью курсов основных валют, а также низким спросом на валютные кредиты.

Однако от обычного вклада депозит для юридических лиц отличается гораздо большим пакетом требуемых документов. В банк придется предоставить заверенные копии учредительных документов, копии свидетельств о государственной регистрации и постановке на учет в налоговом органе, копию карточки с образцами подписей уполномоченных лиц и т. д.

Время для компромиссов

Если проанализировать условия открытых предложений банков по размещению свободных средств юридических лиц, то в глаза бросается их большое разнообразие. Понятно, что чем больше сумма и срок, тем больший процент обещается вкладчику. Но вот других явных закономерностей не наблюдается. В одном банке (например, «Абсолют Банк») условия по рублевым и валютным депозитам отличаются разительно, в другом (КБ «МИБ») эта разница не превышает 2 п. п. Какие-то банки предлагают одинаковые условия по вкладам в долларах и евро, какие-то, судя по ставкам, охотнее принимают доллары, а, например, банк «Авангард», напротив, отдает предпочтение единой европейской валюте. Наверное, это неплохо, так как расширяет выбор для потенциального клиента.

По подсчетам самих банков, более 50% средств предприятий хранятся на счетах до востребования, которые, как было обозначено выше, в реальном исчислении не приносят никакого дохода. И если раньше банки такая ситуация вполне устраивала, ввиду исключительной дешевизны этих средств, то теперь, когда деньги со счетов начали уходить, банкиры засуетились и наперебой предлагают компромиссные решения для предприятий, не имеющих возможности размещать средства во вклады на длительный срок.

Так, например, проценты могут начисляться на установленный среднемесячный остаток расчетного счета. Или же при открытии депозита с оговоренными процентными ставками среди основных условий может быть предусмотрена возможность частичного снятия или пополнения счета. Многие предприятия сегодня выдвигают данный пункт как одно из обязательных условий заключения депозитного договора с банком.

ГЛЯДИ В ОБА

При нестабильности банковской системы существуют определенные риски, связанные с невозвратом банком депонированных средств. Для юридических лиц, разместивших депозиты в банке или имеющих деньги на расчетном счете, ситуация может быть самой сложной. Худший вариант, если надвигается банкротство банка. Существует процедура досудебного урегулирования споров между банком и клиентом. В случае отсутствия договоренности клиент банка может подать иск в арбитражный суд. Однако, делать это необходимо с участием квалифицированных юристов и своевременно. От юридических лиц могут потребоваться немедленные действия в условиях банковского кризиса в зависимости от ситуации.

Финансовое положение банка	Потери/издержки компании, % от суммы
Временный кризис ликвидности (задержки платежей)	1-5% (потери из-за задержек платежей) до 10-25% (штрафные санкции контрагентов)
Длительный кризис ликвидности (невозможность исполнения всех платежей или реструктуризация долгов после покупки более крупным банком)	5-15% (потери при реструктуризации долга)
Отсутствие денег на коррсчете банка (все платежи не проводятся)	до 20-25% (затраты на выигрыш дела в арбитражном суде, исполнительное производство)
Отзыв лицензии и банкротство банка (назначение временной администрации)	до 80-95% (конкурсной массы не хватает на всех кредиторов)

Самая большая ошибка юридического лица при приближении кредитной организации к банкротству заключается в промедлении, и отсутствии юридически значимых действий. По опыту кризисов 1998 и 2004 гг. после запуска процедуры банкротства можно рассчитывать на возврат не более 10-20% от суммы денег в обанкротившемся банке за счет активов, попавших в конкурсную массу, через 1-3 года. В случае покупки банка более крупной кредитной организацией риск банкротства снижается, но остается риск ликвидности (неопределенность в отношении сроков возврата денежных средств и процента за пользование денежными средствами).

Одним из специфических продуктов, предоставляемых некоторыми банками, является депозит овернайт, который, как следует из его названия, предназначен для клиентов, желающих, чтобы их деньги работали, так сказать, сверхурочно – в нерабочее время. Ставки по таким депозитам привязаны к межбанковскому рынку, зато срок размещения средств – самый минимальный.

Что особенно важно, все эти продукты для банка должны быть типовыми, что позволяет клиентам оперативно управлять как срочными, так и текущими средствами (до востребования). Здесь ключевым фактором является скорость принятия решения: ликвидные денежные средства, как правило, размещаются немедленно. Во-вторых, создание широкого типового инструментария управления ресурсами корпораций расширит возможности любого банка по привлечению потенциальных клиентов, имеющих потребности в этой услуге. Если раньше подобные продукты были ориентированы в основном на самых крупных клиентов, то теперь они должны быть доступны всем.

Без гарантии

Тем не менее никакие трудности при открытии депозитного счета предприятием не сравнятся с последствиями, настигающими последнее в случае, если банк все же не переживет этот кризис. А именно, законопроект о защите вкладов юридических лиц так и не был принят: госгарантии распространяются только на сбережения граждан, которые теперь могут не беспокоится за свои счета, если на них лежит менее 700 тыс. руб., в случае чего, государство их полностью возместит. У организаций такой подстраховки нет. Более того, при ликвидации банка в первую очередь будут удовлетворяться требования именно вкладчиков – физических лиц, организациям средства могут достаться только по остаточному принципу.

Кому же доверить хранение таких необходимых сегодня корпоративных денег?

Что касается надежности финансового учреждения, то, как минимум, банк должен быть допущен к беззалоговым аукционам ЦБ. Это все-таки некое свидетельство его устойчивости. Далее можно уже выбирать на основании лучших ставок. Но следует отдавать себе отчет, что если они чрезвычайно высоки, то это как раз можно рассматривать в качестве признака нестабильности — по всей вероятности, такой банк остро нуждается в ликвидности.

И, наконец, всегда стоит помнить, что банки в отношениях с интересующими их клиентами готовы проявлять максимальную гибкость. Из-за этого, кстати, специалисты рекомендуют две разные стратегии поведения. Грубо говоря, или рыскать по рынку в поисках лучших предложений, или «продавливать» в переговорах собственный банк. Впрочем, одно не исключает другого. Зная, что у клиента есть альтернатива, банк становится покладистее. Общая же рекомендация: по мере возможности не соглашаться на автоматическую пролонгацию депозита в договоре. Ситуация на рынке меняется, меняются и ставки по депозитам. А с банком всегда проще договариваться о повышении процентной ставки и изменении условий, когда оформляешь новый договор.

Елена Лукина.

