



**Наши дети
должны быть счастливы!**

1 июня - Международный день детства.

РУКОВОДИТЕЛЮ
(лично в руки)



Содержание номера:

ИНФОРМБЮРО

**Компания Orenair
запустила регулярный рейс
в Дюссельдорф**

**Оренбургский губернатор
поддержал суворовскую
традицию**

ПЕРСОНА

**Сергей Грачев
продекларировал
принципы максимальной
открытости**

**Александр Куниловский
Сергей Соловьев
Юрий Калюжный**

БИЗНЕС-УЧЕБА



Умнее чем кризис

Кризис — явление со всех сторон противоречивое и воспринимается населением по-разному. Для кого-то трудные времена — просто повод напиться, а для кого-то, как оказалось, — учиться...

**Можем ли мы работать
как японцы?**

БАНКОВСКОЕ ОБОЗРЕНИЕ

**Открыть банк было легко.
А вот выжить — трудно**

Карты — в руки



Банковская карта — понятие столь же привычное, сколь и не полностью освоенное до сих пор подавляющим большинством. Почти каждый, скорее всего, уже обзавелся пластиковым...

2

**После пяти лет в Совете
директоров Галина
Сухоносенко возглавила
банк «Форштадт»**

**«ОАО «НИКО-БАНК»:
зеленый свет
кредитованию**

5

**Корпоративные
преимущества**

МАЛЫЙ БИЗНЕС

**День российского
предпринимательства**

**День предпринимателя
(часть вторая,
неофициальная)**

10

ИНФОРМБЮРО

По волнам нашей памяти

**Авторынок в России —
минус 53%**

ИЗУЧАЕМ ПРОБЛЕМУ

**Энергоэффективность-2,
или Станем ли мы по-
настоящему бережливыми**



В предыдущем номере ФЭБа мы подняли проблему энергоресурсосбережения. Сегодняшнее состояние экономики делает актуальным любые мероприятия, направленные на снижение затрат. При этом в эффективном...

**Алексей Комаровских:
«Малый и средний бизнес
должен делать ставку на
энергосбережение»**

**ИПЭР - новый подход
к управлению
энергоресурсами**

ЛЕТНИЙ ОТДЫХ

Отдых - на убыль

28

32

34

40

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.oriinfo.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:
ЦНТИ, Оренбург, ул. Березка, 20
Тираж: 2500 экз. № заказа ____.

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

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

От экспорта к инвестиционной привлекательности

По сообщению пресс-службы правительства области, и. о. министра информационной политики, общественных и внешних связей Оренбургской области Александр Калинин 21 мая 2009 года встретился с председателем ТПП региона Алания (Турция) г-ном Керимом Айдоаном. Обсуждались перспективы развития торгово-экономических и культурных связей между Оренбуржьем и турецким регионом Алания. Турецкий предприниматель находился в Оренбурге по приглашению Торгово-промышленной палаты. Цель визита – ознакомление с Оренбургским регионом и подписание соглашения о сотрудничестве между Торгово-промышленными палатами Оренбургской области и городом Алания.



Гость Оренбурга – руководитель девелоперской компании Goldcity Керим Айдоан, один из советников премьер-министра Турции по бизнесу и эксперт в области развития туризма, прибыл в Оренбург как представитель 8,4 тысяч предприятий региона Алания. Алания – один из самых популярных регионов, где расположены самые южные курорты Турции. В этих местах периодически или постоянно проживают 20 тысяч россиян, владеющих недвижимостью.

В ходе первого, ознакомительного визита в Оренбург бизнесмен установил контакты с Торгово-промышленной палатой области, изучал инвестиционный климат и возможности вложения средств в экономику региона, в частности, в сельское хозяйство. Г-н Айдоан принял участие в мероприятиях, посвященных Дню российского предпринимательства в Оренбурге, где выступил с приветствием и поздравлениями в адрес оренбургских предпринимателей.

Александр Калинин провел презентацию внешнеэкономического потенциала региона и напомнил, что торговые контакты Оренбургской области с Турцией имеют ярко выраженную экспортную направленность. Он также сделал вывод о необходимости расширения деловых контактов:

– Несмотря на то, что в прошлом году область была особенно привлекательна для инвесторов, турецких деловых партнеров в этом списке нет. Нам предстоит найти «точки роста» и исправить возникшую диспропорцию.

Александр Калинин наметил возможные аспекты сотрудничества: «Прежде всего, это туристический

бизнес и сотрудничество в развитии туристической инфраструктуры. У нас есть готовые инвестиционные проекты по созданию санаториев и баз отдыха. По-прежнему не насыщен рынок гостиничных услуг премиум-класса». В качестве другого направления он назвал производство стройматериалов и внедрение энергосберегающих технологий. По его мнению, свободна ниша по производству энергии из возобновляемых источников. Третьим направлением для совместных действий является внедрение в с/х производство новых технологий.

Советник сообщил, что, владея бизнесом в сфере управления портами, отелями, развлекательными центрами и в сельском хозяйстве, выступает одним из крупнейших в своем регионе налогоплательщиком.

При содействии палаты г-н Айдоан посетил ряд предприятий Оренбурга и провел переговоры с руководящим составом ТПП. Было подписано соглашение о сотрудничестве между палатами Алании и Оренбуржья, стороны договорились о проведении бизнес-встречи оренбургских и турецких предпринимателей.



СПРАВКА ФЭБ

За последние 5 лет внешнеторговый оборот Оренбургской области с Турцией вырос в 12,4 раза и достиг \$174,5 млн. Объем экспорта за тот же период увеличился в 12,5 раза и составил \$173,8 млн.

В 2008 году объем экспорта возрос к уровню 2007 года на 97,6% в основном за счет поставок за рубеж черных металлов (150 млн рублей). Это, в свою очередь, привело к удвоению торгового оборота между Оренбургской областью и Турцией. Доля страны во внешней торговле Оренбуржья составила 2,8%.

На территории Оренбургской области зарегистрировано 4 предприятия с участием капитала из Турции. Два из них специализируются в сфере общественного питания – ООО «Манор» (г. Оренбург) и ООО «Горизонт» (г. Оренбург), два других – на производстве хлебобулочных изделий – ООО «Кёшк» (г. Оренбург), ООО «Айша» (г. Оренбург).



Авиакомпания Orenair (ФГУП «Оренбургские авиалинии») начала регулярные полеты в Дюссельдорф (Германия) на Boeing 737-500. Этим летом Orenair планирует выполнять рейсы дважды в неделю: в период по 19 сентября - каждую субботу, с 17 июля по 28 августа будут добавлены рейсы по пятницам. Рейсы будут выполняться из аэропорта Оренбурга. Директор по маркетингу Orenair Татьяна Кониная пояснила, что маршрут на Дюссельдорф будет единственным регулярным европейским рейсом. Ранее у авиакомпании существовал регулярный рейс в Кельн, однако он убран из расписания. По словам Татьяны Кониной, стоимость билета в одну сторону будет

Компания Orenair запустила регулярный рейс в Дюссельдорф

Авиакомпания «Оренбургские авиалинии» (Orenair) открыла регулярный рейс «Оренбург-Дюссельдорф». Авиаперевозчик рассчитывает на загрузку рейса на уровне 80%. По оценкам экспертов, на фоне резкого падения авиаперевозок на 20% немецкое направление пострадало меньше других, и потому планы Orenair могут быть реализованы.

начинаться от 150 евро. «Мы уже запросили слоты и на зимний период. Если летние полеты оправдают себя, то рейс останется в расписании», - уточнили в компании.

Эксперты оценивают перспективы нового рейса Orenair с некоторым оптимизмом. «Пассажиропоток на регулярных международных рейсах из России в I квартале сократился более чем на 20%. Непосредственно по Курумочу (из самарского аэропорта есть регулярные рейсы во Франкфурт и Прагу) показатель чуть лучше, 20-процентной планки мы не достигли, и уже в мае падение прекратилось», - рассказал коммерческий директор аэропорта «Курумоч» Владимир Павлов. Он не исключает, что Orenair достигнет желаемой загрузки, потому что «они наверняка тщательно изучили пассажиропоток и, не рассчитывая на популярность рейса, его бы просто не запускали».

СПРАВКА ФЭБ

Авиакомпания Orenair (ФГУП «Оренбургские авиалинии») работает с 1932 года. Авиапарк Orenair состоит из воздушных судов типа Боинг 737-800, 737-500, 737-400, Ту-154, Ту-134, Ан-2, Ан-24, а также транспортных гражданских и легких вертолетов общего назначения. В 2008 году количество перевезенных пассажиров на регулярных и чартерных рейсах Orenair составило 1,15 млн человек, из них на международных рейсах - 835,4 тыс. человек.

Дюссельдорф — город, расположенный преимущественно на правом берегу реки Рейн, в месте, где в нее впадает река Дюссель. Город населяет около 600 тыс. человек. Дюссельдорф занимает площадь 217 км². Около 3 000 км отделяют Оренбург от Рейнско-Рурского региона. Время в полете в город, находящийся на западе Германии, составляет около пяти часов.

Оренбург вошел в число наименее аварийных городов России

Эксперты Межрегионального общественного центра «За безопасность российских дорог» составили рейтинг безопасности дорог России за март и апрель 2009 года.

Лидерами рейтинга являются Архангельск, Тюмень и Москва, а аутсайдерами — Челябинск, Уфа и Казань. Суммарное количество аварий в Архангельске, Тюмени и Москве составляет 215 ДТП из-за плохих дорог, для сравнения, в Уфе за тот же период произошло 259 ДТП.

В группу городов-лидеров с удовлетворительным состоянием дорог (индекс аварийности от 25 до 50) вошли Оренбург, Барнаул, Ижевск, Санкт-Петербург, Воронеж и Волгоград. В Оренбурге за март и апрель произошло 64 ДТП из-за некачественных дорог. В обновленном рейтинге безопасности российских дорог Оренбург занял 10-е место. Для сравнения, в феврале на дорогах Оренбурга произошло 79 ДТП, а в рейтинге безопасности российских дорог Оренбург был на 18-м месте.

Главный аутсайдер рейтинга - Казань. В данном регионе самый высокий индекс аварийности (86,72). За март и апрель на дорогах региона произошло 154 ДТП из-за неудовлетворительного состояния дорог. По оценкам СМИ, на устранение «недоремонта» казанских дорог потребуется около 7 лет.



ОГУ получил государственную аккредитацию до 2014 года

Аккредитационная коллегия Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки приняла решение о государственной аккредитации Оренбургского государственного университета с филиалами и колледжами на срок до 2014 года с подтверждением его статуса «университет».

Одновременно вуз прошел процедуру повторного лицензирования и получил право ведения образовательной деятельности на срок 5 лет по 113 специальностям высшего профессионального образования, 59 направлениям бакалавриата, 27 направлениям магистратуры, 17 специальностям среднего профессионального образования, 51 специальности аспирантуры, а также программам дополнительного профессионального образования.

Основные транспортные коридоры



«Оренбургнефть» увеличила добычу нефти

На промыслах ОАО «Оренбургнефть» за апрель добыто более 1,3 млн тонн нефти, что составляет 101,5% к бизнес-плану и на 6,1% больше, чем за апрель 2008 года, сообщает региональное управление по связям с общественностью филиала «ТНК-ВР Оренбург».

Добыча газа составила более 189 млн м³, что на 3,8% больше запланированного показателя. За месяц на 55 скважинах проведены геолого-технические мероприятия, обеспечивающие прирост добычи. Данный показатель составляет 105,8% к бизнес-плану и на 12,2% больше, чем за апрель прошлого года.

Металлурги возвращаются на комбинат

Металлургические предприятия понемногу приходят в себя после мирового финансового кризиса. С 1 мая «УралСталь» вернула на полный рабочий день несколько тысяч своих сотрудников. Теперь предприятие готовится к новому возвращению.

1 июня в цех пришли те, кого отправляли в отпуск без содержания. Это практически 4000 человек. Ирина Горбунова, директор по персоналу ОАО «Уральская Сталь», говорит, что для работников, вышедших на полный рабочий день, зарплата будет повышена.

Объявлен конкурс на лучшую муниципальную программу развития малого и среднего предпринимательства

В соответствии с условиями конкурса его участниками могут стать городские округа и муниципальные районы Оренбургской области, в местных бюджетах которых на 2009 год предусмотрены средства для финансирования муниципальных программ.

Победители конкурса приобретают право на получение субсидии для реализации муниципальных программ на условиях софинансирования. В текущем году на эти цели законом Оренбургской области «Об областной целевой программе «О развитии малого и среднего предпринимательства в Оренбургской области на 2009-2011 годы» предусмотрено 3,5 млн рублей.

Более подробную информацию можно получить по телефонам: 78-69-32, 78-69-33, 78-69-34.

Выделено \$2,1 млрд на строительство автомагистрали «Западная Европа - Западный Китай»

Всемирный банк выделил Казахстану \$2,1 млрд на строительство автомагистрали Западная Европа - Западный Китай.

«Сегодня я получил письмо от президента Всемирного банка господина Зеллика, который пишет, что банк выделил \$2,1 млрд на строительство этой дороги. Остальные - азиатские банки, исламские банки - выделяют еще \$1,5 млрд. Так что деньгами обеспечены», - сообщил президент Нурсултан Назарбаев.

По его словам, на строительство дороги будет привлечено 50 тыс. человек. «Я хочу объявить эту дорогу от Китая до Европы всенародной стройкой», - заявил Назарбаев. «Как когда-то так строили Турксиб, БАМ. Это для нас тот же самый БАМ», - отметил он.

Протяженность автокоридора «Западная Европа - Западный Китай» составит 8445 км, из которых 2787 км пройдут по территории Казахстана. Общая стоимость проекта \$7,5 млрд.

Транспортный коридор начнется на границе с КНР, пройдет через Казахстан на Оренбург, Казань и Санкт-Петербург, дав оптимальный выход в Европу не только Китаю, но и другим азиатским странам.

Меморандум о реализации проекта строительства автобана «Западная Европа - Западный Китай» был подписан в ходе 5-го форума приграничных районов России и Казахстана на осень 2008 года.

8340 оренбуржцев родилось в области за 4 месяца 2009 года

Это на 3,4% больше, чем в прошлом году. По данным поисково-мониторинговой системы Фонда социального страхования в Оренбуржье, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (январь-апрель) больше рождается вторых, третьих, четвертых и последующих детей.

Из числа родившихся детей - 61 двойня и 2 тройни, 4066 девочек и 4274 мальчика. Средний вес малышей - 3,38 кг, средний рост - 55,11 см. Средний возраст мам - 26 лет.

По количеству новорожденных из 14 регионов Приволжского округа Оренбуржье находится на 6 месте. В текущем году на реализацию программы родовых сертификатов Оренбургским региональным отделением Фонда социального страхования предусмотрено 281,8 млн руб-

лей, что на 11,2 млн рублей больше, чем в 2008 году.



Оренбург занял последнее место в тридцатке худших городов для поиска работы

Оренбург находится на 30-м месте в рейтинге «Тридцатка худших городов для поиска работы», составленном агентством «РБК.Рейтинг» совместно с проектом «Улов Умов» (поисковая машина по вакансиям и резюме).

Это исследование выявило список крупных городов, в которых найти работу достаточно трудно, ввиду существенного расхождения между количеством размещенных резюме и открытых вакансий. Итоги данного рейтинга могут несколько отличаться от официальной информации, так как при расчете учитывались вакансии и резюме, размещенные исключительно на открытых специализированных сайтах по поиску работы, отмечают составители.

На первом месте в рейтинге оказалась Пермь — на 10 201 вакансию здесь приходится 54 469 резюме. Не менее тяжелая ситуация в Ставропо-

ле, где количество соискателей почти в пять раз превышает количество имеющихся предложений о работе. Замыкает тройку городов — Челябинск, всего 50 тысяч открытых вакансий и почти 200 тысяч опубликованных резюме.

Любопытно, что в рейтинге худших городов для поиска работы есть и Москва, где только по официальным данным насчитывается около 328 тысяч вакансий, однако соискателей — более 560 тысяч. Столица в этом исследовании оказалась почти посередине — на 17 месте. На последнем, 30 месте, значится город Оренбург, здесь на 13 952 вакансии пришлось 14 169 резюме.

Оренбургский губернатор поддержал суворовскую традицию

Оренбург посетил министр обороны России Анатолий Сердюков. По итогам визита губернатор Алексей Чернышев сообщил, что в регионе будет создано суворовское училище. Решается вопрос и с финансированием учебного заведения.

Этот визит окончательно подтвердил идею Алексея Чернышева о том, что в области откроется новое учебное заведение на месте Оренбургского высшего зенитного ракетного командного училища.

Пресс-секретарь оренбургского губернатора Игорь Дмитрачков сообщил, что сомнений у губернатора не было: «Потому что решение было принято еще раньше президентом

Медведевым и председателем правительства Путиным. И в ходе прошлых учений министру обороны было дано поручение сделать все для открытия суворовского училища в Оренбурге. То есть политически это решение уже было принято. Другое дело — воплотить его в жизнь, поэтому визит министра обороны носил принципиальный характер: необходимо было выяснить объемы финансирования, рассмотреть проекты по созданию училища. Что и было сделано».