«Краткосрочные депозиты сроком до 3 месяцев»

Банк	Ставка %	Минимальная сумма	Срок, дней	Дополнительные условия	Возможности пополнения и использования средств	Доп. информация
ОАО "НИКО-БАНК"	10-11	1 000 000 руб.	31-90	Ежемесячная выплата процентов	Есть	Досрочное расторжение с уменьшением ставки
Россельхозбанк	13,5	до 1 млн руб.	61-90	Проценты выплачиваются ежемесячно	Не предусмотрено	Досрочное расторжение – проценты по ставке 0,1
	14	от 1 млн руб.				
Оренбургский филиал ОАО «АК БАРС» БАНК «Доходный»	10	500 000 руб.	61-90	При частичном изъятии вклада (депозита) по истечении срока, предусмотренного договором, ставка не изменяется	Возможность частичного изъятия вклада (депозита) по истечении первой половины срока действия договора в части, не превышающей 25% от первоначальной суммы вклада	Процентная ставка устанавливается в зависимости от суммы и сроков привлечения вклада (депозита)
Филиал ООО КБ «КОЛЬЦО УРАЛА» в г. Оренбурге	14	Без ограничений (RUR)	От 1	Возможность авансовой выплаты процентов, на выбор ежемесячная капитализация либо ежемесячная выплата процентов, при увеличении суммы депозита - увеличение процентной ставки	Частичное снятие средств-30% от максимального остатка, пополнение в течение всего срока действия	Досрочное расторжение - по ставке 1%
	9,8	Без ограничений (USD,EUR)				
НБ «ТРАСТ» «ТРАСТ - Классический»	10-15	не ограничена	7	Открытие депозита в иностранной валюте (долл. США. евро)	Нет	- Ежемесячная или ежеквартальная выплата суммы начисленных процентов; - Автоматическая пролонгация депозита
НБ «ТРАСТ» «ТРАСТ – Доходный»	10-15	не ограничена	60			- Капитализация суммы начисленных процентов
НБ «ТРАСТ» «ТРАСТ - Универсальный»	9-14	не ограничена	45		Есть	- Возможность досрочного отзыва полной суммы; - Частичное изъятие суммы депозита с сохранением процентной ставки
НБ «ТРАСТ» «Бизнес-Рост»	15	от 1 млн. руб.	61*			- Вклад пролонгируемый (при условии приема банком вкладов данного вида).
ОАО «УРСА Банк»	9	500 000 руб.	31-60	Ежемесячная выплата/ капитализация процентов. При этом проценты пересчитываются в сторону уменьшения	Пополнение - есть. Ставка при этом пересчитывается. Пролонгация – есть. При этом ставка увеличивается	При досрочном расторжении - ставки зависят от фактического периода нахождения денежных средств на счете. Предусмотрена возможность эффективно управлять вкладом при выборе индивидуальных условий, удобных для Вашего предприятия. Для каждого клиента предусмотрена возможность установления индивидуальной процентной ставки на выгодных условиях
	10		61-90			
	2	500 000 рублей или эквивалент в долларах США или евро	31-60			
КБ СДМ-Банк	7	100 000 – 4 999 999 руб.	31-60	Проценты уплачиваются клиенту в конце срока депозита путем присоединения к основной сумме депозита	Пополнение суммы депозита допускается путем внутрибанковского или межбанковского перевода	За 30 дней до даты окончания срока депозита пополнение депозита прекращается
Москоммерцбанк	10,5/5/4	1 000 000 рублей РФ/ 50 000 долларов США/ 50 000 евро	31-60	Выплата процентов: простой процент с выплатой ежемесячно/ ежеквартально/в конце срока	Без права досрочного отзыва. На каждый дополнительный взнос проценты начисляются согласно ставке, действующей на момент взноса или по согласованию с Казначейством	Выплата процентов при досрочном расторжении - по ставке "до востребования"
МБТС-Банк	3	400 000 - 999 999 руб.	31	Проценты по депозиту выплачиваются ежемесячно или по окончании срока депозита	Частичное пополнение/снятие	Процентная ставка по вкладу остается неизменной в течение всего срока действия вклада

«Депозиты сроком от 3 месяцев до 1 года»

Банк	Ставка %	Минимальная сумма	Срок, дней	Дополнительные условия	Возможности пополнения и использования средств	Доп. информация
ОАО "НИКО-БАНК"	11,5-12	1 000 000 руб.	91-180	Ежемесячная выплата процентов	Есть	Досрочное расторжение с уменьшением ставки
	13,5-14,5		181-365			
Россельхозбанк	14,25	До 1 млн руб.	271-365 (високосный год 366 дней)	Проценты выплачиваются ежемесячно	Не предусмотрено	Досрочное расторжение – проценты по ставке 0,1
	14,75	От 1 млн руб.				
	12,5	До 1 млн руб.			Пополнение. Последнее пополнение может быть не позднее 60 дней до окончания срока депозита. Предусмотрен досрочный частичный возврат суммы депозита	
	12,75	От 1 млн руб.				
Оренбургский филиал ОАО «АК БАРС» БАНК «Накопительный»	10,25-11,5	500 000 руб.	91-364	При пополнении вклада (депозита) по истечении срока, предусмотренного договором, ставка увеличивается в зависимости от суммы накопления вклада (депозита), при этом проценты начисляются со дня, следующего за днем произведенного пополнения	Возможность пополнения в течение первой половины срока действия договора без ограничений по минимальной и максимальной сумме	Процентная ставка устанавливается в зависимости от суммы и сроков привлечения вклада (депозита)
ОАО «АКИБАНК»	от 12	Не определяется	91-180	По согласованию с клиентом	Допускаются	Досрочное расторжение по договору на индивидуальных условиях
	от 13		181-270			
	от 14		271-1 год			
ОАО «УРСА Банк»	11	500 000 руб.	91-120	Возможна ежемесячная или ежеквартальная выплата/ капитализация процентов. При этом проценты пересчитываются в сторону уменьшения	Пополнение есть. Ставка при этом пересчитывается Пролонгация есть. При этом ставка увеличивается	При досрочном расторжении - ставки зависят от фактического периода нахождения денежных средств на счете. Предусмотрена возможность эффективно управлять вкладом при выборе индивидуальных условий, удобных для Вашего предприятия. Для каждого клиента предусмотрена возможность установления индивидуальной процентной ставки на выгодных условиях
	12,5		181-270			
	3	500 000 рублей или эквивалент в долларах США или евро	91-120			
	4,5		181-270			
КБ СДМ-Банк	10,5	100 000 – 4 999 999 руб.	91-180	Проценты уплачиваются в конце срока депозита путем присоединения к основной сумме депозита	Пополнение суммы депозита допускается путем внутрибанковского или межбанковского перевода	За 30 дней до даты окончания срока депозита пополнение депозита прекращается
	12		181-365			
Москоммерцбанк	13/6,75/6	1 000 000 рублей РФ/ 50 000 долларов США/ 50 000 евро	91-180	Выплата процентов: простой процент с выплатой ежемесячно/ ежеквартально/в конце срока	Без права досрочного отзыва. На каждый дополнительный взнос проценты начисляются согласно ставке, действующей на момент взноса или по согласованию с Казначейством	Выплата процентов при досрочном расторжении - по ставке "до востребования"
	13,5/8/7		181-270			
	14/8,5/7,5		271-367			
МБТС-Банк	5	400 000 - 999 999 руб.	91	Проценты по депозиту выплачиваются ежемесячно или по окончании срока	Частичное пополнение/снятие	Процентная ставка остается неизменной в течение всего срока действия вклада
	6		181			
	7		271			