Напомним, что год назад Министерством обороны России было принято решение о расформировании Оренбургского высшего зенитного ракетного командного училища. Тогда же речь шла о продаже имущественного комплекса и земли, которые представляют особый интерес для коммерческих структур. Но губернатор Алексей Чернышев принял решение добиваться использования комплекса бывшего училища по профилю.



18 школ Оренбуржья получают губернаторские гранты

В рамках реализации приоритетного нацпроекта «Образование» в 2009 году 18 школ Оренбуржья стали победителями конкурса общеобразовательных учреждений, внедряющих инновационные образовательные программы.

Эти школы-победители получают грантовую поддержку в размере 200 тысяч рублей. За счет грантового финансирования в школы будут поставлены компьютерная техника, технические средства для реализации современных информационно-коммуникационных и учебных технологий, а также спортивный инвентарь и другое оборудование.

В числе победителей — лицей №1 Оренбурга, гимназия и школа из Бузулука, по школе из Орска, Гая и Медногорска, гимназия из Абдулино, а также средние школы из 11 сельских районов Оренбургской области.

Всего в Оренбургской области около 1,2 тысячи школ.

Строители считают 30 тыс. руб./м² жилья в новостройках приемлемой ценой

В Оренбурге средняя цена на квадратный метр составляет 36 тысяч рублей. Цена складывается в зависимости от типа жилья. Как правило, жилье, которое продается государству, невысокого качества. Это либо панельные дома, либо здания с упрощенными конструкциями, имеющими малый метраж квартир.

На свободном рынке в Оренбурге стоимость квадратного метра в новостройках варьируется от 35 тыс. до 40 тыс. руб. Но при строительстве этих домов задействован монолит и сложные конструкции. Такое жилье строителям продавать дешево невыгодно.

Отметим, что Минрегионразвития РФ установил для Оренбургской области стоимость квадратного метра жилья в пределах 28 200 руб. Однако на правительственной комиссии под руководством Игоря Шувалова были озвучены предложения об определении единой нормы стоимости бюджетного жилья по всем регионам в пределах 30 тыс. рублей. Любое превышение этой нормы предлагалось сделать предметом специальных согласований.

Сергей Грачев продекларировал принципы максимальной открытости

Чуть больше месяца прошло с момента проведения очередной реформы исполнительной власти региона. За это время сколько-нибудь серьезных ошибок или достижений правительство области не допустило. Понятно, что сейчас у новых (да и у старых) министров и их подчиненных идет цветочно-конфетный период. Ну, или если хотите, бумажно-оценочный. Уточняются полномочия, оцениваются деловые качества и умение строить взаимоотношения, закидываются пробные шары на неформальные контакты. В этот период все стремятся понравиться всем. Таковы условия игры.

Не стал исключением и новый председатель правительства Сергей Грачев. Но его действия были направлены не на коллектив чиновников (здесь в силу субординации поклонников искать не нужно), а на внешнюю, пусть и не менее действенную власть. Встреча с ведущими редакторами СМИ области (шаг не только разумный, но и необходимый) позволила Сергею Ивановичу продемонстрировать свое видение экономической ситуации, а заодно и застолбить несколько важных принципов, на которых будет строиться дальнейшее взаимодействие власти и общества. Надо отдать должное Грачеву, принципы эти вызывают уважение. Итак, Сергей Грачев...

...об экономической ситуации. Проблемы

Машиностроение – минус 60%, грузооборот – минус 30%, электропотребление – минус 14%. Я почему специально называю последние цифры, потому что они наиболее точно характеризуют то, что сегодня происходит в экономике. Если перевозить нечего, если на выработку товаров и услуг не нужна электроэнергия (а энергоэффективное потребление при всей его важности не могло дать такой эффект), это значит серьезный спад в экономике, и ожидание производителями трудных времен. Есть и другие интересные цифры: по отгруженным товарам: в стоимостном выражении мы имеем всего 80% к прошлому году. Это значит, что на рынке резко упали цены

(правда, у кого ни спроси, падение цен никто не заметил – прим. ред.). В результате наш анализ показывает, что сложная ситуация в мае-июне будет точно (напомним, что встреча с журналистами была в середине мая – прим. ред.).

Если говорить о бюджете, то бюджет по общим доходам за 4 месяца примерно такой же, как в прошлом году. При этом собственные доходы консолидированного бюджета – минус 13%. Это говорит о том, что мы стали получать больше денег из федерации. При этом ряд выплат прошел в сумме годового назначения. В будущем поток централизованных средств может снизиться. Хочу отметить, что большая часть этих средств направлена непосредственно в муниципалитеты, поскольку доходы областного бюджета за это же время снизились на 23% (против 13% консолидированного).

Что касается конкретных предприятий, то сегодня правительство области отслеживает около 160 крупных предприятий, на которых работает около 100 тыс. человек. В начале года было очень сложно металлургии и машиностроению. Но если металлургия сегодня вздохнула посвободнее, то машиностроителям очень тяжело.

Проблемы остаются на Буруктальском никелевом комбинате, который хоть и имеет незначительные объемы производства, но обеспечивает работой около 600 человек в абсолютно депрессивном районе. Сейчас цена на никель поднялась настолько, что уже имеет смысл возобновить производство.



В Орске остаются проблемы на машиностроительном заводе, Заводе строительных машин. Ждем решения вопроса по кредиту механическому заводу, производящему компрессоры и холодильники. Если решение будет положительным, то ситуация на заводе стабилизируется (о решении так и не объявлено – прим. ред.). При этом мы прекрасно понимаем удивление журналистов, которые неоднократно слышали о начале массового производства холодильников и газовых плит, но в глаза их так никто и не видел. Проблема в том, что заводы полностью оснащены и готовы к выпуску продукции, но абсолютно не имеют оборотных средств. Сегодня эти деньги дошли до ВЭБ, который до конца мая должен профинансировать проект.

Если говорить про Гай, то там резко ухудшилось положение дел на Гайском заводе цветных металлов, который существовал за счет чеканки монет из медно-никелевого сплава. Сегодня Центральный банк решил перейти на стальные монеты, и завод остался без заказов. Собственники пытаются переориентировать производство на изготовление ленты для гильз, которая закупается в Швеции, но пока это только желание. А реалии таковы, что 600 человек получили предупреждение о сокращении. Для Гая это может быть нокаутирующим ударом.

В Медногорске «Уралэлектро» начало набирать объемы, но испытывает недостаток оборотных средств. Сегодня Сбербанк совместно с министерством экономического развития ищет пути решения проблемы.



В Оренбурге большая проблема по локомотивно-ремонтному заводу. Резкое падение объемов перевозок привело к тому, что на железной дороге работают в основном новые локомотивы, а старые стоят на консервации. Завод, соответственно, также простаивает. Ведем переговоры с РЖД о переводе ремонта всего подвижного состава в Оренбург, но пока 440 человек находятся под угрозой увольнения.

В целом, отношения с железной дорогой стали сложнее. Значительно сократилось количество пригородных поездов, и переговоры по этому поводу пока результата не принесли. Но мы нашли выход: с помощью федеральных средств закупим около 180 автобусов для организации перевозок между муниципальными образованияами. При этом настоятельно рекомендуем организаторам перевозок хотя бы первый год держать тарифы на уровне железнодорожных. Это будет несложно, поскольку затрат на приобретение автобусов, а соответственно на амортизацию, у муниципалитетов не будет.

Еще одна проблема – контейнерные перевозки. Железнодорожники хотят сделать их централизованными, убрав базы в малых городах области. Задумайтесь, что значит в Медногорске закрыть такую базу. Это значит, что «Уралэлектросталь», выйдя на нормальные объемы производства, должно будет ежедневно 200 контейнеров отвозить в Орск. Это ж какие дополнительные затраты!

В Бузулуке исправляется ситуация на «Радиаторе», который начал работать. Он будет одним из операторов

по агролизингу, что даст ему возможность контактировать с большим количеством поставщиков.

А вот в Бугуруслане ситуация сложнее: заявлено, что 200 человек будут уволены. При этом возобновление производства на автомобильных заводах страны (ВАЗе, УАЗе и ГАЗе) никак не сказалось на бугурусланцах, поскольку эти заводы на полгода вперед обеспечены продукцией наших земляков.

...об экономической ситуации. Точки роста

Я сегодня специально сделал акцент на проблемных предприятиях, хотя о стабильно работающих вы, пресса, на мой взгляд, умалчивать также не должны. Например, «Орскнефтеоргсинтез» или «Южуралникелькомбинат», которым мы сегодня обеспечиваем практически полную загрузку, по итогам года если не нарастят объемы производства, то сохранят их на прежнем уровне. Или та же «Стрела» имеет сегодня рост почти 50% и заказ, который еще надо суметь переработать. Нефтяники подтверждают, что уровень добычи не будут снижать. Газовики сегодня уже практически нивелировали падение объемов из-за ситуации, сложившейся в начале года с поставками газа на Украину и сокращением рынков сбыта серы, и вышли на прошлогодние показатели.

Все очень неплохо в сельском хозяйстве, которое демонстрирует рост в натуральном выражении 3% к уровню прошлого года. С посевной никаких проблем нет, все будет выполнено в срок. Цена на ГСМ достигла прием-

лемого для селян уровня, да и соглашение, согласно которому оптовая цена для сельхозработ снижена на 7%, также пришлось кстати. Проблема есть в одном: резко, до 5-6 рублей, упала закупочная цена на молоко, хотя в самых лучших хозяйствах себестоимость составляет 8 рублей. При этом цена на молочную продукцию в розничных сетях практически не изменилась. Поэтому сегодня соответствующие министры должны разобраться, где формируются сверхприбыли, и найти механизм по снижению цен для конечного потребителя. Такая же ситуация с подсолнечником. Он в два раза упал в цене, а стоимость масла растет.

Кстати, считаю, что объединение в одном министерстве производства сельхозпродукции и ее переработки даст определенный положительный эффект в плане оперативного воздействия на негативные тенденции.

...о селе

Меры, принятые правительством России (называйте их как хотите – протекционистскими или заградительными), дали свой эффект. В стране и области, например, сегодня возрождается производство мяса. Что касается зерна, то Оренбуржье, попав при расчете стоимости продукции в зону Сибири, получило гарантированную цену на зерновых интервенциях в 6000 рублей за тонну. Это значительно выше рынка.

Что касается агролизинга (а это более 3 млрд кредитов), то считаю, что выделение средств на закупку техники – стратегически верных шаг. Новые К-700 и «Джон Дир» на полях дают надежду, что сельское хозяйство из кризиса выйдет более сильным, чем до.

...о региональной банковской системе

Сегодня наша финансово-кредитная система – одна из самых стабиль-



ных в России. Ни один банк не был лишен лицензии, все работают достаточно ровно. Высокая стоимость кредитных ресурсов – это проблема федерального масштаба. К сожалению, реально только три банка получили реальный доступ к дешевым ресурсам из бюджета. И они определяют, попадут ли эти средства в региональную эко-



номику. Поэтому сегодня наша основная ресурсная база – это те средства, которые есть у местных банков, а их не очень много. С другой стороны, «БАНК ОРЕНБУРГ» был объявлен лучшим региональным банком России, а это что-то да значит.

...об информационном взаимодействии

Предлагаю вам усилить информационное взаимодействие с правительством, притом направить его не наш PR, а на повышение информированности жителей Оренбургской области. Для этого мы решили максимально «загрузить» информационный портал правительства области, который большинство СМИ посещает в Интернете. Я поставил задачу: с 1 июня запустить сервис обратной связи, когда любой пользователь может задать вопрос чиновникам и в течение 2-3 дней получить на него ответ. А с 15 июня будет открыта и моя личная страница. Считаю, что для СМИ такой сервис будет значительным подспорьем в получении оперативной и, самое главное, достоверной информации. Не надо ждать интервью или специального брифинга, достаточно выложить свой вопрос в соответствующем разделе. Кстати, на мой взгляд, такая форма взаимодействия со СМИ исключит обвинения со стороны чиновников, что их слова неправильно интерпретируют. Что ответил – то и напечатали.

...о личных ощущениях кризиса

Я думаю, что тенденции в Оренбургской области будут те же самые, что и в стране. Самыми сложными месяцами будут июнь-июль, когда мы точно поймем, насколько упали. Мы увидим реальные цифры по безработи-

це, а не те, которые получили в результате роспуска слухов о выплате 5 тыс. рублей всем, стоящим на учете. Считаю, что и производство начнет возрастать (относительно максимума падения) с августа. А вот на уровень 2008 года мы вернемся не раньше 2012-2013 годов.

...о полномочиях и назначениях

Конкретно кто и чем занимается (имеется в виду губернатор и председатель правительства – **прим. ред.**), будет определено специальным законом и регламентом работы правительства, планируемым к принятию в июне. Если говорить о людях, которые ушли из правительства, то пинками никого не выгоняли. Кто-то подал в отставку сам, кто-то решил, что в объединенных министерствах ему нет места.

Что касается новых министров, то считаю, что именно на этих местах именно эти люди принесут самую большую пользу области.

Мелихов за время работы в Оренбуржье хорошо узнал область, при этом не потерял контактов в федеральных министерствах, и сегодня в работе московского представительства у нас появилась возможность сместить акценты. Теперь все запросы в адрес регионального правительства (равно как и наши в адрес федерального) будут обрабатываться в ведомстве Мелихова. Билет в Москву нынче дорог, и делать там лишний раз



нечего. Теперь оренбургские специалисты будут выезжать в Москву только тогда, когда вопрос будет детально отработан. А Мелихов очень хорошо знает московские коридоры и в качестве лоббиста региональных интересов будет очень полезен.

Куниловский, на мой взгляд, знает и область, и региональный бизнес, и самое главное – у него очень системный подход к работе.

...о своем poste

С точки зрения работы – принципиальной разницы нет, с точки зрения ответственности и возможности принимать решения – разница огромная. После реструктуризации правительства управляемость органов власти значительно повысится. И еще раз подчеркну, ответственность громадная, ощущаю это ежесекундно.

...о наградах и отставке

Как только это правительство начнут награждать орденами, это значит, нам пора на пенсию или в отставку. Хоть это и шутка, но доля правды в ней есть. Задача перед нами губернатором была поставлена одна – удержать экономическую ситуацию в регионе. Не будет она выполнена – значит, нам не место в правительстве. Других особых условий не было.



**Александр Куниловский,
и.о. первого заместителя
председателя
правительства - министр
экономического развития,
промышленной политики и
торговли Оренбургской
области:**



- Наше министерство сегодня объединяет в себе несколько отраслей: и экономику, и торговлю, и промышленность. Я бы сказал, это «мультимини-

стерство»! Все эти отрасли зависят от работы органов государственной власти, осуществляющих управление в этих сферах экономики. Сегодня министерство работает с рядом текущих проблем, связанных с новыми экономическими условиями, то есть теми сложностями, которые мы называем кризисом. В меру собственных сил мы пытаемся понять причины и способы локализации тех трудностей, с которыми сталкиваются предприятия реальной экономики, и максимально облегчить их участь. А также вырабатываем программы действий, чтобы говорить о возможностях макроэкономического планирования и дальнейшего развития в новых экономических условиях, потому что стратегия, принятая Правительством Оренбургской области, требует корректировки, временного пересмотра в определенной части и серьезного профессионального обсуждения предпринимательскими и производственными сообществами плюс руководителями разных уровней.

Сейчас мы выходим на новый этап формирования стратегии нашего учреждения. Также все прежние инициативы министерства должны быть реализованы. Все хорошее начатое должно быть продолжено! Мы, пришедшая новая команда, следуем старому врачебному принципу — не навреди (в первую очередь)! И сделай лучше, чтобы в будущем экономика развивалась с новыми высокими темпами и лучшими возможностями.

«Ручное управление» в экономике невозможно без сплоченного коллектива. Чтобы сделать работу нашего министерства еще более эффективной, первоначально надо сформировать сильную команду. Далее команда должна проанализировать все то, что делалось ранее, и внести свои предложения и пожелания, что бы они по-

«Молодые амбиции»

Редакция делового журнала «Финансово-экономический бюллетень» в связи с реорганизацией Правительства Оренбургской области и следующими за этим назначениями решила взять комментарии у новоявленных министров и одновременно провести эксперимент на открытость чиновников. О результатах эксперимента читайте ниже.

считали нужным сделать с учетом абсолютно всех аспектов: научных, логических, логистических, экономических, финансовых и др.

В честь Дня российского предпринимательства я обещаю, что мы программно осмыслим все истинное и сокровенное, что будет сказано оренбургскими представителями малого и среднего бизнеса, чтобы хоть немного облегчить их участь и сделать жизнь проще. Мы выступаем за долгосрочные и стабильные правила работы на поле бизнес-сообщества Оренбургской области - это я считаю одной из главных своих задач и обещаю быть с предпринимателями открытым и искренним на долгие-долгие годы, рассчитывая на творческую поддержку и участие со стороны самих бизнесменов. Государство должно вырастить средний класс предпринимателей, самостоятельно действующих и обеспечивающих себя и свои семьи, как основу стабильности всего российского общества. Если общество сегодня идет по пути демократии, то опираться ему, соответственно, надо на тех людей, которые могут самостоятельно отвечать за себя, то есть на предпринимателей.

**Сергей Соловьев,
министр сельского
хозяйства, пищевой и
перерабатывающей
промышленности
Оренбургской области:**



- На мой взгляд, сегодня, прежде всего, надо различать проблемы стратегические и тактические, которые нам надо всем разрешать. К тактическим относят-

ся уже существующие, достаточно многообразные трудности, к примеру, ценообразование молочных продуктов. Вопросы формирования за-

купочной стоимости молока и цены его реализации являются теми первостепенными задачами, которые надо разрешать совместно с товаропроизводителями, поддерживая интересы населения нашей области. Необходимо стремиться к тому, чтобы поставщики молока, то есть молокоперерабатывающие предприятия, и торговые сети работали вместе! На сегодня мы стараемся разрешить этот самый главный вопрос и с точки зрения того, чтобы выйти на какие-то дополнительные рынки для реализации больших объемов продукции. Это проблема не сегодняшнего дня, это проблема из прошлого века, поскольку с коэффициентом сезонности поставок молока, равным 2,4, мы так и будем спотыкаться на мае, июне и июле — периоде, когда идет максимум поставок этого продукта. И нашему молокоперерабатывающему заводу просто не удастся справиться с падением потребительского спроса на увеличивающийся объем продукции и снижением цен на нее. В итоге, содержать молочное животноводство как таковое становится просто невыгодно. Я надеюсь, что работа с каждым из участников рынка приведет к определенным результатам. Те, кто производят молоко, должны понять, что надо заниматься поточно этими вопросами. Молокопереработчики должны заботиться о своих поставщиках. Торговые сети, в свою очередь, не должны превышать своих полномочий в плане установления торговых надбавок на местную продукцию. Это общеизвестные моменты, но, к сожалению, они не нашли своего разрешения до сих пор и продолжают оставаться в ряду основных тактических проблем на сегодня!

Я надеюсь, что, кроме самой этой тактики, необходимо разрешать и глубинные проблемы сельскохозяйственного комплекса. Прежде всего, это поддержка и развитие племенного животноводства. Сегодня Оренбургская область не может обеспечить себя собственным мясом. Это

произошло ввиду того, что многие годы эта проблема не была краеугольной не только для нашего министерства, но и всего хозяйства области и научных сообществ. Достигнуть результатов за один день, конечно, не удастся, но планомерное разрешение этой проблемы силами местных сельскохозяйственных предприятий поможет завтра области выйти совершенно на другой уровень развития этой отрасли.

Другая проблема связана с семеноводством. Оренбургской области давно пора отойти от использования некондиционных семян. Нужны денежные средства для приобретения других семян, чтобы в итоге получать качественное зерно и затем его сбывать. Сегодня в этом плане область находится в безнадёжной тупиковой ситуации, поэтому мы разрабатываем программу развития семеноводства, которое бы позволило получать достойный для рынка зерновой продукт.

Третья, глубинная, проблема кроется в сбыте местной продукции на рынках области. Мы должны позиционировать себя как экспортирующий регион. Министерство, в частности, должно непосредственно участвовать в создании дополнительных рынков сбыта, тем самым обеспечивая работу сельскому населению, формировании оптимальных цен на жизненно важные продукты, товарообороте и развитии предприятий.

Мы надеемся, что государство в лице Оренбургской области поможет нам в разрешении всех этих проблем. В связи с этим мы несколько изменяем структуру министерства, функциональные обязанности некоторых отделов с тем условием, что под нашу ответственность попали еще лесное и охотничье хозяйства. Исходя из обозначенных трудностей, мы и будем строить политику нового министерства. Сегодня мы формируем правовой отдел министерства — до этого здесь работал один юрист. Первый замминистра Виталий Левахин лично будет курировать работу этого отдела. Тем самым мы будем помогать нашим местным сельхозтоваропроизводителям, попавшим в плен к контролирующим органам. Мы должны четко понимать, как нам необходимо защищать оренбургских производителей. Бесспорно, если предприниматель нарушил закон, его надо наказать, но в то же время мы должны защитить его от бесчисленного количества проверок, если он добросовестно работает. Тем более, сегодня разговоры об административных барьерах ведутся на разных уровнях, а это значит, что в обществе

задумались над нависшей угрозой, и появились первые симптомы того, что с этими барьерами надо бороться. Это, в том числе, одна из сторон деятельности нашего учреждения, которую мы будем отрабатывать.

Сегодня министерство будет самосовершенствоваться, выполняя несколько основных функций: способствовать росту производства, обеспечивающего нормальную жизнь городского и сельского населения, развитию рынков сельскохозяйственной продукции, быть законодателем мод в плане внедрения новых технологий и подходов в производстве и сельском хозяйстве, а также выступать защитником нашего крестьянства.

Юрий Калужный, министр природных ресурсов, экологии и имущественных отношений Оренбургской области:

- В прошлом году министерством вместе с муниципальными образованиями области была проделана большая работа по землеустройству государственных земель сельскохозяйственного назначения. В ближайшие месяцы должна быть завершена их постановка на государственный кадастровый учет. Речь идет о более чем 800 тыс. га.

Кроме того, в связи с реоргани-



зацией министерства путем слияния с Комитетом по охране окружающей среды и природных ресурсов Оренбургской области в новом учреждении на первый план вышли экологические проблемы и вопросы обеспечения рационального и эффективного природопользования. Так, в ближайшее время планируется создание межведомственной рабочей группы для подготовки материалов по проблемам сохранения экосистемы бассейна реки Урал к VI российско-казахскому форуму межрегионального сотрудничества с участием глав государств и очередному заседанию Межправительственной комиссии.

Немаловажным остается вопрос о содействии в решении проблем национального парка «Бузулукский бор».

Для более эффективной работы нового министерства необходимо усилить контроль за соблюдением пользователями недр действующего законодательства и безлицензионной добычей общераспространенных полезных ископаемых на территории области, проработать меры по более эффективному управлению областной собственностью и повысить информационную доступность и открытость деятельности структуры путем создания собственного интернет-сайта. Это далеко не полный перечень планируемых направлений работы министерства. Окончательное видение данного вопроса будет сформировано после завершения реорганизации учреждения и более тщательного анализа работы подразделений с учетом изменения ряда полномочий отделов.

Беседовала Виктория Чирва.

Новый председатель правительства на одной из встреч с журналистами пообещал абсолютную открытость чиновников высшего звена. Но не тут-то было! Новым министрам мы задали всего два вопроса... Количество звонков, превысившее все мыслимые пределы, длительные переговоры с секретаршами, официальные запросы... В итоге мы так и не пообщались со всеми, с кем задумали.

В частности, Александр Константинович Мелихов, перебравшийся из родного Оренбурга в столицу, передал своему секретарю после того, как наш запрос пролежал у него 2 недели на столе, что лично займется этим вопросом тогда, когда у него будет время. То есть никогда: Москва сразу же поглотила бывшего местного чиновника, оставив его оренбургские проблемы в провинции.

Высшее руководство недавно озвучило: хватит работать по старинке, пора переходить на общение с помощью современных технологий. И предложило журналистам не отправлять факсы чиновникам, а воспользоваться услугами интернет-приемной правительства, расположенной на портале органов государственной власти «Оренбуржье» по адресу: www.orenburg-gov.ru. Ответ, как было обозначено председателем правительства на встрече с журналистами, должен прийти в течение 2-х дней. Обрадовавшись нововведению, мы решили воспользоваться данной услугой. Но вновь встретили препятствие: еггор – ошибка. Обратившись в техническую службу поддержки сайта «Оренбуржье», выяснили, что работа в этом направлении уже ведется. Ведется она уже в течение двух с половиной недель... Получается, Грачева подставили?

Как такими темпами осуществлять цепочку «власть – СМИ – общество», остается для нас загадкой!



Умнее чем кризис

Кризис – явление со всех сторон противоречивое и воспринимается населением по-разному. Для кого-то трудные времена – просто повод напиться, а для кого-то, как оказалось, – учиться. На самом деле, кризис вовсе не обязательно несет с собой только стагнацию и разрушение. Новые условия – время осуществления нового витка развития. Многие крупные и уважаемые сегодня компании поднялись именно в таких условиях, заняв пустующие рыночные ниши (например, кондитерская фабрика «Коркунов»). Путь к развитию лежит сегодня через обучение. Посмотрим же, что сегодня происходит на рынке бизнес-образования, и подтвердится ли наша теория о кризисе, как поводе построить свой бизнес.

Учиться никогда не поздно

Как показало наше исследование, спрос на рынке образовательных услуг Оренбурга с наступлением кризиса не уменьшился, хотя и не очень-то возрос. Но некоторые эксперты прогнозируют его увеличение в ближайшем будущем по отдельным направлениям обучения. «Кризис наступил в период бурного роста рынка образования в Оренбургской области. Сейчас спрос не сокращается и интерес устойчив. Значит, кризис не разочаровал людей в обра-

зовании, и после оживления экономики рынок образовательных услуг продолжит расти. Хотя различные сегменты рынка данных услуг и даже различные программы имеют разную востребованность», – прокомментировала ситуацию Татьяна Перко, замдиректора филиала по обучению ДО «Оренбургский» ООО «Компания «БрокерКредитСервис» (о том, какие именно сегменты рынка образовательных услуг будут наиболее востребованы, мы поговорим чуть позже). Аналогичного мнения о поведении рынка придерживается и директор ООО «Центр обучения

«Деловая инициатива» Оксана Мокроносова: «Для руководителей компаний не секрет, что если они остановились в развитии, то они не стоят, а отступают назад. Поэтому спрос на бизнес-обучение есть и он будет всегда! Экономить на обучении – то же самое, что экономить на здоровье... Что же касается экономического кризиса, то это лучшее время для оценки активов, перестройки бизнес-процессов с целью повышения эффективности работы компании. В этот период некоторые работают по инерции и «переживают трудные времена», а другая часть руководителей компаний использует это время, как возможность развиваться и завоевывать рынок».

Рынок образовательных услуг в Оренбурге еще совсем молод. «В настоящее время практически не осталось компаний, сотрудники которых не знают, что такое семинар или тренинг. Хотя пять лет назад, когда мы пришли на рынок бизнес-образования, тренингов/семинаров было мало и ориентированы они были на психологический аспект», – рассказывает Оксана Мокроносова. Сегодня же, по ее словам, на этом рынке очень много игроков, но очень мало из них являются действительно профессионалами.

Культпросвет

Кто же чаще всего посещает образовательные курсы и с какой целью?

Во-первых, следует отметить, что образовательные центры предоставляют услуги двум основным категориям обучающихся: это индивидуальные и корпоративные клиенты. Очевидно, что представители этих двух групп преследуют разные цели: первые — личное саморазвитие, вторые — развитие корпоративное, первые садятся за парту потому, что они так хотят, а вторые — потому что надо.

Сегодня к профессиональной подготовке руководителей предъявляются высокие требования. «Клиентами образовательных центров становятся компании, руководители которых не на словах, а на деле занимаются развитием бизнеса, понимая, что без постоянного получения информации быстро «теряет форму» не только руководитель, но и сотрудники», — считает Оксана Мокроносова. То есть для компаний повышение квалификации сотрудников сродни обновлению основных фондов, рассматривается как процедура, необходимая для развития бизнеса и победы в конкурентной борьбе.

Что касается физических лиц, то здесь контингент, конечно, гораздо более пестрый: от любопытных студентов до активных пенсионеров. «Американские психологи любят оперировать понятием «синдром топ-пенсионера». Речь о человеке, который, привыкнув выкладываться на работе, неожиданно оказывается не у дел и пытается хоть чем-то себя занять», — рассказывает Татьяна Перко. Хотя услугами образовательных центров пользуются не только еще или уже безработные граждане, но и занятые на основном рабочем месте. Основной целью работающих граждан является дополнительное извлечение дохода, который они могут получить, обладая знаниями о фондовом рынке, например. Помимо этого, немаловажным фактором, способствующим пополнению армии слушателей образовательных курсов, является наличие избытка свободного времени у потенциальных студентов. За парту садятся в том числе и те, кто раньше об этот вовсе не задумывался, пока ситуация на рынке труда не изменилась: «Посещение наших курсов — довольно частое решение для тех, кто остался в кризис без работы. Желających учиться даже больше, чем в «спокойные» времена», — комментирует Татьяна Перко.

Не столяры мы и не плотники

Какие направления обучения в основном предлагаются деловыми центрами? Самые популярные остаются неизменными — экономическое, финансовое, юридическое и т. п. В сфере экономики наращивают популярность курсы, посвященные фондовому рынку, операциям с ценными бумагами, поскольку клиенты бизнес-школ рассматривают эти направления как потенциально прибыльный вид деятельности, не требующий практически никаких финансовых вложений.

Таким образом профиль бизнес-школ — отрасли знаний, связанные с движением денежных, кредитных и финансовых ресурсов, что, по сути, представляет собой поле деятельности экономиста. Однако, как замечает Татьяна Перко, в настоящее время на рынке труда наблюдается переизбыток специалистов данного профиля. Это вызвано, конечно, не столько активностью бизнес-школ, сколько мощными социальными тенденциями, существовавшими в конце 1990-х — начале 2000-х годов, когда образование в сфере экономики и юриспруденции считалось более предпочтительным, чем техническое.

Тем не менее по прошествии времени мы имеем существенный перекос предложения на рынке труда в сторону гуманитарных профессий, а спроса — в сторону технических. «По статистике наблюдается 25-30-процентное сокращение количества поступивших на программы MBA в России. Сократился спрос и со стороны корпораций, и со стороны частных. Возникшую проблему бизнес-школы решают по-разному. Одни расширяют продуктовую линейку, увеличивая количество специализаций. Другие вводят укороченные программы», — оценивает ситуацию Татьяна Перко.

Кроме того, по замечаниям другого нашего эксперта Оксаны Мокроносовой, в области бизнес-образования настало время переоценки стандартов. Привычная система обучения, которая ранее воспринималась как норма (часто обучение сводилось к полезному развлечению), теперь становится избыточной и неэффективной. На сегодняшний день краткосрочных раз-

ных тренингов недостаточно, необходимо формирование более долгосрочных программ и внедрение образовательных проектов, включающих многократные семинары и тренинги в течение длительного периода времени.

Что почем и зачем

Информацию о стоимости курсов обучения деловые центры, как правило, не предоставляют, но можно предположить, что комплексное обучение каждого специалиста обойдется компании в сумму, исчисляемую десятками тысяч рублей.

Ценообразование на рынке краткосрочного бизнес-обучения в России базируется на нескольких факторах: происхождение тренера, тематика курса, тип клиентов, уровень платежеспособности в конкретном регионе, уровень в организационной иерархии участников, место проведения тренинга, форма организации тренинговой компании и не в последнюю очередь, умение вести переговоры по поводу цены.

В оренбургских центрах обучения стоимость также определяется несколькими факторами. По мнению Оксаны Мокроносовой, в этот перечень входят следующие пункты: предварительное изучение бизнес-процессов заказчика, его кадровых потребностей, уровня подготовки обучаемого персонала, оценка эффективности от проведенного тренинга, а также условия, созданные во время работы.

По некоторым оценкам, средняя стоимость базовых, типичных тренингов по продажам, качественному обслуживанию, сервису, деловому общению и т.д. снижается. В первую очередь, это связано с тем, что тренеры, которые работают на себя (и компании, состоящие из одного-двух тренеров), очень сильно демпингуют и тем самым понижают уровень цен на рынке. А именно они проводят значительную часть типовых тренингов. Крупные же компании работают с крупными заказчиками, для которых повышение цен на обучение сотрудников не является значительным фактором, т.к. плата тренинговым компаниям — это очень малая доля в структуре их расходов. Впрочем, в настоящий момент многие компании вводят практику объявления тендеров на корпоративное обучение.

Рынок бизнес-образования в России: текущее состояние и перспективы

В августе 2008 г. агентство DISCOVERY Research Group завершило очередное исследование рынка бизнес-образования в России.

Экспертные оценки объема рынка по итогам 2007 г. колеблются в диапазоне от 1 до 1,5 млрд долларов. Столь значительный разброс в оценках вызван, в первую очередь, закрытостью тренинговых компаний, не желающих озвучивать свои подлинные обороты.

Что касается территориального распределения оборота компаний, предоставляющих услуги бизнес-образования, то от 50% до 70% приходится на Москву, около 15% – на Санкт-Петербург и 15-20% – на другие города. Вместе с тем, региональный рынок бизнес-тренингов растет намного более высокими темпами, чем столичный.

Активная региональная экспансия тренинговых компаний на сегодняшний день является одной из основных тенденций тренингового рынка. По структуре проводимых тренингов региональная ситуация напоминает столичную 2-3 года назад: лидирует обучение продажам, за ним по популярности следуют тренинги менеджерских навыков, тренинги по командообразованию и специализированные курсы. При этом структура спроса становится все более сложной: расширяется продуктовая линейка, к обучению привлекаются новые группы персонала. Обучение менеджеров среднего звена и руководителей отделов – одно из наиболее интенсивно развивающихся направлений бизнес-тренингов.

Учение – свет?

Сегодня некоторые специалисты от образования заговорили о так называемом «проклятии компетенции». Это относительно новое явление, проявившееся в последние годы, которое заключается в том, что современные программы бизнес-обучения фактически возвращают шаблонных специалистов, не способных решать нестандартные задачи и действовать в форс-мажоре.