«Депозиты сроком на один год и более»

Банк	Ставка %	Минимальная сумма	Срок, дней	Дополнительные условия	Возможности пополнения и использования средств	Доп. информация
ОАО «УРСА Банк»	15	500 000 руб.	366-730	Возможна ежемесячная, ежеквартальная или раз в полгода выплата/ капитализация процентов. При этом проценты пересчитываются в сторону уменьшения	Пополнение - есть. Ставка при этом пересчитывается. Пролонгация – есть. При этом ставка увеличивается	При досрочном расторжении - ставки зависят от фактического периода нахождения денежных средств на счете. Предусмотрена возможность эффективно управлять вкладом при выборе индивидуальных условий, удобных для Вашего предприятия. Для каждого клиента предусмотрена возможность установления индивидуальной процентной ставки на выгодных условиях
	6	500 000 рублей или эквивалент в долларах США или евро	366-730			
КБ СДМ-Банк	13,5	100 000– 4 999 999 руб.	12 мес. 1 день - 18 мес.	Проценты уплачиваются клиенту в конце срока депозита путем присоединения к основной сумме депозита	Пополнение суммы депозита допускается путем внутрибанковского или межбанковского перевода	За 30 дней до даты окончания срока депозита пополнение депозита прекращается
Москоммерцбанк	14,5/9,25/8	1 000 000 рублей РФ/ 50000 долларов США/ 50 000 евро	368-730	Выплата процентов: простой процент с выплатой ежемесячно/ ежеквартально/в конце срока	Без права досрочного отзыва. На каждый дополнительный взнос проценты начисляются согласно ставке, действующей на момент взноса или по согласованию с Казначейством	Выплата процентов при досрочном расторжении - по ставке "до востребования"
МБТС-Банк	8	400 000- 999 999 руб.	367	Проценты по депозиту выплачиваются ежемесячно или по окончании срока депозита	Частичное пополнение/снятие	Процентная ставка по вкладу остается неизменной в течение всего срока действия вклада

АДРЕСА БАНКОВ

ОАО “НИКО-БАНК”
г. Оренбург, пер. Алексеевский, д.5
Тел./факс: 72-33-82. Тел.: 72-44-21

Россельхозбанк
Ул. Ленинская 59, тел.: 77-49-80
Ул. Терешковой 10, тел.: 57-18-79

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

Филиал ООО КБ «КОЛЬЦО УРАЛА» в г. Оренбурге
ул. Пролетарская, 198, тел.: 76-64-98, Ивенин Анатолий Анатольевич

НБ «ТРАСТ»
г. Оренбург, ул. Цвиллинга/Попова, д. 29/40, тел.: 57-29-69

ОАО «АКИБАНК»
г. Оренбург, ул. Восточная, 42/1
Тел.: (3532) 35-07-55, Авдеев А.В.

ОАО «УРСА Банк»
Оренбург, ул. Терешковой, 25
тел.: (3532) 99-64-64, 99-64-65
ул. Восточная 23,
тел.: (3532) 70-66-60, 70-77-66
пр. Дзержинского, 9
тел.: (3532) 64-68-05, 36-43-75
г. Орск, пр. Ленина, 57
тел.: (3537) 25-10-59, 22-69-14

СкАчки сейла. Господа, делаем ставки!

Оренбургские газеты и журналы пестрят рекламой о скидках и спецакциях на автомобили, по радио призывно зазывают посетить автосалоны. Так что же произошло с местным авторынком после Нового года? Хаос и неразбериха застали автосалоны врасплох. Цены на машины с октября прошлого года по сей день скачкообразно менялись по несколько раз в большую сторону. Свою роль сыграли и вступившие в силу с 12 января повышенные пошлины на все ввозимые в Россию автомобили, включая новые, и падение курса рубля по отношению к основным мировым валютам: доллару, евро и йене. Потребитель же в растерянности…

Почти все крупные иностранные производители повысили цены. Но у каждой фирмы есть свои оговорки. Например, многие переписали прайс-листы только на автомобили 2009 года выпуска, а остатки пока распродают по прежним ценам. При этом, кстати, об индексации объявляют далеко не все. Дело не в скрытности производителей, а, скорее, в том, что плановые посленовогодние повышения стоимости машин - вещь, в общем-то, обычная. В начале 2008 года цены тоже корректировали, причем тогда рост запросов у некоторых брендов был сопоставим с нынешним.

Но разница с прошлым годом, прежде всего, заключается в том, что тогда ценовая политика иностранных марок во многом зависела от конкурентов. Сейчас импортеры даже не опасаются стать временно неконкурентоспособными. От этого производителей страхует ситуация на рынке - сегодня массовый клиент еще хорошо помнит прежнюю, стабильную, расстановку сил, а в новой пока не сориентировался.

Иностранных производителей можно грубо разделить на три категории. Первыми выступают те, кто повысил цены еще до известия о повышении пошлин. Они корректировали прайс-листы исключительно из-за финансового положения собственной компании. Например, так поступила фирма Mazda, поднявшая цены в октябре, когда в России о кризисе никто еще не говорил. Компания Toyota, объявившая об индексации в ноябре, действовала, ориентируясь на курс доллара, - именно в этой валюте японцы считают свои расходы на транспортировку машин в Россию. Доллар вырос, трат у фирмы стало больше, вот и расценки изменились.

Кстати, концерн Toyota решил проблему кардинально - ожидая дальнейшего падения рубля, японцы решили привязать цены на свои машины к доллару. При этом компания умудрилась даже ловко обойти российский закон, который разрешает вешать на товары исключительно рубле-

вые ценники.

Как удалось легализовать доллар в автосалонах? Да очень просто - дилеры, торгующие автомобилями Toyota и Lexus, теперь вообще не печатают прайс-листы и не выставляют ценники. Самое большее, на что идут продавцы - указывают рублевую «цену на сегодня», которую клиенты даже принимают за спецпредложение. Но на деле никаких особых акций у концерна Toyota нет. Броские ярлыки - просто переведенная в отечественную валюту фиксированная долларовая стоимость машины по текущему курсу ЦБ. Так же поступили в декабре и другие японцы. От курса доллара теперь зависят цены на автомобили Honda и Mitsubishi.