Примером тому служит распространенный бизнес-курс МВА. Не секрет, что корочка об окончании МВА в современном мире стала своеобразным пропуском в ведущие компании. Специалисты с этим дипломом могут претендовать на

лучшие должности, лучшие зарплаты и большее количество льгот. И это в какой-то степени закономерно: полученное образование (по крайней мере в знаменитых американских школах бизнеса) гарантирует, что выпускник обладает солидным багажом знаний. А в наш век информации кто владеет знанием, тот владеет миром.

Специалисты, получившие лучшее образование, обладающие большим опытом работы и много лет успешно продвигающиеся по карьерной лестнице, в какой-то момент начинают сами верить в свою непогрешимость. И в этот момент они как никогда уязвимы. Яркий пример: согласно западной

Популярные сферы бизнес-образования (%)

- Финансы, бухгалтер, аудит – 16,39;
- маркетинг – 13,66;
- логистика – 8,74;
- управление людскими ресурсами – 8,47;
- сервис (гостиничный, ресторанный, туристический) – 7,92;
- электронная коммерция – 7,1;
- международный менеджмент, ВЭД – 6,01;
- общий менеджмент – 6,01;
- стратегический менеджмент – 5,46;
- менеджмент информационных технологий – 4,64;
- экономика – 4,64;
- торговля (коммерция) – 3,28;
- другое – 7,65.

статистике, пожарные десантники чаще всего погибают или получают увечья на десятый год работы. Именно тогда они начинают думать, что видели все.

Также и современные управленцы. Через несколько лет успешной работы они с легкостью решают задачи, с которыми сталкиваются постоянно, но при этом становятся менее восприимчивыми к новой ин-

формации. И когда происходит непредвиденное, они просто теряются: на бизнес-курсах подобные ситуации не рассматривались, а принимать рискованные решения в условиях неопределенности они уже давно разучились, всегда действуя по проверенному шаблону.

Кризис в образовании или... из-за образования?

В феврале в Москве прошла конференция «Экономическое и бизнес-образование в России: проверка практикой», участники которой отметили, что данные направления образования не соответствуют требованиям времени. При этом в ближайшие годы эксперты прогнозируют изменение содержания образовательных программ. Изменение экономической ситуации требует от системы образования коррекции существующих программ обучения с учетом текущих обстоятельств. Однако в реальности любая система образования достаточно инертна, и процессы формирования программ обучения практически идут с задержкой. С другой стороны, экономические кризисы не новы, и известны классические методы подготовки управленцев в таких ситуациях. Сейчас процесс подготовки и переподготовки кадров становится значительно более динамичным.

Особенностью российской школы экономического образования является стремление научить студентов понимать сущность экономических процессов и их последствия, и лишь затем – пользоваться неким инструментарием, в то время как в западных школах именно инструментарий уделяют слишком много внимания. Экономическое образование, по мнению некоторых экспертов, сродни прецедентному праву. Именно ошибочное применение ограниченного количества экономических моделей привело к всеобщему краху финансовой системы. При использовании только эконометрических моделей для анализа и оценки перспектив развития финансового рынка, что является характерной чертой западных экономических школ, эти про-

гнозы становятся похожими на метеопрогнозы. Причем прогнозисты иногда забывают смотреть в окно.

Рассматривая тенденции экономического образования в перспективе 2009-2015 гг., эксперты считают вероятным возврат интереса к антикризисному управлению. Скорее всего, перечень специальностей и их названия не изменятся, но может измениться содержание образовательных программ по этим специальностям. Это сопряжено, во-первых, с новыми требованиями времени, а во-вторых, в связи с приобретением вузами некоторой академической свободы с принятием новых образовательных стандартов.

Елена Лукина.

Программа-бренд

МВА - бесспорно, "раскрученный" бренд или даже культовый символ мирового рынка образования. В западной предпринимательской среде данная аббревиатура символизирует "головокружительный карьерный рост и умопомрачительный успех" (так описывается эта программа на сайте одной из западных бизнес-школ). Оттуда же: "Безработный выпускник МВА - это нонсенс. Выпускник МВА, прозябающий на плохой, низкооплачиваемой должности, - еще больший нонсенс". На Западе распространена легенда о том, что выпускник хорошей бизнес-школы уже на своей первой (после получения диплома МВА) работе получает не менее 100 тыс. долларов в год.

Заметим, как и в случае с любым другим брендом, связанные с МВА ассоциации далеко не всегда соответствуют действительности. Бесспорно одно: данная программа во всем мире считается высшей ступенью бизнес-образования, открывающей возможности для развития карьеры. По сути, МВА - магистратура для людей, ранее получивших высшее образование и ставших менеджерами, минимум, среднего звена. Эта программа дает дополнительное образование, знания и навыки в области менеджмента, финансов и маркетинга. На ее занятиях учат грамотно принимать управленческие решения и выстраивать стратегию бизнеса. У МВА есть еще одна особенность, которая, собственно, и отличает ее от других программ бизнес-образования, - метод case study, то есть детальный разбор реальных ситуаций, в которых оказывались разные компании.

Помощь в решении кадровых проблем

Кадры решают все - эта фраза остается актуальной и сегодня, ведь для осуществления хозяйственной деятельности предприятий различных форм собственности необходимы квалифицированные кадры. Жизнь на месте не стоит, технический прогресс движется вперед, шлифуется законодательство и вносит свои коррективы в работу.

С момента своего создания ТПП Оренбургской области способствует и оказывает помощь предпринимателям в различных сферах их деятельности, проводит семинары, совещания, конференции, круглые столы, деловые миссии. При палате действует учебно-деловой центр, осуществляющий лицензированную деятельность по дополнительному образованию - профессиональной переподготовке, повышению квалификации и стажировке работников и специалистов различных отраслей промышленности, имеющих среднее и высшее специальное образование.

Благодаря тому, что центр является подразделением палаты, он находится в курсе насущных проблем предприятий-членов ТПП, которых сегодня насчитывается более 500. Это большие и малые промышленные предприятия, организации различных форм собственности, предприниматели. Конечно, кадровая проблема у них стоит по-прежнему остро.

Сегодня необходимо расширять связи вузов с работодателями, корректировать программы обучения под конкретные производства. На 4-5-х курсах обучения нужно переходить от «широкого профиля» к более узкой специализации. Государство, инвесторы, родители тратят большие деньги на обучение студентов, а кадровый потенциал после окончания вуза зачастую остается невостребованным на рынке труда. Вот и приходится молодым людям переквалифицироваться, переучиваться, чтобы как-то трудоустроиться.

В решении этой проблемы необходи-

мо сконцентрировать усилия всех заинтересованных организаций - предприятий, вузов, министерств правительства области, Торгово-промышленной палаты, Союза промышленников и предпринимателей, Общественной палаты. Для этого нужно вести постоянный мониторинг, оказывать поддержку как высшей школе, так и производству в рамках областной целевой программы подготовки кадров, в которой предусмотрена и финансовая поддержка всех участников процесса.

Учебно-деловым центром постоянно проводятся обучающие семинары и курсы повышения квалификации по пятнадцати направлениям, в числе которых обязательные программы и программы по интересам. Приоритетными сегодня являются: профессиональная подготовка лиц на право работы с опасными отходами, обучение охране труда, актуальным вопросам предпринимательской деятельности, кадровым вопросам, электромагнитной безопасности, формированию экологической политики и изменению в природоохранительном законодательстве РФ, по работе в условиях действия ФЗ «О техническом регулировании», по вопросам бухгалтерского учета и налогообложения, по основам интеллектуальной собственности, организации и проведению конкурсных торгов, по пожарно-техническому минимуму, а также семинары-тренинги по психологии успешного управления. Проводятся дистанционные семинары и видеоконференции в режиме ОНЛАЙН.

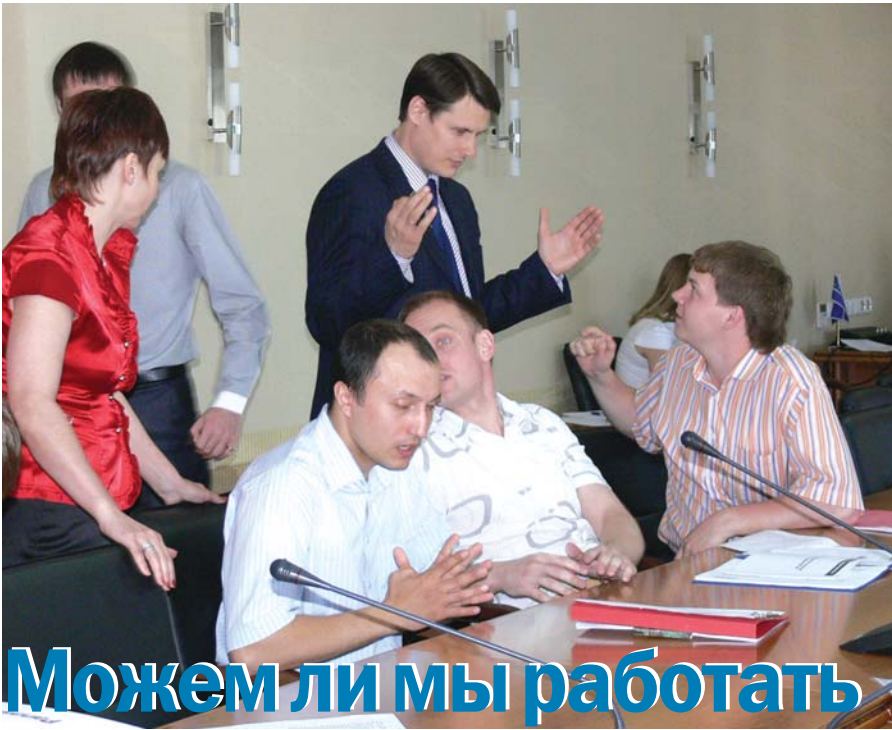
Учитывая пожелания постоянных слу-

шателей семинаров - специалистов в области размещения заказов для государственных нужд, учебно-деловой центр совместно с Поволжской академией государственной службы имени П. А. Столыпина предоставляет возможность повышения профессионального уровня без отрыва от производства по программе «Управление государственными и муниципальными заказами». Обучение с использованием дистанционных образовательных технологий ведется без отрыва от производства и, по сравнению с очной формой обучения, позволяет более чем в 2 раза минимизировать затраты бюджетных средств и эффективно использовать рабочее время.

По итогам обучения слушателям вручается Свидетельство государственного образца о повышении квалификации с занесением в государственный реестр.

С целью активизации работы по внедрению СМК на предприятиях области ТПП пропагандирует идеи качества в регионе, проводит семинары по заявкам предприятий, оказывает консультационную помощь по вопросам качества, а также участвует в организации мероприятий и программ, связанных с продвижением идей качества совместно с органами местного управления. Одним из главных преимуществ в работе учебно-делового центра перед другими обучающими организациями является привлечение к обучению местного кадрового интеллектуального потенциала, что заслуживает внимания и поддержки со стороны органов власти всех уровней. Мы готовы оказать квалифицированную помощь в переподготовке кадров по всем направлениям хозяйственной деятельности. Обучение проводят ведущие специалисты - практики различных министерств и ведомств, ученые и преподаватели вузов Оренбурга. Высокому рейтингу центра способствует обширное информационное пространство системы ТПП РФ.

В. Дорогин, директор УДЦ ТПП ОО



Можем ли мы работать как японцы?

ОАО «Оренбургэнергосбыт» уже три года позиционирует себя как компания, внедряющая японскую модель управления. 2 июня 2009 года на предприятии успешно завершилась программа обучения менеджеров по методике «кайдзен», что в переводе с японского языка означает «совершенствование».

Все средства и методы улучшения деятельности в рамках кайдзен и «бережливого производства» («здесь», «сейчас», «без денежных средств») основаны на здравом смысле и направлены на наиболее удобное выполнение качественной работы. Наверное, по этой причине ловишь себя на мысли, что участники проекта в принципе рассказывали то, что все давно знают. Например, что на рабочем месте должен быть порядок. Но одно дело знать, а другое – грамотно применять и ежедневно следовать этим принципам. По сути, названные аксиомы всем известны, но мало кто использует их постоянно и систематически.

Бизнес-образование даже в сложных экономических условиях является важной составляющей развития любого предприятия.

С самого начала существования компании «Оренбургэнергосбыт» руководством была поставлена цель непрерывного развития сотрудников и, соответственно, самого предприятия. В 2006 году были проведены сессии по разработке стратегии компании на 5 лет, где изучались основы японской модели управления, были освоены инструменты анализа и прогнозирования. Это позволило на основе глубокого анализа текущей ситуации разработать стратегию основных и вспомогательных процессов на ОАО «Оренбургэнергосбыт», а также общекорпоративную стратегию. В том же году компания участвовала в Президентской программе подготовки управлен-

ческих кадров и кадрового резерва, много внимания уделяла реализации принципов «Toyota-менеджмента». В 2007 году началась работа по внедрению системы менеджмента качества, что позволило разделить основные и вспомогательные бизнес-процессы, построить бизнес-модель компании.

В течение 2007-2008 годов ОАО «Оренбургэнергосбыт» организует корпоративные программы, где сотрудники и топ-менеджеры компании получают знания, тренируют умения использования инструментов «бережливого производства». Так, был проведен семинар для топ-менеджмента по системе «5S», тренинг по изучению инструментов концепции «6 сигм» (это адаптированный вариант «бережливого производства»).

Сейчас завершилась программа обучения подготовки кайдзен-специ-

алистов и внутренних тренеров. Первые будут непосредственно реализовывать инструменты «бережливого производства» в процессах предприятия, вторые – вовлекать и обучать остальных сотрудников методам внедрения японской модели управления.

Так что же такое «кайдзен»? В японском языке это слово означает «непрерывное совершенствование». Исходя из этой стратегии, в процесс совершенствования вовлекаются все – от топ-менеджеров до рабочих, причем ее реализация требует относительно небольших материальных затрат. Философия кайдзен предполагает, что наша жизнь в целом (трудовая, общественная и частная) должна быть ориентирована на постоянное улучшение.

Хотя усовершенствования в кайдзен невелики и постепенны, через некоторое время их внедрение дает поразительные результаты. Философия кайдзен во многом объясняет, почему японские компании не останавлива-

ются в своем развитии. Например, западный менеджмент больше подвержен инновациям – масштабным изменениям для достижения технологических прорывов, ориентирован на новейшие концепции менеджмента и производственные технологии. Инновации предполагают кардинальные изменения, на которых сосредоточено основное внимание. «Кайдзен же процесс нередко прозаичный и не бросающийся в глаза. Однако инновация подобна одиночному выстрелу, и ее результаты часто неоднозначны. В то время как процесс кайдзен, основанный на здравом смысле и малых затратах, обеспечивает неуклонный прогресс, который оправдывает себя в долгосрочной перспективе», – помогла разобраться с отличием между восточными и западными подходами Ирина Утробина, ведущий тренер

московского центра обучения «Орг-Пром». Он специализируется на реализации методик кайдзен и «бережливого производства» на конкретных предприятиях.

Программа подготовки кайдзен-менеджеров в ОАО «Оренбургэнерго-сбыт» стартовала с мая прошлого года и рассчитана была на 5 сессий. Это были не только привычные лекции, но и различные семинары, презентации, конференции, стажировки и мощный блок по самообучению.

«Естественно, поначалу многие задавались вопросом: «Зачем это нужно?», - вспоминает начальник отдела управления персоналом ОАО «Оренбургэнерго-сбыт» Ирина Кощеева. - Наша компания стремится к эффективному ведению бизнеса, снижению производственных и управленческих потерь и оптимизации бизнес-процессов. Все это невозможно без знания определенных как теоретических, так и практических навыков. Хочу отметить, что программа подготовки кайдзен-менеджеров уникальна: среди сбытовых компаний, да и среди предприятий сферы услуг, мы первопроходцы, особенно в части подготовки внутренних тренеров. Таким образом, изучение и внедрение «бережливого производства» и концепции кайдзен в компании рассматривается как актуальное направление работы, позволяющее через непрерывное совершенствование бизнес-процессов повышать эффективность деятельности компании в условиях конкурентного рынка».

«В итоге мы хотим получить специалиста, который владеет инструментами Лин, тренеров, которые сами будут обучать персонал компании полученным знаниям. В качестве выпускной работы предполагалась реализация кайдзен-проекта, направленного на анализ работы конкретного участка компании, что блестяще в массе своей выполнили наши сотрудники», рассказала Ирина Сергеевна.

Сами участники проекта (их 18 человек) признаются, что обучение кайдзен стало поводом по-иному взглянуть на деятельность компании. Юрий Рябов, начальник технической службы ОАО «Оренбургэнерго-сбыт», прошел обучение от начала до конца, представив успешный кайдзен-проект, направленный на уменьшение

количества некачественно снятых показаний электрических счетчиков и совершенствование работы между клиентами-сетевыми компаниями, отвечающими за снятие показаний счетчиков, и ОАО «Оренбургэнерго-сбыт», тем самым, снизив число нега-

тивных рекламаций со стороны потребителей. «Все реально реально реализовать!», - считает

он, и его проект уже формализуется в виде инструкции для сотрудников и стандартизируется на предприятии. «Я считаю, что нужно постоянно совершенствоваться, чтобы быть в курсе всех нововведений», - сделал вывод для себя молодой начальник технической службы.

Заместитель начальника клиентского отдела Западного филиала ОАО «Оренбургэнерго-сбыт» Людмила Степанова рассмотрела текущее состояние процесса продажи электроэнергии бытовым потребителям и решила внести изменения, которые помогут сократить потери времени на заключении договоров с клиентами. Введенные изменения позволяют сократить затрачиваемое время сотрудников предприятия до 7,5 раз, тем самым реализовав принцип экономии и оптимизации затрат в ОАО «Оренбургэнерго-сбыт». «Мы еще улучшим процесс взаимодействия с клиентами, лишней раз, не отрывая их от работы. Для этого достаточно полностью подготовить и отправить им (один раз) на согласование весь пакет документов, необходимый для заключения договора», - пояснила собеседница. Людмила Степанова благодарна бизнес-тренерам: «Новые умения и навыки жизненно необходимы для производства, так как те инструменты, которым нас обучили преподаватели кайдзен-проекта, полезны для анализа текущего состояния деятельности компании и составления целевых карт. Без нововведений мы не сможем ни провести эксперименты в компании, ни улучшить состояние деятельности, тем более добиться лучших результатов. Хочется сказать огромное спасибо преподавателям, потому они нян-

чили с нами как с детьми, помогая на каждом шагу. И теперь мы будем с уверенностью применять знания кайдзен на местах».

Управляющий директор ОАО «Оренбургэнерго-сбыт» Сергей Решетило высоко оценил кайдзен-проекты участников, заострив внимание собравшихся на том, что компания является клиентоориентированной, и подобная методика позволит максимально удовлетворить потребителя предоставляемыми предприятием услугами и продуктами:

- В современном менеджменте соединяют два метода управления: японский «бережливого производства» и американский «шести сигм». Это послужило поводом для возникновения новой технологии менеджмента, которая, обладая мощным синергетическим эффектом, наиболее конкурентоспособна на рынке менеджерских систем. Применение новых знаний позволяет повышать производительность бизнес-процессов, в том числе качество продукта или услуги, за счет снижения затрат. Это становится возможным при постоянном стремлении к совершенствованию и попытке работать все лучше и лучше.

«Кто не учится, тот теряет квалификацию» - этот девиз управляющего директора ОАО «Оренбургэнерго-сбыт» постоянно внедряется в сознание сотрудников компании и органично вплетается в общую политику компании.

Остается надеяться, что механизм кайдзен с его философией непрерывных улучшений бизнес-процессов, запущенный в стенах ОАО «Оренбургэнерго-сбыт», не даст сбоев, и все реальные проекты, разработанные с его помощью, будут поддержаны руководством и приведены к стандартным процедурам (как и задумывалось изначально). А это позволит неоднократно повышать эффективность деятельности компании в условиях конкурентного рынка.



Надёжные дома для комфортной жизни!

Новый многоэтажный кирпичный дом по адресу: пр. Гагарина, 27/1



Уральская строительная компания: **75-01-38**

Сдача: I квартал 2010 года

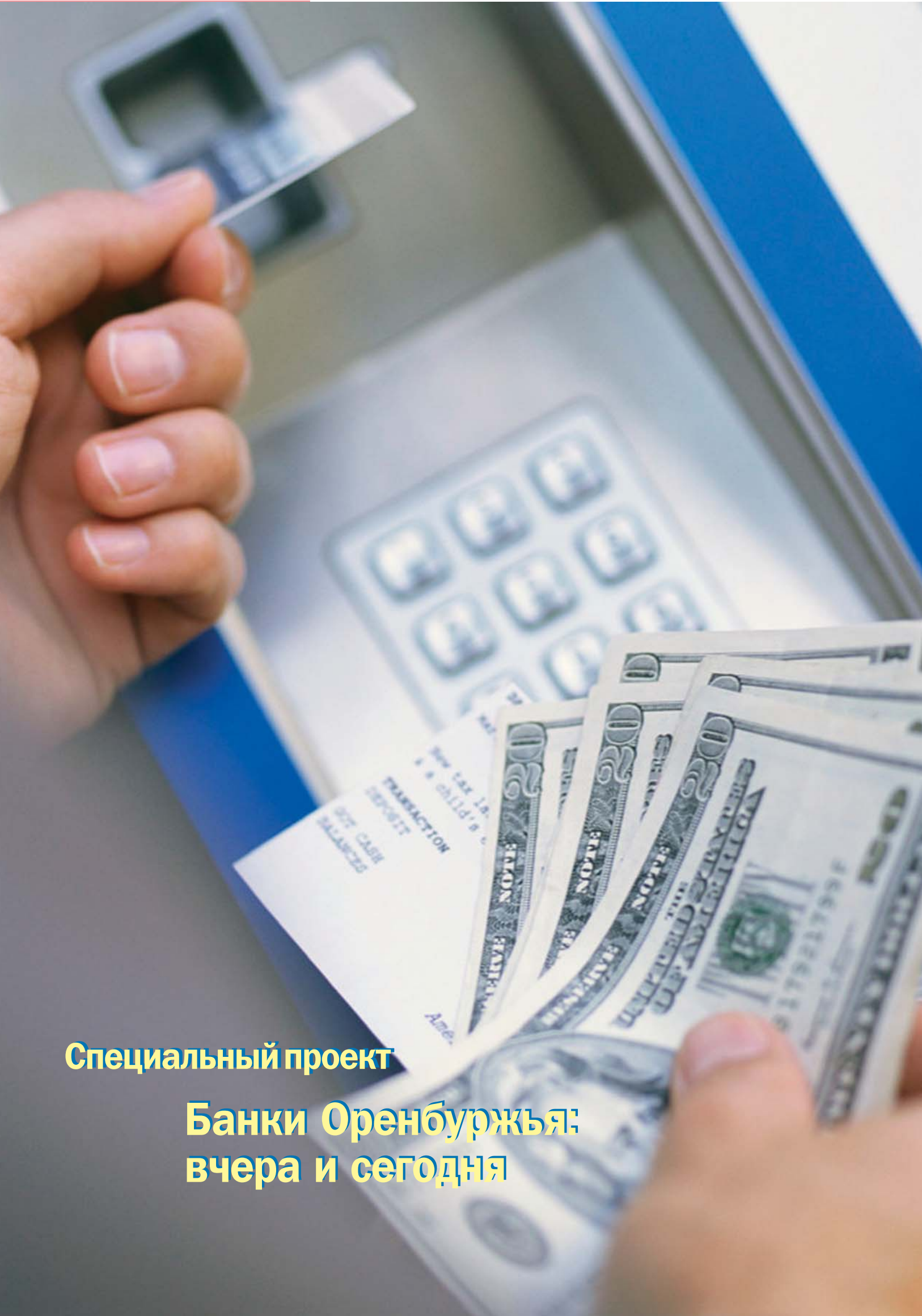
Возможна рассрочка при покупке 1-х, 2-х, 3-хкомнатных квартир*

***Престижный район
Развитая инфраструктура
Квартиры с видом на Урал***

*Площадь однокомнатной квартиры 43–50 м²

Площадь двухкомнатной квартиры 63–80 м²

Площадь трёхкомнатной квартиры 90–120 м²

A close-up photograph of an ATM transaction. A hand on the left holds a silver credit card, inserting it into the machine's slot. Another hand on the right holds a fan of US dollar bills, including several \$20 bills. A white receipt is partially visible, showing the words 'TRANSACTION' and 'DEPOSIT'. The background is a blurred view of the ATM's keypad and blue decorative panel.

Специальный проект

**Банки Оренбуржья:
вчера и сегодня**

КАК ЭТО БЫЛО

Под этой рубрикой мы решили открыть серию публикаций, повествующих о самом начале развития оренбургского бизнеса. Мы прекрасно понимаем (в том числе и благодаря активной работе пресс-служб), как сегодня живут оренбургские бизнесмены, какие проблемы испытывают, какими достижениями гордятся. Но уже мало кто помнит, что их волновало 15-20 лет назад, когда даже само понятие «бизнесмен» применялось исключительно при характеристике заграничных предпринимателей, а у нас только-только вставляли на ноги кооператоры. Когда малиновый пиджак и иномарка семи-

летнего возраста считались признаком успешности, а «крыша» была у всех, и это понятие не имело абсолютно никакого отношения к строительной сфере (такой вот странный первый прообраз проекта «Доступное жилье»).

Естественно, можно было поднимать газетно-журнальные архивы тех лет (что, кстати, мы с удовольствием сделали) и описать проблемы, среду, время, в которых приходилось вставать на ноги сегодняшним столпам оренбургского бизнеса. Но нам показалось интереснее этих столпов разговаривать, заставить «поностальгировать» (или наоборот, вздрогнуть от воспоминаний), тем более, что большинство из них сегодня процветают, а значит в 90-х выбрали верный путь.

В каждой сфере становление бизнеса происходило по-разному. Кого-то волны швыряли «мама не горюй», кто-то планомерно следовал заранее намеченному плану. Поэтому на наших страницах в ближайших номерах появятся представители разных профессий и бизнес-групп: банкиры, торговцы, строители, чиновники, руководители масс-медиа, производственники, лидеры индустрии развлечений. Критерий для них один — в 90-е эти люди занимали видное положение на оренбургском бизнес-олимпе, стояли у истоков формирования того или иного сегмента экономики нашей области. Им есть что вспомнить, а нам есть что у них спросить...



Открыть банк было легко. А вот выжить — трудно

Банковский сектор всегда был ключевым в любом обществе. «Кровеносная система» экономики, регулятор денежных потоков, гарант стабильности платежей — это все о ней. Нет сомнений, что сегодня банки на 99,9% эти функции выполняют. Но так ли было всегда?

Сегодня на страницах Финансово-экономического бюллетеня об истории развития новой банковской системы региона мы беседуем с председателем правления ОАО «БАНК ОРЕНБУРГ» Юрием Самойловым.

- Юрий Владимирович, начало 90-х годов: либерализация цен, рыночная экономика. А банковская система что из себя представляла? Ведь в СССР все время было несколько государственных банков, отвечавших за основные направления: Сбербанк,

Промстройбанк, Внешторгбанк. Почему вдруг возникла необходимость (или потребность) в частном банковском бизнесе?

- Начало 90-х — период, когда вся экономика России вошла в стадию приватизации и формирования частного капитала. В это же время были достаточно либеральными условия для создания коммерческих банков. Нормативная база Государственного банка была слабой, не отрегулированной, устаревшей, требования по достаточности капитала были минимальными... И банки росли, как грибы после дождя. Да и новый закон «О банках и банковской деятельности» существенно расширял возможности создаваемых кредитных учреждений.

Эта область деятельности привлекала новых специалистов, в основном с техническим образованием. Достаточно вспомнить Инкомбанк, Токо-банк,

возглавляемые технарями. Да, пришлось переучиваться, но банковская сфера стала интересной для многих. Тяжелее всего было работникам прежней банковской системы, ведь переучиваться всегда непросто. Но новые банкиры вряд ли могли справиться без «старой» гвардии. Например, когда мы взялись за создание оренбургского филиала «Электробанка», я пригласил своим замом Ирину Балову, бывшую управляющую Дзержинским отделением Промстройбанка. Я видел, как ей тяжело перестроиться, но её помощь была неоценима.

- А что, вот так вот легко было создать банк? Скинулись денег и...?

- Действительно, это было несложно. Например, по предложению наших первых крупных банкиров Щербакова и Канюченко, в Оренбурге был создан банк банкиров. Руководители крупней-

СПРАВКА ФЭБ

Юрий Самойлов — председатель правления ОАО «БАНК ОРЕНБУРГ», инициатор создания и председатель Ассоциации коммерческих банков Оренбуржья. В банковской системе с 1991 года. Возглавлял оренбургский филиал «Электробанка». В 1995 году по его предложению в Оренбурге на базе филиала был организован региональный самостоятельный «ОРТЭКБАНК». В 2001 году, после приобретения контрольного пакета администрацией Оренбургской области, этот банк получил новое название — «ОРЕНБУРГ».

ших кредитных организаций области скинулись по 50 тысяч рублей (а всего для открытия банка нужно было 500 000), и организовали собственный «Кора-банк». К сожалению, управляющая команда, нанятая нами, не справилась с задачами. В дальнейшем банк был приобретен ОАО «Сера», и сегодня мы его знаем под названием банк «Форштадт».

- И все-таки, банки открывались целенаправленно под крупные компании или просто группами коммерсантов?

- В основном, люди, получившие первоначальные накопления, искали способ их приумножить. Банковский бизнес в этом свете всегда выглядел привлекательно. А уже под желание открыть собственный банк привлекались профессионалы, чаще всего из государственного банковского сектора. В результате такой активности количество кредитных организаций к середине 90-х достигало 5000 (сейчас около 1200). Но наиболее стабильными были банки, имеющие серьезных учредителей в виде бывших министерств и ведомств. Нам повезло: учредителем «Электробанка» было Минэнерго, а значит, автоматически клиентами нашего филиала становились все энергетики области. Такие клиенты дали нам возможность оперировать серьезными остатками на счетах, увеличивая наше присутствие на кредитном рынке. Население в то время не рассматривалось как надежный источник пассивов.

Кроме того, обслуживание ключевых отраслей экономики давало нам возможность получать бланковые (беззалоговые) кредиты Центробанка. Но они были целевыми под проекты наших клиентов. Правда, приходилось не только контролировать финансирование

проектов, но и следить за ходом их реализации, вплоть до облета на вертолетах строящихся объектов, таких как, например, ЛЭП-500 - Ириклинская ГРЭС - Оренбург. Кстати, Сбербанк нас также кредитовал без обеспечения, доверяя нашей деловой репутации.

- Но ведь 90-е – это резкое увеличение афер в банковском секторе?

- Отношения между банками во многом строились на доверии. А вот среди клиентов мошенники попадались с завидной регулярностью. Бизнес рос, молодые предприниматели толпились в банках. Многие из них со временем превратились в солиднейших бизнесменов, партнерские отношения с которыми длятся до сих пор. Ну а другая часть кредитовалась в различных банках (пока давали), не задумываясь о возврате средств, и их долги росли, как снежный ком. Далее, чаще всего, следовало банкротство либо фирма просто пропадала вместе с долгами в никуда. Юридической защищенности у банков практически не было. Арбитраж был бесполезен, от правоохранительных органов также особой поддержки не получали. Но это шишки, которые необходимо было набить. Благодаря такому опыту мы совершенствовали свою систему работы с клиентами, ужесточали требования к заемщику, в результате чего приобрели сегодня ту надежность, которой гордимся. А вот те банки, которые вовремя не сумели изменить отношения к клиентам, не «подтянули» свою команду, к сожалению, сегодня уже не работают. Хотя в 90-е это были крупнейшие кредитные учреждения региона, в первую очередь «Южный Урал», Ладабанк и Внешторгрегионбанк. Из почти 20 региональных банков осталось только 9. Система жесточайшая, но она позволила выявить сильнейших.

- И кто же в этой суровой битве оказался в выигрыше?

- Наиболее быстрое развитие получили банки, сумевшие развить филиальную сеть. Причем не на уровне региона, а в федеральном масштабе. Региональные же банки могли выжить, или получив серьезных акционеров, или встав на путь объединения, укрупнения. К сожалению,



Вот так выглядел любой банк начала 90-х.

в Оренбургской области дальше разговоров об объединении дело не пошло. Наверняка, сыграли свою роль и амбиции крупнейших банкиров, да и областное руководство в то время не проявило настойчивости в этом вопросе.

- Какое отношение в регионе было к филиалам московских банков?

- Их было в то время немного. Открытию филиала способствовало либо наличие крупного клиента среди оренбургских предприятий, либо знание ситуации в регионе. Так, например, произошло с Инкомбанком, где в совете директоров был господин Грошев, орчанин. По его рекомендации в Оренбуржье открылся филиал.

А вот с филиалом «Электробанка», который возглавлял я, вышло наоборот. Неверные шаги московского руководства привели к существенному снижению устойчивости головного банка. Мы, видя всю картину, внесли предложение выйти из «Электробанка» и на базе оренбургского филиала создать Оренбургский банк топливно-энергетического комплекса. Как сейчас помню, собрались мы в кабинете главы области Владимира Елагина: сам хозяин кабинета, Р. А. Храмов, В. В. Николаев, Е. В. Чернышёв, В. А. Цыклер и я, все обсудили и договорились. Область получила 35% уставного капитала, остальное внесли энергетики и Облгаз. Газпром и нефтяники только подписали учредительные документы, но денег от них мы так и не дождались. 9 месяцев ушло на получение лицензии, за это время клиенты филиала «Электробанка» после индивидуальных бесед и ряда семинаров были переведены в новый, уже самостоятельный банк.

- А как в то время велась конкуренция, борьба за клиента? Была ли



ОРТЭКБАНК (сегодня Банк «ОРЕНБУРГ») десять лет назад.

война процентных ставок, тарифов на РКО?

- Безусловно, от конкуренции никому не денешься. Но в 90-е она была дикая. В прессу и через систему слухов запусклось столько негатива, непроверенной, лживой информации о работе конкурентов, что иногда даже не успевали на это реагировать. В частности, один из башкирских банков пытался таким образом утвердиться на орунбургском рынке: мол, все орунбуржцы уже банкроты, здесь только мы умеем профессионально работать. Всё это порождало взаимные претензии, которые мы периодически при встречах предъявляли друг другу. Но безрезультатно: банкиры люди все самодостаточные, гордые. В 1997 году на одном из совещаний я выступил с предложением создать организацию, объединяющую всех банкиров, чтобы сообща решать вопросы, возникшие перед системой, а также выработать определенный кодекс поведения. Меня поддержали коллеги-банкиры и руководство ГУ ЦБ РФ по Оренбургской области. При этом в Ассоциацию коммерческих банков Оренбуржья (АКБО) вошли не только местные кредитные учреждения, но и филиалы иногородних банков. С созданием ассоциации практически прекратилась бездумная, никому не нужная PR-война между коммерческими банками области.