Вторая категория куда более обширная - это те производители, которые поменяли свою стратегию из-за повышения таможенных пошлин. Напомним, с 12 января импортеры - юридические лица платят государству на 5% больше, чем раньше. Соответственно они и цены подняли на те же 5-10%. Так поступили почти все марки, кроме тех, кто уже поменял расценки. Ну и за исключением трех-четырех брендов, решивших не торопиться.

С февраля пошла третья волна повышения цен. И под прицелом сейчас - отечественные автомобили. Собранный у нас Focus, как и все автомобили Ford, подорожает на 2%. И ведь это вдогонку к тем 5%, на которые концерн уже поднял цены с января. АвтоВАЗ тоже решил не отставать от иностранных коллег - свою продукцию тольяттинский автозавод теперь оценил на 2,5% дороже.

Рост цен на продукцию отечественного производства - это уже банальная инфляция. И если курс доллара Центробанк кое-как научился временно замораживать, да и пошлины - катастрофа разовая, то с уже запущенным инфляционным механизмом справиться не так просто.

Большие скидки – на «большие машины»

Оренбургские автосалоны предлагают на суд потребителя в основной своей массе модели автомобилей 2008 года, приправляя их различными скидками и спецакциями. Большинство же марок авто 2008 года в наличии, но и немало тех, кто распродает последние прошлогодние остатки по сниженным ценам. О спецпредложениях трубят повсюду, но надо понимать, что в наличии в большинстве случаев в салонах остались автомобили не в базовых комплектациях, а в максимальных (даже чересчур навороченных порой) и машины премиум-класса. Большие скидки (до минус 500 000 рублей) распространяются и на соответствующие марки стоимостью 2-3 млн рублей. А на иномарки стоимостью до 500 000 рублей и скидки маленькие – от 10 000 до 30 000 рублей. Эксперты заявляют, что скидки и акции будут длиться до тех пор, пока прошлогодняя партия машин не иссякнет. С новыми ценами автосалонам поддерживать продажи будет нелегко. Продажи упали настолько, что менеджеры автосалонов готовы разорвать потребителя на части, цепляясь в него мертвой хваткой. Это и понятно! После посещения несколько оренбургских автосалонов, выяснилось, что покупателей хоть шаром покати. А из сотрудников автосалона - девочка на «рецепшине», охранник и менеджер-прилипала-оратор (максимум, два).

Что касается автомобилей 2009 года, то они представлены не во всех салонах Оренбурга. Некоторые продавцы иномарок, к примеру, официальные дилеры Toyota, ожидают нового завоза машин 2009 выпуска только в начале лета. Похвастались новым завозом в ООО «Автосалон 2000», ООО «Луара». На постновогодние авто не действуют ни скидки, ни акции. Одна и та же модель (разница в годе сборки) может стоить с разницей от 50 тысяч рублей и выше. К примеру, новая Peugeot 308 нынешнего года стоит 574 тысячи рублей, а 2008 года со скидкой – 524 тысячи. Почему бы не сэкономить 50 тысяч рублей? Как утверждают представители оренбургских автосалонов, модели авто 2009 года дороже собратьев 2008 года в среднем на 10-20%. Но уже в марте-апреле - новый скачок цен.

Не погнушались новыми ценниками

Апрель оказался довольно успешным для автопроизводителей. Впервые с Нового года замедлилось падение продаж автомобилей, а некоторые модели отечественной сборки даже

Изменение цен на популярные и VIP-марки автомобилей в оренбургских автосалонах

Марка	Цена на декабрь 2008 года, руб. (за машину 2008 года)	Цена на текущий момент, руб. (за машину 2008 года)	Цена на март 2009 года, руб. (за машину 2009 года)
Chevrolet			
- Lacetti	- 370 100	- 439 000	- 494 000 (с 1 мая 2009)
- Captiva	- 798 700	- 943 000	- 968 000 (с 1 мая 2009)
Opel			
- Astra	- 512 000	- 600 000	- 663 000 (с 1 мая 2009)
- Antara	- 990 000	-1 072 000	- 1 189 000 (с 1 мая 2009)
Ford			
- Focus	- 451 000	- 540 000	- 577 000
- Mondeo	- 696 600	- 851 200	- 901 200
Mitsubishi			
- Lancer X	- 498 000	- 595 000	- 740 000
- Pajero	- 1 608 650	- 2 100 000	- 2 490 000
Skoda			
- Octavia	- 499 000	- 564 000	- 604 000
- Superb	- 1 112 500	- 1 180 000	- 1 270 000
Citroen			
- C4	- 475 000	- 520 000	- 567 000
- C5	- 660 000	- 712 000	- 770 000
Peugeot			
- 308	- 509 000	- 524 000	- 574 000
- 4007	- 956 000	- 1 028 000	- 1 148 000
Renault			
- Megane Hatchback	- 448 550	- 541 250	-581 250
- Koleos	- 912 000	- 980 000	- 1 030 000
Nissan			
- Quashqai	- 597 400	- 688 600	- 730 000
- Teana	- 693 000	- 752 000	- 910 000
- X-trail	- 917 000	- 994 000	- 1 102 000
Volkswagen			
- Golf	- 596 500	- 690 000	- 703 800 (с мая 2009 года)
- Passat	- 860 000	- 902 000	- 920 040 (с мая2009 года)
- Touareg	- 1 570 000	- 1 800 000	- 1 836 000(с мая 2009 года)
Toyota			
- Camry (рос.сборки)	- 720 000	- 800 500	- 840 500
- Corolla	- 494 000	- 611 000	- 672 000
- Land Cruiser Prado	- 1 489 500	- 2 250 000	- 2 475 000
Volvo			
- S 40	- 880 000	- 880 000	- 1 073 600
- S 80	- 1 150 000	- 1 150 000	- 1 403 000
- XC 60	- 1400 000	- 1 450 000	- 1 769 000

продемонстрировали рост. Но несмотря на успех и не обращая внимания на то, что падение курса рубля остановилось еще в конце зимы, многие автопроизводители не погнушались очередным повышением цен. Кроме заявленных еще в марте новых ценников на автомобили Ford (+5%), Volvo (+12%) да на продукцию концернов Nissan (+10%), в апреле заменили прайс-листы еще и фирмы Mazda (+5%), Peugeot (+2%), Citroen (+3%), Fiat (+5%).

У фанатов фирмы Ford в мае станет еще меньше шансов приобрести продукцию этой марки. Российское представительство американского концерна взяло моду переписывать прайс-листы почти каждый месяц. Январь, февраль, апрель – в среднем по 5%. Но на этот раз концерн побил и свои, и чужие рекорды. С 1 мая автомобили Ford российского производства (это модели Focus и Mondeo) стали дороже на 9%. Настолько же выросли цены на все импортные машины Ford 2008 года выпуска.