Кстати, плоды тех договоренностей мы пожинаем до сих пор. Осенью, когда накатилa первая волна кризиса, мы собрались и с участием начальника ГУ ЦБ РФ по Оренбургской области Александра Васильевича Стахнюка договорились, что никто из орунбургских банкиров не будет комментировать ситуацию вокруг банков-конкурентов. Все понимали, что надо на корню пресечь возможную панику вкладчиков. Если бы люди начали забирать деньги из одного банка, пострадали бы все. И 10

лет назад, и сегодня орунбургские банкиры продемонстрировали, что умеют договариваться, несмотря на жесткую конкуренцию.

- В 90-е годы было ощущение, что именно банки играют главную роль в экономике страны. В банках были сосредоточены основные ресурсы, банки направляли все финансовые потоки, банки могли кредитовать, а могли и задержать платеж. Это ощущение всемогущества прошло и когда? И насколько болезненным было «похмелье»?

- Я не считаю банковскую систему локомотивом экономики. Да, у нас были (и есть) возможности предоставить начинающим предпринимателям стартовый капитал. Но говорить, что мы могли казнить, а могли и миловать – это перебор. Мы просто ещё не доросли до такого уровня. По капитализации по сравнению с Европой и Америкой мы уступаем в сотни раз. А денег в нашей стране гораздо больше в государственной казне, чем банковской системе. На западе же всё наоборот. Так что, нам есть, куда расти.

- Но реальные деньги были именно у банков. Кстати, именно тогда стали формироваться финансово-промышленные группы, поскольку у банкиров появилась возможность скупать промышленные предприятия...

- Я, да и уверен, мои коллеги также, и тогда, и сегодня ощущаем недостаток средств в региональной банковской системе. Мы, например, вряд ли смогли бы покрыть всю потребность орунбургских энергетиков в кредитных ресурсах. Так что мнение о безраздельном властвовании банкиров над всей экономикой – это миф.

- Кстати, Юрий Владимирович, признайтесь честно. Банкиров не обошли вниманием криминальные структуры, особенно активизировавшиеся в смутные 90-е? Как удавалось противостоять их проникновению в банковский бизнес?

- Попытки предложить незаконные способы получения кредитов были. Но нам, наверное, повезло в том, что у нашего банка изначально были такие серьезные учреждения «приближенных» банков о грозящем дефолте. Что касается нашего

ваться с ними никакой криминалитет не хотел. Поступали предложения по получению банком кредита в несколько миллиардов долларов под 2% годовых. Но 10% надо было сразу же отдать «благодетелям». Очевидная афера, которой мы достаточно красиво избежали. Заявили, что наш банк не настолько большой, чтобы «проглотить» такую сумму денег.



- Если отмечать вехи становления банковской системы области, то какие бы периоды Вы выделили?

- Первый этап – 1991-1995 годы: становление системы, этап проб и ошибок. Взаимодействие банков было минимальным, каждый работал сам по себе. Были сбои в системе РКЦ, очень нестабильный курс валют, гигантские доходности на рынке государственных ценных бумаг. Конец периода ознаменовался усилением негативных моментов. В связи с этим были введены новые нормативы работы банков, осуществлялось укрепление позиций Центрального банка, а ужесточение законодательства длится до сих пор.

Затем произошла стабилизация системы, которая была нарушена кризисом 1998 года. И уже с начала века банковская система области стала приобретать те черты, которые мы сегодня наблюдаем.

Сейчас банки в своем развитии делают акцент на качестве обслуживания клиента, на внедрении самых современных технологий, в том числе и компьютерных.

- А вообще кризис 1998 года сильно изменил систему?

- Этот кризис разложил все по полочкам, и слабым банкам пришлось уйти. Конечно, государство оказало сильное влияние на передел системы, в первую очередь, за счет предупреждения «приближенных» банков о грозящем дефолте. Что касается нашего



Главное банковское здание региона – ГУ ЦБ РФ по Оренбургской области.

банка, который также работал на рынке государственных ценных бумаг, то в очередной раз я доверился своей интуиции, и за два месяца до известных событий мы до минимума сократили портфель государственных облигаций, благодаря чему «ОРТЭКБАНК» прошел дефолт практически без потерь. Мало того, известие о том, что кризис на нас никак не сказался, позволило нам в течение короткого периода в 2-3 раза увеличить клиентскую базу.

- Стабильность системы зависит от слаженного взаимодействия всех ее участников: банкиров, предприятий-клиентов и физических лиц. Попытайтесь оценить, какие изменения в мировоззрении представителей каждой категории произошли за эти годы?

- С теми клиентами, которые находятся у нас на обслуживании больше 10 лет, все строится на взаимном доверии: быстро, слаженно, максимально просто. У них есть проблемы – мы их решаем в кратчайшие сроки. Что касается физических лиц, то хочу отметить рост доверия со стороны вкладчиков. Банку стали больше доверять. Даже осенью прошлого года, несмотря на общую нервозность, вкладчики «Банка ОРЕНБУРГ» не стали изымать свои средства. Да, мно-

гие средства в его обучение. Во-вторых, появились долгосрочные стратегии, не ориентированные на сиюминутную прибыль. Мы теперь четко понимаем, на что и сколько мы должны потратить сегодня, чтобы через несколько лет получить дополнительную отдачу от этих инвестиций. Именно поэтому «БАНК ОРЕНБУРГ» стал развивать систему дополнительных офисов по всей области. Мы вложились в здания, персонал, охрану, технологии. В будущем это даст нам увеличение прибыли в 2-3 раза. Стратегии на 5-10 лет уже не являются фантастикой, это реалии сегодняшнего дня. Пятнадцать лет назад планы даже на год выглядели мало-реальными.

- А что в 90-е годы было важно для банка: акционеры, личные связи, что-то еще? Сегодня – по-другому?

- Все что вы назвали – важно. Но сегодня банки становятся универсальными, доступными. И как бы хорошо я ни знал директора завода, если мой продукт неконкурентоспособен, если мои кредитные ставки выше, чем на рынке, а условия залога жестче, то никогда этот завод не будет клиентом моего банка.

- Заметно ли Вы выросли как банкир за это время?

- Мне сложно оценивать самого себя (за Юрия Владимировича оценку его деятельности дали профессионалы – см. материал «Признание заслуг» - прим. ред.). Хочу отметить, что выросла вся наша управленческая команда. Если раньше в банке работали всего 20 человек, и у нас были очень тесные взаимоотношения, то сегодня наш коллектив насчитывает почти 500 человек. Естественно, волей-неволей, приходится делегировать полномочия менеджерам по направлениям, оставив себе стратегические вопросы. Ответственность заставляет людей совершенствоваться и как профессионалов, и как управленцев.

- Так, когда легче было работать: сегодня, когда есть ресурсы, технологии, опыт, но и серьезная борьба за клиента, или 10-15 лет назад?

- Работать в нашей сфере всегда было тяжело. Неопределенность, отсутствие внятного законодательства прошлого века ничуть не легче, чем серьезная конкуренция нынешнего. У нас пусть не самый большой, но очень интересный сегмент работы – АПК, малый и средний бизнес, население, и мы эту нишу заняли твердо.

ПРИЗНАНИЕ ЗАСЛУГ

Юрий Самойлов признан победителем общественного конкурса на звание «Лучший банкир России»

Определение победителей проходит в несколько этапов. В течение года оргкомитет отбирает 100 российских банков, руководителей которых выдвигаются для участия в конкурсе. В финал проходят лишь 50 соискателей. И уже из их числа определяются имена 20 лучших банкиров. Одним из победителей по итогам 2008 года был признан председатель правления ОАО «БАНК ОРЕНБУРГ» Юрий Самойлов. Награду – диплом и специально изготовленный к этому событию памятный Знак – Юрию Владимировичу вручил президент АРБ Грегин Тосунян.

Согласно положению о конкурсе, критериями для принятия решения о победителях стали организаторские качества соискателя, степень надёжности возглавляемого им кредитного учреждения, достижения в области повышения стабильности банка и динамичность его развития, привлекательность и качество обслуживания клиентов, разветвлённость филиальной сети, реализация социальных программ.

В своём ответном выступлении Юрий Самойлов подчеркнул, что данная награда не является его личной заслугой – это результат кропотливой, напряжённой работы всего коллектива «БАНКА ОРЕНБУРГ».

Конкурс проводится с 2005 года. Его учредителями являются Экспертно-консультативный совет при председателе Счётной палаты РФ, Ассоциация российских банков, Ассоциация региональных банков России, ГК «Агентство по страхованию вкладов», Финансовая академия при Правительстве РФ, Издательский дом «Финансовый контроль» и федеральный журнал «Банковское право». Постоянно действующий Оргкомитет конкурса возглавляет председатель Счётной палаты РФ Сергей Степашин.

Редакция журнала поздравляет Юрия Самойлова с победой в конкурсе «Лучший банкир России» и с Днём рождения!

Искренне желаем Вам, уважаемый Юрий Владимирович, новых достижений, успешной реализации всего задуманного и дальнейшего динамичного развития банку, который Вы возглавляете.



гие звонили, приходили, консультировались. И... оставляли свои деньги у нас. А 15 лет назад вкладчика интересовали только высокие проценты, о надёжности мало кто думал. В той ситуации нам со своими 120-130% годовых по вкладам было тяжело конкурировать, например, с «Южным Уралом», предлагавшим 210%. Но мы то продолжаем успешно работать...

- Чем сегодня банковская система области кардинально отличается от банков 90-х: появились деньги, новые технологии, изменилась философия?

- Наверное, все это в комплексе. Стал гораздо квалифицированнее персонал, не зря мы вкладываем серьез-

Карты – в руки



Банковская карта – понятие столь же привычное, сколь и не полностью освоенное до сих пор подавляющим большинством. Почти каждый, скорее всего, уже обзавелся пластиковым кошельком, из которого он регулярно, как по мановению волшебной палочки, извлекает свою зарплату или стипендию. Но созданы ли карты исключительно как инструмент материализации получения посредством банкомата? Вообще-то, нет. Но тем не менее около 90% владельцев карт полагают, что именно для этого...

Игра вслепую

Такой чрезвычайно развитый на Западе сегмент банковских услуг как пластиковый бизнес в России начал приобретать осязаемые размеры только в конце 2005 – начале 2006 гг. Но, начиная с этого времени, поголовно все оренбургские банки начали осваивать карточный рынок со стремительностью, свойственной разве что первым советским пятилеткам. Прирост эмиссии банковских карт ежегодно составлял сотни процентов. В 2005 г. российские банки эмитировали 19,5 млн карт, в 2006 г. – уже 20,1 млн, а в 2007 г. был поставлен абсолютный рекорд: 28,7 млн карт – больше чем за 2001–2004 гг. вместе взятые! Но в 2008 г. уже 16 млн, поскольку последний квартал был периодом стагнации – 600 тыс. карт против обычных 7 млн за квартал. Таким образом, по состоянию на 1 января 2009 г. мы имеем в России порядка 119 млн банковских карт, соизмеряя эту цифру с проживающим на территории России населением получаем 0,82 карты на каждого человека. Это, к слову, очень мало по сравнению с Западом, где аналогичный показатель составляет порядка 3 карт на каждого гражданина.

Но постоите, почти 120 млн карт и почти 60% денежного оборота совершается наличным путем?! Да, действительно как-то несуразно получается, но тем не менее это так. Так в чем же дело? Дело в том, что денежная культура населения в области пользования банковскими картами, как петровские реформы, насаж-

дается сверху и носит добровольно-принудительный характер.

Рекордные объемы эмиссии приходятся на так называемые «зарплатные проекты», когда крупная организация или вуз заключает с банком договор об открытии счета на каждого сотрудника, на который будет начисляться его зарплата или стипендия. Для банков такие контракты выгодны, для фирм – тоже, а вот для многих работников плюсы карточного начисления зарплаты вовсе не очевидны, и для них очередь в бухгалтерию теперь просто сменилась очередью в банкомат.

При этом выбор того или иного обслуживающего банка – прерогатива исключительно работодателя, самого будущего владельца карты никто не спрашивает, клиентом какого банка он хотел бы стать. В конкурентной борьбе за администрирование особо крупных (как правило «министерских») зарплатных проектов используется даже политическое лоббирование.

Таким образом, почти слепое участие населения в банковских карточных играх говорит о несколько искусственном характере прироста эмиссии карт в нашей стране.

В Оренбурге в начале 2009 г. уже эмитировано 540 тыс. карт (!), то есть карта есть у каждого, если не брать в расчет маленьких детей и престарелых пенсионеров. Однако безналичный денежный оборот Оренбурга – это только 17% от совокупного обращения денег. То есть больше 90% держателей карт ими прак-

тически не пользуются.

Дебет/кредит

Существуют два основных вида пластиковых карт – дебетовые и кредитные. Первые позволяют вам безналичным способом рассчитываться своими деньгами за товары и услуги, а также совершать ряд других операций (например, обналичивание), а вторые предоставляют возможность делать все то же самое, только за счет средств банка, которые вам, конечно же, нужно будет вернуть.

Западный банковский сектор практикует именно кредитный пластиковый бизнес. Кредитка – это своего рода синоним наличных для западного человека. В России же, в 2008 г. общий объем эмитированных кредитных карт составлял, по самым смелым оценкам, 25–30 млн штук, то есть менее четверти от всего «пластика». По официальному же данным, эти цифры составляют соответственно 10 млн и 9%.

Отставание темпов прироста эмиссии кредиток объясняется просто: приобретение кредитной карты – осознанный выбор каждого человека и не носит массовый характер. Тем не менее в 2008 г. объем эмиссии кредиток увеличился на 58%, что обусловлено переориентацией банков с экспресс-кредитования на кредитный пластик в виду значительно меньшей рискованности таких ссуд.

Так, например, если по экспресс-кредитам большинством банков установлен размер возможной просроченной задолженности – 28% от портфеля, то по кре-

Сведения об операциях, совершенных на территории России и за ее пределами держателями банковских карт, эмитированных кредитными организациями (их филиалами), зарегистрированными на территории региона

Год	Физические лица							Юридические лица						
	кол-во карт (по состоянию на 1.01), ед.	Всего операций (включая операции за рубежом)		в том числе:				кол-во карт (на 1.01), ед.	Всего операций (включая операции за рубежом)		в том числе:			
				по получению наличных денег		по оплате товаров и услуг					по получению наличных денег		по оплате товаров и услуг	
		кол-во, ед.	сумма, млн руб.	кол-во, ед.	сумма, млн руб.	кол-во, ед.	сумма, млн руб.		кол-во, ед.	сумма, млн руб.	кол-во, ед.	сумма, млн руб.	кол-во, ед.	сумма, млн руб.
2004	975 312	5 334 319	13 895 591	5 245 444	13 470 582	88 875	425 009	3 498	55 274	140 869	7 476	111 168	47 798	29 700
2005	1 550 792	8 432 061	22 523 250	8 116 675	22 109 884	315 386	413 366	6 938	107 740	240 243	11 331	190 956	96 409	49 287
2006	2 138 242	12 565 261	37 522 531	11 646 021	36 804 516	919 240	718 015	9 187	138 798	1 235 772	21 491	1 157 240	117 307	78 532
2007	2 618 479	16 425 981	48 380	14 361 137	46 822	2 064 844	1 558	13 792	270 692	1 915	40 113	1 756	230 579	160
2008	3 355 098	19 916 693	63 546	16 574 675	61 457	3 342 018	2 089	18 720	346 526	3 801	59 901	3 600	286 625	202

диткам — 15%. Поэтому банки начали заменять один продукт другим, сокращая свое присутствие в торговых точках и наращивая объем эмиссии кредитных карт.

Дело в том, что кредитка по сути своей мало чем отличается от нецелевого кредита. Здесь вам предложат кредитный лимит, сопоставимый с объемом вашего разового кредита, и даже более низкую процентную ставку, поскольку риски невозврата карточного займа значительно ниже.

Однако есть одно «но», а именно: за кредитом вы придете не в магазин, а в сам банк и должны будете предоставить, помимо стандартного пакета документов для получения «быстрого» кредита, еще и справку о доходах. Кроме того, банки заинтересованы в том, чтобы кредиткой пользовались не только для собственно получения кредита, но и для ежедневных расчетов, поэтому за снятие наличных, как правило, установлены высокие комиссии, что делает операцию обналичивания крайне невыгодной и побуждает держателя карты совершать транзакции безналичным способом.

Дебетовые карты — лидеры пластикового рынка — на 3/4 состоят из «зарплатных», остальные используются при расчетах. Дебетовые карты предоставляют такие возможности, как оплата коммунальных услуг, мобильной связи, смс-банкинг и др., поэтому они пользуются большей популярностью у населения. Особенно у тех его слоев, которые не могут по каким-либо причинам получить кредитную карту.