Но это еще скромно по сравнению с ростом цен на ввозимые автомобили, собранные в 2009-ом. Модели C-MAX, Fiesta, Fusion, Galaxy, Kuga и S-MAX теперь дороже уже на 18%.

Самую выгодную покупку сейчас могут совершить почитатели марок Chrysler, Jeep и Dodge. Член детройтской «большой тройки» концерн Chrysler, начав в США процедуру банкротства, стал распродавать в России свои автомобили на четверть дешевле их прежней стоимости.

Растущие ценники уже и так основательно распугали клиентуру концерна: с начала текущего года автомобили Ford продаются на 29% хуже, чем в январе-апреле 2008 года. Какой смысл поднимать цену на то, что и так уже не хотят покупать?

С 1 июня GM поднимет стоимость почти всех своих машин на 20%. Подорожают все популярные модели концерна, но премиум-бренды рост цен, скорее всего, не затронет.

Кстати о дилерах. Как и предрекали аналитики, в кризис продавцы серьезно пересмотрели свою политику. Апрель показал, что дилеры теперь уже по собственному почину замораживают цены на автомобили и дают скидки «от себя», а не только в рамках акций производителей.

Заодно в апреле аналитики отметили возрождение автокредитования. До объемов начала прошлого года, когда каждая вторая новая иномарка в Оренбурге покупалась в кредит, естественно, очень и очень далеко. Но банки стали охотнее давать деньги покупателям новых машин. Появились и новые программы кредитования у производителей. В частности, дилеры Ford решили запустить программу, аналогичную государственной не только на базовую модель Focus стоимостью до 350 тысяч рублей, но и на все более дорогие версии Focus и Mondeo.

Теперь о самом приятном. В конце марта была только одна фирма, которая официально снизила цены на свои машины – японская Suzuki, она уменьшила аппетит на 3%. Пошел «на попятную» и корейский бренд Hyundai – минус 2,5%.

В марте этого года падение продаж автомобилей в России составило 47%! А это значит, что наш рынок испытывает гораздо большие проблемы, чем рынки Европы и США, где снижение продаж не такое стремительное.

Удивительно, но в столь сложной ситуации нашлись две компании, которые увеличили свои продажи. Это Volkswagen, который прибавил сразу 44%, и Citroen (+13%). А вот все остальные фирмы показали значительное падение продаж. Настолько, что снижение на 20-30% считается хорошим показателем. Ведь, например, Chevrolet потеряла 59% (в результате эта компания лишилась лидерства среди иномарок), Hyundai – минус 57%, Toyota – минус 60%, Opel – минус 63%, Honda – минус 70%, Mitsubishi – минус 82% и т. д. В результате сейчас самой популярной маркой среди иностранных брендов стал Ford (-35% в марте). Далее идет Chevrolet, Nissan, Renault и Hyundai.

Если же говорить о конкретных моделях, то здесь на первом месте наша Lada Priora, продажи которой в первом квартале даже выросли на 5%. А вот среди иномарок лидирует Ford Focus (минус 4% в январе-марте). На втором месте Renault Logan (минус 47%), далее Chevrolet Lacetti (минус 56%) и Lanos (минус 29%). Замыкает пятерку Mazda3 (минус 19%).

Кто во что горазд?

Насчет перспектив существуют два прямо противоположных мнения. Одни утверждают, что производители продолжат поднимать цены, как это уже произошло в марте-апреле. В пользу этой версии высказываются эксперты агентства «Автостат», которые считают, что в среднем в 2009 году рублевые цены могут вырасти даже в 1,5-2 раза. Аргументы простые - укрепление доллара, пошлины, сложное финансовое положение автопроизводителей. В пользу версии, что цены на иномарки рухнут, говорит то, что автопроизводители уже сейчас столкнулись с трудностями перепроизводства - спрос резко падает и выпущенные еще в октябре машины до сих пор стоят на складах.

Заодно стимулировать сброс цен может и решение Путина выдавать гражданам льготные кредиты на покупку машин стоимость до 350 тысяч рублей. Кому не захочется получить сотни новых субсидированных правительством клиентов? А нужно всего-то опустить цены на минимальные комплектации автомобилей. Но сама процедура предоставления льготного кредита пока не отработана, и к кому обращаться за таким кредитом, неизвестно. Мы позвонили в оренбургский холдинг «Лада-Лидер», там позлорад-

А КАК У НИХ?

Но до западных скидок нам все равно еще далеко. Там автогиганты предлагают фантастические условия - только заберите авто. К примеру, General Motors и Ford одновременно предложили американским потребителям льготные автокредиты. Например, при покупке нового автомобиля марки Ford, Lincoln или Mercury автопроизводитель готов ежемесячно в течение года выплачивать банкам за клиента до $700. General Motors оказался немного поприжимистее и предлагает всего $500, при этом в течение года будет всего девять подобных выплат.

Нулевую процентную ставку по кредитам на новый автомобиль предлагают GM, Ford, Chrysler, Volkswagen, Toyota, Nissan и Mazda. Даже у BMW привлекательная наценка в 0,9%.

Согласно исследованию TrueCar.com, купить Mercury Mountaineer SUV недавно можно было со скидкой в 19,3%, Porche 911 - в 10,6%, Toyota Camry Hybrid - 9,4%, Kia Optima - 30,8%, Ford Fusion - 23,5%. Согласитесь, на этом фоне российские промоакции выглядят более чем бледно.