Ближе к телу

Не секрет, что оренбуржцы с гораздо большей любовью относятся к «живой» наличке, чем к «бездушному» пластику. Многие предпочитают держать кровные в осязаемом виде, опасаясь за их безопасность, поскольку напуганы страшилками о хакерах, взламывающих швейцарские счета олигархов. Что уж тут обшарить счет простого гражданина.

К тому же в Оренбурге сегодня недостаточно развита расчетная инфраструктура, что в особенности касается сельских районов. В целом по стране более половины от всего эмитированного количества карт приходится на три региона: Москву, Санкт-Петербург и Свердловскую область. Только здесь вы можете практически без проблем рассчитаться при необходимости пластиковой картой. Чего нельзя сказать про наш регион, где далеко не во всех заведениях и торговых точках вы сможете предъявить к оплате пластик, и вероятность того, что вас «пошлют» до ближайшего банкомата (который, к слову, может оказаться совсем не близко) очень высока.

Кроме того, многие из тех, кто уже имеет зарплатную карту, просто никогда не интересовались ее возможностями, и используют ее «по старинке» — для сня-

тия простых и понятных всем наличных денег. И если молодежь, став, пусть поневоле, обладателем карты, в последствии начинает все же пользоваться и другими ее функциями, то старшее поколение по-прежнему достает пластик из кошелька 2 раза в месяц — в день полочки и в день аванса.

Пластик выгоднее бумаги

Ни для кого не секрет, что безналичный оборот связан с гораздо меньшими транзакционными издержками, чем наличный. В России на поддержание системы наличных расчетов ежегодно тратится от 830 до 1170 млрд рублей. Издержки связаны с необходимостью печатать, распространять, хранить наличность, обрабатывать операции с наличными деньгами как в банках, так и в торговых предприятиях.

Исследования, проведенные Visa International, показывают, что применение электронных платежных систем поможет странам сэкономить до 1% ВВП. Кроме того, электронные платежи имеют еще ряд преимуществ. Например, благодаря широкому применению разнообразных схем выплаты зарплаты на банковские карты уменьшается количество населения, не охваченного банковскими услугами, а стимулируемое ими увеличение вкладов физических лиц и повышение скорости обращения денег повышает качество финансового посредничества. Исследование, проведенное компаний, показывает, что каждый дополнительный доллар вклада в банке приносит от 10 до 15 дополнительных долларов кредита.

Чемпионат по перетягиванию клиентов

Рост конкуренции на рынке пластика заставляет банки активно искать и применять новые способы привлечения клиентов. Одними из наиболее перспективных считаются программы лояльности. По оценке специалистов, именно они способствуют росту заинтересованности в банковских услугах.

В прошлом году на рынке появились новые интересные разработки. Одной из них стала принципиально новая модель лояльности, позволяющая клиентам накапливать на счету в банке определенный процент от суммы, потраченной с

пластиковой карты. Это направление стало логическим продолжением существующих ранее дисконтных и бонусных программ, применяемых многими банками. Однако, в отличие от них, новый проект предусматривает не какие-то скидки и премиальные баллы, к которым привыкли клиенты, а «живые» деньги. Таким образом, банки пытаются создать реально ощутимый стимул.

Первым, кто решился на такой путь, стал Ситибанк, выпустивший в обращение кредитку с системой Cash back, обеспечивающую возврат 1% потраченных денежных средств. Карта обладает всеми преимуществами кредитки, имеет неплохой кредитный лимит в размере 160 тыс. рублей и позволяет заемщику использовать льготный период кредитования продолжительностью до 50 дней. Относительным ее недостатком являются несколько завышенные, в сравнении с другими картами, стоимость годового обслуживания и проценты по кредиту (28% годовых). Но, по большому счету, все это не столь важно. Главное, что появление на рынке этой карты дало толчок развитию нового направления.

Вторым стратегическим направлением так называемых коалиционных проектов (кобрендинг), позволяющих соединить усилия банка и нескольких торговых организаций и обеспечить тем самым расширение бонусных предложений. Рынок сейчас насыщен аналогичными предложениями, многие банки предлагают идентичные продукты (одинаковая процентная ставка, стоимость годового обслуживания, период рассмотрения заявки).

В прошлом году одним из наиболее ярких проектов стало появление совместной кредитной карты Райффайзенбанка и бонусного пула «Малина». Принципиальным отличием нового пластика от созданных ранее кобрендинговых карт является присутствие в качестве партнера банка не одной, а сразу нескольких бизнес-структур. Еще одна удачная новинка года — кобрендинговая карта Альфа-банка и журнала «Cosmopolitan». Эта карта имеет четко выраженную целевую аудиторию (чего не было раньше в дисконтных проектах) — она рассчитана на молодых женщин и дает возможность не только получать скидки при покупке товаров компаний-партнеров, но и является «про-

Карты Оренбурга

Выпуск банковских карт осуществляется 20 кредитными организациями, которыми на 01.01.2009 эмитировано для жителей Оренбурга 540,1 тыс. карт с ростом к началу года на 98,3 тыс. карт (на 22,3%). Количество банкоматов увеличилось за год на 106 ед. (на 39%), составив 378 ед., электронных терминалов в организациях торговли — на 569 ед. (в 2,1 раза), составив 1082 ед. За 2008 год произведено платежей за товары (работы, услуги) с помощью банковских карт на сумму 1192,6 млн руб. Общая сумма операций, проведенных с использованием банковских карт в 2008 году, увеличилась по сравнению с 2007 годом на 10572,5 млн руб. (на 36,9%), составив 39249,1 млн руб. или 17,5% в наличном денежном обороте.

пуском» на специальные мероприятия — показы мод, демонстрации новых коллекций и т.п. Еще одним удачным примером кобрендинга многие участники рынка считают совместную программу «Аэрофлота» и банка «Русский стандарт». Расплачиваясь кобрендинговой картой, кли-

ент получает скидку на билеты или может «копить» на своем счету мили для следующих полетов. Кобрендинговые карты — это бизнес, который будет развиваться параллельно росту популярности пластиковых карт. В конкурентной борьбе, наряду с условия-

ми кредитования, важное место занимают качество предлагаемого сервиса и разнообразие дополнительных услуг. Одним из конкурентных преимуществ и может стать наличие у банка интересных клиенту кобрендинговых программ.

Елена Лукина.

Пластиковые карты Оренбургской области

Банк	Вид карты	Минимальная сумма вклада/ размер кредита, руб.	Начисление процентов			Плата за обслуживание	Возможные операции	Комиссии
ОАО «НИКО-БАНК»	Доходная	5000	срок, дней	сумма, тыс. руб.	Свыше 150	180 руб. единовременно	Расчет, снятие, перевод, оплата услуг	Согласно тарифам
			1-30	3%	5%			
			31-60	4%	6%			
			61-90	8%	9%			
			91-180	9,5%	10%			
			181-270	10%	10,5%			
			свыше 270	11%	11,5%			
ОАО «УРСА Банк»	Дебетовые «VISA Electron» «VISA Classic» «VISA Gold»	150 3000 30000	Не начисляются			140 600 2200	Оплата товаров и услуг в торгово-сервисных предприятиях, снятие наличных денег, перевод. Дополнительная услуга - «СМС -уведомление» (стоимость – 60 руб. в месяц)	Комиссия не взимается
	Кредитная «Экспресс-Кредит» на карту «VISA Electron»	От 10000 до 300000	От 35% до 39% на остаток задолженности			Не взимается	Оплата товаров и услуг в торгово-сервисных предприятиях, снятие наличных денег	4% за снятие денежных средств
ОАО «БАНК ОРЕНБУРГ»	Дебетовая «Золотая Корона»	Не предусмотрена	Начисление процентов - на ежедневные неснижаемые остатки. Капитализация - ежемесячно. Ставка – до 10 % годовых (зависит от срока нахождения денежных средств на счете).			Не взимается	- оплата товаров и услуг; - оплата услуг в банкоматах, через Интернет, при помощи мобильного телефона; - переводы (в т.ч. через Интернет); - внесение и снятие наличных.	Получение средств в терминалах: - ОАО «БАНК ОРЕНБУРГ», АКБ «Форштадт», ОИКБ «Русь», ОАО «НИКО-БАНК» - 0%; - банков-участников платежной системы «Золотая Корона» - бесплатно + комиссия другого банка.
	Дебетовая «MasterCard - Золотая Корона on-line»	Для резидента/не резидента: - «Maestro - Золотая Корона on-line» - 150/15000; - «MasterCard Standard – Золотая Корона on-line» - 3000/15000; - «MasterCard Gold - Золотая Корона on-line» - 50000/50000	0,5% годовых			Плата взимается 1 раз в 2 года: - «Maestro - Золотая Корона on-line» -150 руб.; - «MasterCard Standard – Золотая Корона on-line» - 450 руб.; - «MasterCard Gold - Золотая Корона on-line» - 1800 руб.	- оплата товаров и услуг; - бронирование гостиниц, аренда автомобилей, оплата товаров в интернет-магазинах (кроме карт «Maestro - Золотая Корона on-line»); - переводы; - внесение и снятие наличных.	Получение средств в терминалах: - ОАО «БАНК ОРЕНБУРГ», АКБ «Форштадт», ОИКБ «Русь», ОАО «НИКО-БАНК» - 0%; - банков-участников платежной системы «Золотая Корона» - бесплатно + комиссия другого банка. - банков – участников международных систем - от 1%
	Кредитная «Золотая Корона»*	До 30% от суммы заработной платы за предыдущие 12 мес.	15% на сумму использованного кредитного лимита			Не взимается	- расходные операции; - пополнение счета.	3% от суммы обналиченных кредитных денежных средств.
Оренбургский филиал ОАО КБ «Агроимпульс»	Дебетовая	0	От 0 до 6% (зависит от тарифного плана)			От 0 до 3000 руб./год (зависит от типа карты и тарифного плана)	Расчет, снятие, перевод, оплата всех услуг, налоговых и прочих платежей в бюджеты, открытие лимита овердрафта (предоставление кредита), перечисление пенсионных и прочих социальных выплат от ПФ РФ	Расчеты в ТСП - бесплатно, снятие - от 0% до 1% (в зависимости от банка и тарифного плана)
	Кредитная	10000	В течение льготного периода (до 55 дней) 0%, по его истечению - от 27% до 35% на остаток задолженности (зависит от типа карты и тарифного плана)			От 500 до 4000 руб./год (зависит от типа карты и тарифного плана)	Расчет, снятие, перевод, предоставление кредита	Расчеты в ТСП - бесплатно, снятие - от 3 до 4% (в зависимости от банка и тарифного плана) Комиссия за обслуживание рассчитывается ежедневно на сумму остатка неиспользованного кредитного лимита, снимается в конце каждого месяца – 0,4% от суммы неиспользуемого кредита
Банк "Монетный дом" ОАО "Филиал № 5601"	Дебетовая Visa Electron	0	5%			Не взимается	Расчет, снятие, оплата услуг. Рассматриваются зарплатные проекты	0
	Кредитная Visa Electron	10000	27% на остаток задолженности			0	Расчет, снятие, оплата услуг, предоставление кредита	5% за снятие, комиссия указана за снятие наличных в банкоматах за счет предоставленного банком кредита, одноразовая. Ежемесячное РКО от 120 руб.

* - карта оформляется сотрудниками предприятий, обслуживающимся в банке по «зарплатному» проекту; - срок действия кредитного договора — 12 мес., с возможностью последующей пролонгации; - ежемесячный обязательный платёж — 1/10 от суммы основного долга + проценты за прошедший месяц.

** Предоставляются карты международной платежной системы VISA: - VISA Electron\$, VISA Classic и VISA Gold (с возможностью бесплатной печати фотографии на обратной стороне), Бесплатно предоставляется доступ в систему Интернет-Банкинг, позволяющий совершать любые коммунальные и иные платежи, переводы и прочие операции. Бесплатный доступ к системе SMS информирование в течение 2 месяцев, с последующей оплатой в зависимости от тарифного плана до 2\$ в месяц. Предоставляются скидки в торговых точках, входящих в Дисконтный Клуб Банка Агроимпульс. Широкая сеть банкоматов и устройств приема денежной наличности (кэш-приемников) — более 60.

После пяти лет в Совете директоров Галина Сухоносенко возглавила банк «Форштадт»

27 мая 2009 года на должность председателя правления АКБ «Форштадт» (ЗАО) назначена Галина Григорьевна Сухоносенко. Галина Григорьевна имеет более двадцати пяти лет трудового стажа в области управления экономикой и финансами, является кандидатом экономических наук и обладателем степени MBA.



Галина Григорьевна родилась 2 мая 1955 года, уроженка Краснодарского края. Окончила Всесоюзный финансово-экономический институт, аспирантуру Российского государственного университета нефти и газа имени И.М. Губкина, получила степень MBA (Master of Business Administration) в Санкт-Петербургском Международном институте менеджмента. Карьеру руководителя начала в 1982 году в должности главного бухгалтера. В 2002 году была назначена заместителем генерального директора по экономике ООО «Оренбурггазпром». Отрабатывала более семи лет в крупнейшем газохимическом предприятии России, продолжила трудовую деятельность заместителем директора

по финансам ООО «Энергоинвест», ООО «Оренсал».

С 2004 года Галина Григорьевна в составе Совета директоров банка «Форштадт» определяла приоритетные направления деятельности кредитно-финансового учреждения, принимала решения об участии в финансово-промышленных группах, ассоциациях и иных объединениях коммерческих организаций, рассматривала вопросы о создании филиалов и т.д. При непосредственном участии Галины Григорьевны были приняты решения об увеличении уставного капитала банка «Форштадт» до 1,5 млрд рублей, открытия филиалов «Самарский», «Уфимский», о заключении договора банковской гарантии по сделке между ОАО «Тяжмехпресс» (г. Воро-

неж) и компанией «GUILIN FUDA FORGING CO. LTD» (КНР) и т.д..

Координируя оперативную работу, Галина Григорьевна совместно с остальными членами Совета директоров, обеспечила банку «Форштадт» устойчивое положение на рынке кредитно-финансовых услуг. По итогам 2008 года произошло увеличение собственных средств банка относительно начала года на 6%, увеличение валюты баланса банка - на 24%, привлеченных ресурсов - на 4%, работающих активов - на 5%, рост доходов банка составил 48,3%. *ФЭБ*

**Пресс-служба АКБ «Форштадт» (ЗАО),
июнь 2009 года.**



Переговоры Совета директоров банка «Форштадт» с китайской делегацией



Председатель Совета директоров АКБ «Форштадт» (ЗАО) Александр Соколов:

- Назначение Галины Григорьевны на должность председателя Правления банка является закономерным желанием акционеров кредитно-финансового учреждения доверить управление бизнесом опытному руководителю, заинтересованному в продолжении ранее утверждённой политики развития. Профессионалу, который сможет обеспечить дальнейшее укрепление позиций банка на рынке.

Всегда на твоей стороне!

**БАНК
Форштадт**

Генеральная лицензия ЦБ РФ № 2208.

«ОАО «НИКО-БАНК»: зеленый свет кредитованию

Вот уже почти 3 квартала подряд отечественная банковская сфера работает в режиме максимального напряжения сил. Мировой финансовый кризис пришел с запозданием, но стал серьезным испытанием как для титанов рынка банковских услуг, так и для региональных кредитных организаций. В условиях затрудненного прогнозирования все банки фактически столкнулись с проблемой выбора оптимальной стратегии управления активами.

Некоторые участники рынка сделали ставку на девальвацию рубля, что только подогрело спекулятивные ожидания и вылилось в беспрецедентное снижение ЗВР страны — почти 200 млрд долларов за два квартала. Ускорение девальвации в январе и решимость ЦБ РФ в удержании предела стоимости бивалютной корзины завершили потрясения валютного рынка. При этом многие банки получили колоссальную прибыль за счет скупки валюты в октябре-январе. Однако, стабилизация курсов уже в феврале-марте исключила подобный «выход из ситуации».

Наблюдаемый спад в кредитовании — как потребительском, так и корпоративном — свидетельствует о том, что сейчас в банковской сфере доминирует консервативная стратегия управления активами. Создание значительных резервов и ограничение кредитования, безусловно, снижают краткосрочные риски, однако существенно ограничивают долгосрочные возможности банка. В конце концов, деньги должны работать — ведь никто не отменял проценты по депозитам клиентов, доверивших банку свои средства. Прежде всего, следует избегать полярности: отказ от консервативной стратегии вовсе не означает перехода в «зону повышенного риска».

На примере ОАО «НИКО-БАНК» можно с уверенностью сказать: финансовый кризис дал огромные возможности для совершенствования деятельности. Опыт последнего полугодия показал, что

потенциал поиска новых решений огромен. Эффективное кредитование — это и отладка самих процедур принятия решений, и четкое, оперативное взаимодействие структурных подразделений, и разработка актуальных кредитных продуктов на специальных условиях.

Повышенное внимание уделяется клиентам (в том числе и корпоративным), с которыми уже имело место успешное сотрудничество в прошлом. Подобный подход позволяет и повысить качество кредитного портфеля, и оправдать ожидания давних клиентов, что, кстати сказать, составляет немаловажный репутационный аспект работы.

Отдельное направление — это разработка специализированных предложений, ориентированных на определенную группу клиентов. В качестве удачного примера можно выделить предложения ОАО «НИКО-БАНК» по кредитованию работников бюджетной сферы. Оптимизация условий позволила не только повысить привлекательность предложения для данной ка-

тегории клиентов, но и улучшить общее качество исполнения обязательств по выплатам.