Скидки и спецпредложения в оренбургских автосалонах

Марка	Спецакция, скидка	Примечания
Chevrolet	От -25 000 до -140 000 руб., комплект зимней резины в подарок	Скидки на модели 2008 года, авто 2008 года выпуска в наличии, размер скидки и подарок - в зависимости от модели, предложение - до 31 марта 2009 года, цена в рублях
Opel	От -16 500 до -245 000 руб.	Скидки на авто 2008 года, авто 2008 года выпуска в максимальной комплектации в наличии, размер скидки зависит от модели, предложение - до 31 марта 2009 года, цена в рублях
Ford	От -20 000 до -50 000 руб.	Скидки на авто 2008 года, авто 2008 года выпуска в богатой комплектации на исходе, размер скидки зависит от модели, предложение - до 31 марта 2009 года, цена в рублях
Mitsubishi	-10%, ксенон – на отдельные модели, скидки до -500 000 на авто 2008г.	От цены в рублях по курсу ЦБ на день покупки на машины 2009 года выпуска под заказ; скидки на авто 2008 года зависят от модели и комплектации; машины 2008 года исчисляются в руб., 2009 – в долларах; авто 2008 – в наличии; акции на авто 2008 продлятся, пока прошлогодняя партия не кончится
Skoda	-40 000 руб.	На автомобили 2008 года выпуска; предложение длится до тех пор, пока машины прошлогоднего выпуска не закончатся
Citroen	От -40 000 до -200 000 руб.	Скидки на авто 2008 года, в наличии авто богатой комплектации 2008 года выпуска, но можно заказать; размер скидки в зависимости от модели и комплектации; скидка действует до 31 апреля 2009 года, цена в рублях; рассрочка
Peugeot	От -20 000 до – 120 000 руб., «0% переплаты» (рассрочка)	Скидки на авто 2008 года, авто 2008 года в ограниченном количестве, размер скидки в зависимости от модели; предложения действуют до тех пор, пока не закончатся авто 2008 года; цена в рублях; рассрочка – 40% от суммы + оплата страховки, остальное – на 3 месяца
Renault	От -45 000 до -150 000 руб.	Скидки на авто 2008 года, авто 2008 года выпуска в наличии; размер скидки зависит от модели и комплектации; скидка действует до 31 апреля 2009 года, цена в рублях
Nissan	От -16 000 до -45 000 руб.	Скидки на авто 2008 года, авто 2008 года выпуска в наличии; размер скидки зависит от модели и комплектации; скидка действует до 31 марта 2009 года, цена в рублях
Volkswagen	Скидки до –9%	Скидки на авто 2008 года, авто 2008 года выпуска на исходе; заказа на авто 2008 года нет; размер скидки зависит от модели и комплектации; скидка действует до тех пор, пока модельный ряд 2008 года не закончится, цена в рублях
Toyota	Акция «Один доллар по курсу 27 рублей»; скидки на модели премиум-класса до – 600 000 руб.	Скидки на авто 2008 года, авто 2008 года выпуска пока нет; размер скидки зависит от модели и комплектации; Предложение «Один доллар по курсу 27 рублей»действует с 16 марта по 16 апреля 2009 года на автомобили японской сборки; цена на модели зависит от текущего курса доллара
Volvo	От -70 000 до -250 000 руб.	Скидки на авто 2008 года, авто 2008 года выпуска в наличии и под заказ; размер скидки зависит от модели и комплектации; скидка действует до 31 марта 2009 года, цена в рублях

ствовали с подтекстом «И не надейтесь на льготы со скидками!», мол, не действует пока эта программа. Но не тут-то было. Схема субсидирования ставки по займам на покупку машины уже известна. Вы выбираете любую модель из любого семейства: Lada 2105/2107, Lada Samara, Lada Kalina, Lada Priora, Lada 4x4 (ценовой диапазон - от 160 до 350 тыс. рублей). С 15 апреля по 30 июля ставка по автокредиту от «Русфинанс Банка» будет составлять от 9,9 до 12,9% в зависимости от первоначального взноса - 50 или 30% от стоимости авто. У банка процентные ставки по кредиту на покупку машины составляют 20 и 21% соответственно. Таким образом, АвтоВАЗ субсидирует 10,1 и 8,1% по кредиту. Откуда завод возьмет эти деньги, пока непонятно.

Автосалоны продолжают придумывать «заманухи» кто во что горазд. Отдельные компании нынешними скидками даже компенсируют повышение цен, предлагают автомобили, фактически, по осенней или даже летней цене. Например, до середины февраля та же Mazda давала скидки от 15% на модели Mazda3, Mazda6, CX-7 и CX-9. Компания Nissan до апреля предлагала 6-процентный сейл. Таким образом, стоимость всех моделей этой фирмы сейчас такая, как до индексации. Машины марки Opel до середины февраля можно было купить на 5-10 % дешевле заявленной стоимости, скидки продолжаются и до сих пор. Впрочем, выгоду сулят не все модели: некоторые даже со скидкой стоят значительно дороже, чем осенью.

Хотя вот на новый кроссовер Antara предлагают 20-процентный сейл. Эта акция перетасовала все карты GM и «откатила» Antara до уровня ее одноплатформенника Chevrolet Captiva. Смотрите сами – официальный прайс на Antara: от 997000 рублей, а на Captiva – от 883000. С учетом же текущих скидок Opel будет стоить 752000, а Chevrolet – 763000 рублей. Неожиданное равенство!

Официальный импортер автомобилей Mitsubishi, компания «Рольф», объявила бессрочную спецакцию, предложив скидку в 10 % на любой автомобиль. И акция эта в Оренбурге распространялась только в тех случаях, когда вы заказываете машину 2009 года выпуска под заказ.

Дилеры компании Ford предлагают в подарок наборы опций, впрочем, далеко не на все автомобили. К тому же стоимость опций не компенсирует повышение цен. Продавцы машин Hyuindai, Peugeot и Suzuki заманивают клиентов лозунгами «КАСКО в подарок». Впрочем, такие акции в России уже не новость. Но даже этим банальным предложением производители словно намекают: бегите покупать, а то будет поздно. Блеф это или нет, покажет только время.

Рынок автомобилей сейчас лихорадит не хуже, чем фондовый. Единственный выход в этой ситуации - изучать предложения производителей и дилеров как можно тщательнее. Если решили покупать машину, уточните, не заявил ли производитель о грядущей спецакции? Или, наоборот, может уже завтра приглянувшаяся машина подорожает? Придя к дилеру, напомните менеджеру продаж об объявленной скидке (бывают случаи, что продавцы «забывают» предписания представительства или пытаются подменить предложение компании собственной менее выгодной акцией). Главное - внимательность, ведь ситуация на рынке меняется каждый день.

Виктория Чирва.

Государственная поддержка строительства должна быть ориентирована на конкретного потребителя

В № 105 ФЭБа был опубликован материал «Строители протягивают руку. Но уже намекают на ноги» о проблемах взаимодействия застройщиков и государства в условиях кризиса. Сегодня мы продолжаем эту тему. Свое видение ситуации изложил генеральный директор ООО «Уральская строительная компания» Олег Ситников.

Главная проблема сферы жилищного строительства в настоящее время заключается в отсутствии средств у населения на покупку жилья. И отсутствия приемлемых условий ипотечного кредитования. Несмотря на громогласные заявления о «доступном» жилье сегодня главными барьерами являются нежелание банков снизить процентные ставки по ипотеке, строителей опустить рыночную стоимость квадратного метра, а власти – понять тупиковость сложившейся ситуации.

В программу антикризисных мероприятий Правительства РФ входит обеспечение устойчивости финансовой системы. Государство стремится поддержать кредитные учреждения в целях повышения ликвидности всей финансовой системы, повышения доступности банковского кредитования и обеспечения санации банков, испытывающих трудности. В 2008 году на эти цели уже было выделено более 2 трлн рублей. Нам заявляют, что в 2009-м поддержка будет продолжена и планируется выделить банкам с государственным участием еще порядка 500 млрд рублей. Куда уходят эти средства? На выдачу кредитов «избранным» организациям для погашения кредитов и задолженностей по зарплате? Одновременно сейчас действует ряд федеральных и областных целевых программ по поддержке молодых семей, по развитию ипотечного кредитования, по переселению из ветхого и аварийного жилья. Так почему же нельзя четко скоординировать государственную поддержку, действовать комплексно и целенаправленно? Поддержка застройщиков в виде помощи из фонда ЖКХ не решит возникших проблем отрасли. Что толку, что моя компания получит кредит и выиграет землю в тендере, если покупать жилье у нас все равно никто не сможет?

Сегодня в Оренбургской области проблемы улучшения жилищных условий оренбуржцев решаются в рамках таких областных целевых программ, как «Социальное развитие села до 2010 года», «Обеспечение жильем молодых семей Оренбургской области на 2003-2010 гг.», «Переселение граждан Оренбургской области из ветхого и аварийного жилищного фонда», «Развитие ипотечного кредитования в Оренбургской области на 2005-2010 гг.». Они могут стать действительно эффективным инструментом бюджетной поддержки как строителей, так и множества семей, нуждающихся в настоящее время в жилье. На протяжении последних лет мы постоянно говорим о государственно-частном партнерстве. Так когда, если не сейчас, нужно выстраивать взаимовыгодную схему «Государство-Застройщики-Банки-Потребители»? Скажем, государство дает «своим» банкам средства со строго целевым назначением - на ипотечное кредитование с условием, что процентная ставка не превысит 7% годовых. Одновременно определяется круг строительных организаций, которым за символическую цену под застройку выделяется земля. Опять же ставится условие, что рыночная стоимость квадратного метра на этом земельном участке не превысит 25 тыс рублей, включая стоимость подключения сетей и благоустройство. Уверен, что компании, имеющие свою производственную базу, хотя у нас в Оренбуржье таких пока немного, могут на это пойти. В результате банки получают государственное обеспечение и даже при процентной ставке ниже ставки рефинансирования остаются в выигрыше; конкретная семья получает возможность покупки действительно доступного жилья, а застройщики сохраняют возможность работать и развиваться. Нюансы схемы – дело трехстороннего договора, даже, скорее, меморандума сторон, более детально описывающего механизм сотрудничества. Сама же схема не нова. Наша компания успешно ее реализует в Акбулакском районе. Мы выступаем там застройщиками в рамках программы «Обеспечение жильем молодых семей Оренбургской области на 2003-2010 гг.» и строим по 22,5 тыс рублей за квадратный метр, включая проектные работы и благоустройство.

Сегодня говорят о необходимости смены подходов и методов к управлению предприятием в строительной отрасли. Возможно. Но, если на предприятии был налажен грамотный менеджмент до кризиса, есть ли смысл что-то менять во внутренней среде организации. Другой вопрос – сколько сотрудников останется работать в нынешних условиях, и какое количество продукции будет выпускаться. Сейчас нужно жестче относится к расходам. Главной целью оптимизации бизнес-процессов в строительной компании должно стать не получение сверхприбылей, а, прежде всего, снижение себестоимости построенного квадратного метра. Уральская строительная компания, например, перешла на технологию каркасного домостроения. Это дает ощутимую экономию. И в настоящее время мы готовы строить по 25 тыс. рублей за кв. метр.

В результате снижения себестоимости строительства, снижается рыночная цена, что привлекает инвесторов и дает возможность обеспечения населения более доступным жильем. И это должны четко понимать и строители, и власть, и финансово-кредитные учреждения. Сегодня мы похожи на бурлаков, тащащих по каналу судно - нашу страну. И только все вместе на раз, два, три с криком «Эх, ухнем!» сможем выйти к морю.

Заметки в период кризиса,

или Кто и как ловит рыбку в мутной воде

Кризис обостряет все явления, чувства, эмоции, действия до такого уровня, что они бросаются в глаза. Психологи объясняют это достаточно просто: тяжелые внешние условия, негативное давление со всех сторон сильно изнашивают нервную систему, и происходит все больше срывов. В бизнесе, взаимоотношениях с потребителями и партнерами, дома, с друзьями. Хорошо лишь той обезьяне, которая может себе позволить ждать, пока мимо проплывет труп ее врага. Нам же нужно здесь и сейчас, причем не хуже, чем вчера. В результате – бизнес -ошибки (личностные взаимоотношения оставим другим изданиям).

Причем ошибки бывают двух типов. Первые – из-за непрофессионализма. Они были и в спокойные времена бурного развития, их прощали, ибо на бизнесе серьезно они не отражались. Сегодня, когда идет борьба буквально за каждого клиента, непрофессионализм погубит любой бизнес.

Второй тип ошибок – это попытка половить рыбу в мутной воде. Мол, время тяжелое, клиенты – лохи, давай попробуем их немного подурить. Авось пропрет, тогда и будет дополнительный гешефт.

Вот две истории из этой оперы, свидетелями или участниками которых стали я и мои друзья…

***

Моя семья два раза по неосторожности (это теперь стало понятно) была клиентом одной не очень крупной, но заметной компании Оренбурга под названием «Турбина-Телеком» (название изменено), предоставляющей выход в Интернет. Первый раз действие договора было приостановлено нами по причине высокой стоимости услуг и наличия на рынке более привлекательных по цене и скорости вариантов. Второй разрыв отношений произошел в феврале 2009 года из-за неудовлетворительного (на мой взгляд) качества услуг компании. Оба раза на нашем счету в этой компании оставались средства, авансированные нами в счет будущих платежей. После второго прекращения действия договора «Турбине-Телеком» в лице ее оренбургского агента было отправлено заявление с просьбой вернуть неизрасходованные авансовые платежи. И тут началось...

Сказать, что забрать свои деньги из «Турбины» оказалось нелегко – это не сказать ничего... Видимо, положение дел в этой компании настолько плачевно, что средства там пропадают, как в черной дыре: туда может проникнуть все, обратно – ничего. А роль этого «нипеля» выполняет скромный офис на улице Аксакова, сотрудники которого на протяжении трех месяцев с неизменной вежливостью кротких овечек отвечают, что пока команды из Москвы не будет, денег никто не отдаст. Мало того, с великой радостью приходуя приносимую клиентами наличку, компания напрочь отказывает в наличной выплате. Заведите счет в банке – туда и перечислим. Вот только перечислят ли?

Сначала два месяца нам объясняли, что заявка на расторжение и выплату средств на рассмотрении. Почему так долго? Как объяснили в той же компании, заявок очень много, очередь еще не подошла (видимо бегут клиенты?). После угрозы юридического разбирательства раздался звонок. Звонившая (непредставившаяся, заявив, что ее персональные данные, а также место физического расположения – это коммерческая тайна) елейным голосом поинтересовалась, а действительно ли мы хотим деньги. Идиотизм вопроса в том, что она его задала через два с лишним месяца после расторжения договора и написания заявления на выплату средств. Десять минут общения в русле «все ли в порядке в компании», «может, еще останетесь», «что вам надо – некоторые по полгода ждут», «а мы вам вообще ничего не должны» и т. д. привели к тому, что ОНА (имени то нет) пообещала дать команду на выплату. Начался второй раунд...

Через неделю на наше обращение оренбургский филиал дал ответ: «Нам команду (обрати внимание: законы, штрафы, требования клиентов – это не аргумент. КОМАНДА сверху – ничего не напоминает?) на выплату никто не давал». Приехали...

Парадокс, но я лично знаю и руководителя компании, и ее менеджеров. Обратился к ним персонально, при этом выслушав их возмущение возникшей ситуацией. Но все их желание помочь, видимо, закончилось вместе с телефонным разговором со мной или потонуло в недрах хитрящей компании. Ответа на протяжении трех месяцев нет.

Со своей стороны готов обратиться к руководству одной очень известной телекоммуникационной компании России, не так давно с потрохами купившей «Турбину-Телеком». Если в этом направлении бизнеса так плохи дела, что на возврат клиентских средств не хватает ресурсов, то я готов совершенно безвозмездно выступить вашим спонсором. Кризис – надо помогать друг другу. А не пытаться «нагреться» на клиенте. И еще совет – к покупкам относитесь тщательнее. Чтобы не вляпаться...

***

Мой друг (к слову, довольно видный представитель бизнес-сообщества города) решил посетить одно известное загородное заведение: отдохнуть, посмотреть стриптиз (ему можно, он мужчина неженатый). Тем более что и повод появился подходящий: незадолго до описываемых событий на одной из презентаций миловидная девушка, представлявшая данное заведение, вручила ему рекламный буклет (названный «картой гостя»), описывающий прелести отдыха в клубе на Орском шоссе вдали от городской суеты и скидки, которые ему доступны. Эх, сладкое слово халява, кто ж на него не купится! Окончательное решение созрело вместе с визитом в Оренбург пары московских друзей, мужчин молодых и современных, а оттого нуждавшихся в продвинутой культурной программе.

После прибытия в очаг «продвинутой культуры» официантке была продемонстрирована «карта гостя» и запрошены обещанные бонусы. На что она с изумлением сообщила, что о скидках ничего не знает. Затем выяснилось, что и администратор не осведомлен об акции клуба. Правда, она сумела хотя бы объяснить причины: у клуба сменилось руководство, поэтому скидки, предоставленные предыдущим менеджментом, уже не действуют. Указание на то, что в карте четко обозначены сроки действия – до 14 июня 2009 года, и таким образом клуб попросту отказывается от взятых на себя обязательств (если хотите - объявляет дефолт), на администратора не подействовали. Тогда наши герои попытались быть более убедительными и обрисовали свое видение ситуации и ее возможные последствия для заведения юридическим языком. Публичная оферта, односторонний отказ от взятых обязательств без уведомления, недобросовестная реклама – вот только часть терминов, приведенных в короткой, но содержательной беседе. Администратор дважды убегала консультироваться по телефону с директором заведения, однако, по всей видимости, ему (то ли в силу юридической неграмотности, то ли в силу откровенного пофигизма и неистребимой веры в наивного и беззащитного клиента) все приведенные доводы убедительными не показались. Так что в скидках было окончательно отказано.

Как говорится, несолоно хлебавши, обманутые клиенты покинули заведение. Однако перед уходом попросили счет и жалобную книгу. В последней они в письменном виде еще раз повторили свои аргументы неправоты клуба на тот случай, если утро окажется мудренее для нового руководства и оно им все-таки внемлет. А вот относительно счета все оказалось интереснее: касса удивительным образом именно в этот момент сломалась и кассовый чек в довесок к счету клиентам получить не удалось. Пришлось удовлетвориться заполненным от руки чеком с подписью официанта и печатью заведения.

Не дождавшись звонка с извинениями, наш герой решил выполнить обещанное. А именно: обратиться в соответствующие контролирующие органы. В ФАС, например. Насколько известно из практики, в подобных случаях штраф за недобросовестную рекламу (каковой является в данном случае буклет со скидками), может составить свыше 50 тыс. руб. Однако это не все. Элементарная невыдача кассового чека и работа заведения при недействующей кассе обойдется заведению в 33 тыс. руб. (из которых 3 тыс. – штраф, накладываемый лично на руководителя предприятия). Наличие счета с подписью и печатью является в данном случае практически исчерпывающим доказательством. Итого, явно несправедливый отказ в предоставлении скидки, которая обошлась бы заведению всего-то в 2-3 тысячи рублей, теперь может обернуться для него потерями, как минимум, на порядок большими. Мораль сей басни напрашивается простая: в кризисные, как и в любые другие времена, попытка заманить клиента обманом часто может обернуться обманом самих себя. И вообще, жадность сгубит кого угодно, а не только персонажа известной блатной поговорки.

АССОЦИАЦИЯ БЕЗОПАСНОСТИ
“ЦЕЗАРЬ”

ПРОЦВЕТАЙТЕ В БЕЗОПАСНОСТИ!

Уважаемые клиенты!

Вы – наша главная ценность не на словах, а на деле. Мы работаем для вас. Это утверждение – не маркетинговый ход, а суть нашей работы.

Партнерские отношения с клиентами всегда составляли и будут составлять основу нашего бизнеса. Мы неуклонно следуем этому принципу даже в нелегкие для компании времена.

Вы можете быть уверены в том, что финансовое положение нашей компании надежно обеспечено. Мы приняли все необходимые меры, чтобы оставаться в числе лидеров
на рынке охранных услуг Оренбуржья. Вы можете быть спокойны относительно наших перспектив, отражающих современные реалии. Наша компания стала сильнее благодаря взвешенному пересмотру приоритетов ее деятельности.

Главное в этой деятельности – безопасность и спокойствие наших клиентов, сохранность их имущества. Именно для этого работает наш сплоченный коллектив специалистов – профессионалов в своем деле.

Надеемся на взаимопонимание и сотрудничество.

Контактные телефоны: 373-325; 373-433

Россия, г. Оренбург,
ул. Пролетарская, 312А
e-mail: cezar_orenburg@mail.ru

www.cezar-security.ru