Реализация подобной стратегии служит не только целям обеспечения прибыльности банка. Известный афоризм гласит, что «деньги — это кровь экономики». В таком случае, кредитование — это важный инструмент стимуляции экономического развития на отдельных участках. Не ограничение, а развитие кредитной деятельности является единственно верным путем к обеспечению интересов клиентов, акционеров, жителей региона в целом.

Таким образом, для ОАО «НИКО-БАНК» задача номер один — максимальная реализация новых возможностей по совершенствованию кредитования, обеспечивающая эффективное управление активами и прибыльность. Только так возможно оправдать доверие клиентов, которые ценят активные действия, а не пассивное ожидание лучших времен для бизнеса. **ФЭБ**

Денис Минаков.

Генеральная лицензия ЦБ РФ № 702 от 09.10.2003 г.



Ренат Рафаильевич Мурсалимов, генеральный директор ТС «Орбита»:

— В настоящее время особенно необходимо интенсивное сотрудничество между банками и предприятиями, основанное на партнерских началах, видении общих выгод и путей их достижения. Важно понимать, что отсутствие такого партнерства только вредит деятельности и банков, и бизнеса. На мой взгляд, именно таким пониманием и видением обладает ОАО «НИКО-БАНК», что подтверждается нашим длительным и плодотворным сотрудничеством.



Корпоративные преимущества

Для юридических лиц и предпринимателей в России в сфере банковского обслуживания наступили золотые времена. Банки упорно соревнуются друг с другом в умении предугадать пожелания клиентов и первыми предоставить им удобные услуги, гибкие и привлекательные системы тарифов, а также более качественные условия обслуживания. В борьбу включены абсолютно все финансово-кредитные организации от небольших региональных банков до «дочек» известных западных компаний.

«Успешная работа в данном сегменте рынка банковских услуг требует постоянных усилий по расширению ассортимента и улучшению качества предлагаемых продуктов», - считает Галина Дмитриевна Шуринова, управляющий филиалом Национального Банка «ТРАСТ» в г. Оренбурге.

- Скажите, какие условия сейчас необходимо соблюдать банкам, чтобы юридическим лицам и предпринимателям было интересно с ними сотрудничать?

- Прежде всего, это использование современных информационных технологий, регулярно обновляющийся продуктовый ряд, индивидуальный подход к клиентам. Это основные моменты, которые в совокупности с огромным опытом, надежной репутацией и впечатляющими финансовыми возможностями позволят банку быть привлекательной кандидатурой для сотрудничества. Хочу отметить, что у «ТРАСТА» есть все перечисленные преимущества.

К тому же в 2009 году НБ «ТРАСТ» сохраняет традицию предложения уникальных условий размещения средств юридических лиц на срочные депозиты банка, предлагая процентные ставки до 15 % годовых. Это очень интересные условия!

- А в чем специфика депозитов для юридических лиц? Есть какие-то особые предложения или условия помимо процентных ставок. Ведь сейчас все банки борются за привлечение средств крупных компаний...

- Для упрощения процедуры оформления сделок разработана форма соглашения, позволяющая все сделки оформлять подписанием одного заявления. При этом параметры сделки обсуждаются заранее, и депозит может быть размещен в банке в течение одного дня. Также банк «ТРАСТ» предлагает начисление процентов на остатки по

счета (процентные ставки — до 14% годовых). Процедура оформления максимально проста - достаточно заключить дополнительное соглашение к договору банковского счета. Преимуществом данной услуги является возможность получения дохода от временно свободных денежных средств, находящихся на счете. Выбрав одну из программ (проценты на ежедневный остаток или на неснижаемый остаток), клиент получает дополнительный доход, не отвлекая денежные средства из бизнеса.

- Выгодные проценты это, конечно, замечательно. А что с обслуживанием? Насколько нам известно, в крупных банках зачастую с качеством обслуживания бывают проблемы — слишком много клиентов.

- В НБ «ТРАСТ» корпоративные клиенты обслуживаются персональными менеджерами. Их задача - помочь клиенту сориентироваться в предлагаемых продуктах и услугах, чтобы использовать их наиболее эффективно. В его обязанности входит организация взаимодействия между компанией и банком по вопросам текущего обслуживания и внедрения нетиповых банковских продуктов, структурирование сделок и разработка индивидуальных форм обслуживания. Такая форма организации работы с компаниями-партнерами соответствует мировым стандартам и отвечает высоким требованиям, предъявляемым корпоративными клиентами к качеству банковского обслуживания.

TRUST®
НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК ТРАСТ

МЕНЬШЕ
РАСХОДЫ,
БОЛЬШЕ
ДОХОДЫ

5+

АКЦИЯ «5+»
В течение 5 месяцев
основные тарифы
расчетно-кассового
обслуживания
в 2 раза дешевле!

%

НАЧИСЛЕНИЕ
ПРОЦЕНТОВ
на ежедневные остатки
денежных средств
по расчетному счету
до 10% годовых! *



НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК ТРАСТ — один из 30 крупнейших банков России (по данным ЦБ РФ), который обладает всесторонней поддержкой государства как один из системообразующих российских банков. НБ «ТРАСТ» оказывает полный комплекс финансовых услуг частного и корпоративного обслуживания на базе одной из крупнейших в стране региональных сетей: Банк представлен в 60 регионах и более чем в 170 городах по всей России.

460000, г. Оренбург,

ул. Попова/Цвиллинга, д. 40/29.

Тел. 8(3532) 57-29-69

ВАШ ПЕРСОНАЛЬНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

8-800-200-11-99

КРУГЛОСУТОЧНО БЕСПЛАТНО WWW.TRUST.RU

Данные могут изменяться. Вся информация носит справочный характер и не является публичной офертой. НБ «ТРАСТ» (ОАО). Генеральная лицензия ЦБ РФ №3279. Реклама. * Проценты начисляются при условии наличия у клиента ежедневного и среднего остатка за месяц в размере не менее 300 тыс. руб. или 50 тыс. долларов США/Евро. Процентная ставка от 5 до 10 % годовых. Проценты начисляются ежемесячно, на основании дополнительного соглашения. Ежемесячная комиссия за ведение счета — от 200 до 400 руб. Клиент может заключить дополнительное соглашение с Банком на период от 1 до 3 месяцев.



День российского предпринимательства

21 мая 2009 года в Оренбурге состоялся межрегиональный бизнес-форум, посвященный Дню российского предпринимательства, который включал в себя ряд деловых мероприятий: выставку-ярмарку, конференцию и круглые столы. Организаторами форума выступили Правительство Оренбургской области, Оренбургский областной союз промышленников и предпринимателей при поддержке ведущих бизнес-объединений региона: Торгово-промышленной палаты Оренбургской области и Регионального отделения организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России».

В мероприятии участвовали представители городов и районов, инфраструктуры поддержки предпринимательства федеральных и областных органов власти, ассоциаций и союзов, руководители предприятий и организаций области, регионов РФ, Казахстана и Турции.

Исполняющий обязанности первого заместителя председателя правительства - министра экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области Александр Куниловский на конференции отметил, что предприниматели должны иметь долгосрочные и стабильные условия работы.

Министр подчеркнул, что создание благоприятной среды для малого и среднего бизнеса предусмотрено Планом стабилизации экономики Оренбургской области. Ряд анти-

кризисных мер уже реализован. В частности, установлена пониженная ставка упрощенного налога в размере 10 процентов вместо ранее действовавших 15, введены серьезные ограничения на проверки субъектов предпринимательства. В 2008 году для расширения участия малого бизнеса в выполнении государственного и муниципального заказов были внесены поправки в законодательство.

В настоящее время министерство активно работает над созданием полноценной системы электронных торгов, которая позволит обеспечить максимальное участие в них малого предпринимательства. Будет усилен контроль за своевременностью оплаты по госконтрактам, так как часто именно малые компании, добросовестно выполняющие контракт, не могут получить от заказчика оплату.

Александр Куниловский отметил, что, несмотря на сокращение бюджетных расходов в 2009 году, поддержка предпринимательства существенно возросла: на гранты для начинающих предпринимателей из средств областного и федерального бюджета планируется выделить 24,5 млн рублей (более 120 грантов); на микрофинансирование будет направлено 26 млн рублей; на систему гарантийного обеспечения — 60 млн рублей; на компенсацию расходов по оплате процентов по банковским кредитам предприятиям малого бизнеса запланировано 29,7 млн рублей.

Для начала собственного дела, модернизации производства, выхода на новые, в том числе зарубежные, рынки необходимым условием является повышение уровня бизнес-образования предпринимателя и его работников. Поэтому на повышение квалификации начинающих предпринимателей в текущем году предусматривается выделение субсидий в размере 2 млн рублей. В дальнейшем эта работа будет продолжена.

Все обозначенные меры поддержки должны получить развитие и на местном уровне. В конечном итоге выиграют те муниципальные образования, которые активно работают с малым и средним бизнесом, не выстраивают административные барьеры, а создают для малого предпринимательства все необходимые условия.

- В сфере малого предпринимательства работают энергичные, самостоятельные люди, многие из которых начали свое дело буквально «с нуля» и добились значительного успеха. Тем самым на практике реализуется одна из важнейших социальных задач — формирование настоящего массового и устойчивого среднего класса, - подчеркнул Александр Куниловский.

В рамках конференции состоялось награждение лучших муниципальных образований и предпринимателей призами, дипломами, благодарственными письмами Правительства и Законодательного собрания Оренбургской области. Перед конференцией состоялся ряд деловых бесед. В работе круглого стола «Предприниматель — потребитель — шаги навстречу» приняли участие представители областного прави-

тельства, руководители региональных объединений промышленников и предпринимателей Башкортостана, Татарстана, Свердловской, Нижегородской, Самарской областей и другие. В ходе заседания были затронуты актуальные вопросы по развитию регионального предпринимательства, рассмотрен опыт работы областных союзов по поддержке малого и среднего бизнеса, намечены перспективные направления межрегионального сотрудничества.

Еще один круглый стол «О мерах государственной и муниципальной поддержки предпринимательства Оренбургской области» собрал представителей областного правительства, руководителей малого, среднего бизнеса и муниципальных образований Оренбургской области. Участникам встречи были представлены презентации механизмов поддержки предпринимательства на муниципальном уровне городов Оренбурга, Орска, Тоцкого, Саракташского, Новосергиевского и других районов.

На круглом столе «Особенности функционирования субъектов МСП в новых экономических условиях. Взгляд со стороны бизнеса» представители Правительства Оренбургской области, Оренбургского отделения организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России», регионального отделения Аудиторской палаты России и предприниматели области обсудили вопросы, связанные с денежно-кредитной политикой региональных банков и государственной поддержкой частного предпринимательства.

На выставке-ярмарке местных товаропроизводителей «Промкооперация и торговля Оренбургской об-

СПИСКИ НАГРАЖДЕННЫХ

Благодарственное письмо председателя Правительства - первого вице-губернатора Оренбургской области:

- ООО «Ореншаль» (Калинин В. А.)
- ОАО УралЭкспо (Крючкова Л. Ю.)
- Корпорация предприятий Марков и К (Григорьев В. В.)
- ИП Кузнецов А. Н. (г. Оренбург)

Благодарственное письмо председателя Законодательного собрания Оренбургской области:

- ООО «Медуница» (Тарасова А. Ф. - пос. Саракташ)
- ПСК «Приуральский» (Джуламанов Б. А. - Оренбургский район)
- ИП Ширин (г.Оренбург)
- ООО «Лидер» (Мартоян У. А. - г.Орск)
- ОАО «Завод бурового оборудования» (Голубев В. А.)
- ООО «Мегапласт» (Порозов А. Б.)
- ОАО «Александровская сельхозтехника» (Кархалев А. В. - Александровский район)
- ООО «Ольга» (директор Болотин А. Н. - Александровский район)

Благодарственное письмо Министерства экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области:

- ИП Товстенко А. А. (Курманаевский район)
- ООО «Бузулукское молоко» (Бога-тырев М. В.)
- ООО «Сарибекян» (Сарибекян С. З.- Тоцкий район)



- ООО «Сервис-Плюс» (Филиппов П. В. - Курманаевский район)
- ЧП Смолякова (Смолякова И. В.- Грачевский район)
- ИП Зарщикова Л. П. (Салон кожи «Палето»)
- ИП Прокопченко А. А. (Новотроицк)
- СКПК «Ясенский» (председатель правления Айжанов К. У. - Ясенский район)
- ООО «Новотроицкий рынок» (Каштанов А. В.)

Благодарственное письмо Координационного совета объединений промышленников и предпринимателей ПФО:

- ГУП «Оренбургоблпродконтракт» (Жарков А. Н.)
- Оренбургский облпотребсоюз (Тан В. Б.)
- ООО «Мясокомбинат «Сорочинский» (Аравицкая О. М.)
- ООО «Деметра» (Крапивина М. Р.)
- ООО «Дом красок» (Колесников С. В.)
- ООО «Оренбургский кондитер» (Сныткин В. А.)
- ООО «Оренбургский профметалл» (Гончаров А. Г.)
- ООО «Термопласт» (Бондаренко И. А.)



ласти» участвовали 62 предприятия от 20 муниципальных образований области. Гости выставки с интересом осмотрели стенды муниципальных образований, отражающие достижения малого и среднего бизнеса Оренбуржья. Особый интерес оренбуржцев вызвали экспонаты пищевой промыш-

ленности таких предприятий как: ОАО «Сорочинский мясокомбинат», ООО «Торговый дом «Саракташский молочный завод», ЗАО «Орский мясокомбинат», ООО «Лидер», ИП Щавелев А. Г., ООО «Деметра», ЗАО «Маяк».

Повышенный интерес представителей бизнес-сообщества вызвали уникальная тротуарная плитка, железо-бетонные заборы, которые производит ПК «Строительная альтернатива», а также высокотехнологическое оборудование для сварки и резки производства ООО «ВЕЛДЕР».

В ходе выставки для предпринимателей была организована «улица бесплатных консультаций», где можно было получить исчерпывающие ответы от представителей Роспотребнадзора, Гарантийного фонда, Союза юристов Оренбуржья, Фонда смешанных инвестиций и других организаций по вопросам использования механизмов поддержки биз-

неса, открытия собственного дела, налогообложения и другим.

По регистрационным данным оргкомитета, выставку посетили более 1000 оренбуржцев, что, безусловно, говорит о высоком интересе горожан к продукции местных товаропроизводителей.

Сегодняшнее массовое празднование Дня российского предприни-

мательства свидетельствует о том, что в экономической политике государством отводится большая роль участию населения в предпринимательской деятельности.

По единодушному мнению участников конференции подобные встречи предпринимателей должны стать традиционными в деловой жизни Оренбуржья.

День предпринимателя (часть вторая, неофициальная)

Место действия - спорт-парк Корпорации предприятий «Марков и компания». Организаторы: администрация Оренбурга, ОАО «УралЭкспо» и ТПП Оренбургской области.



Погода не подвела



Начиналось все со здорового образа жизни...



Умение попадать в цель - главное качество бизнесмена



... и продолжилось практически тем же самым!



Учитесь, министры, привлекать внимание бизнеса!



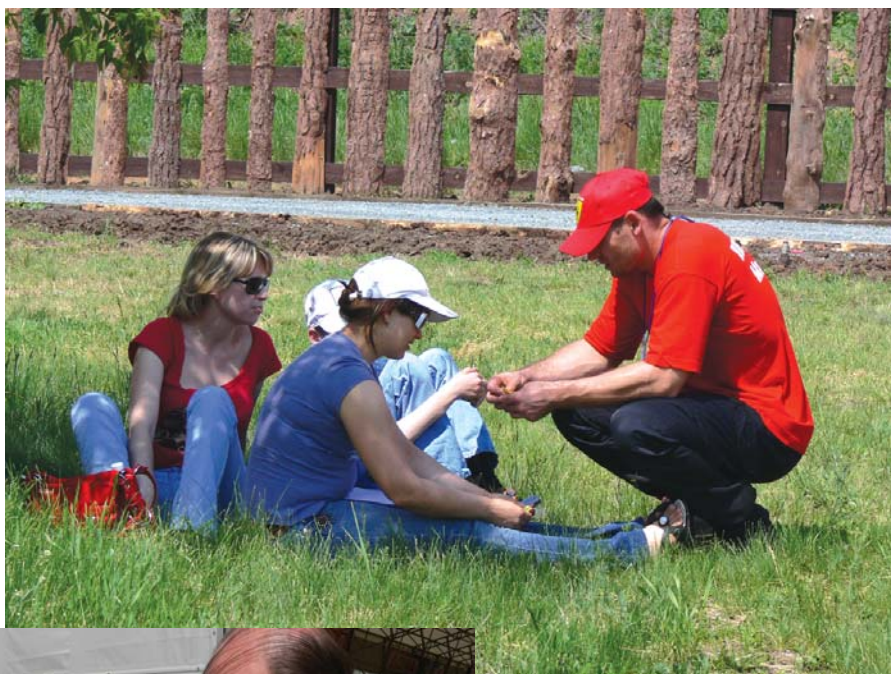
Выступление спортсменов-конников было особенно ожидаемым



На празднике было достаточно много известных, красивых, улыбчивых людей.



Квадроциклы привлекали не только детей...



Когда все дела оставлены на потом...



Катание на лошадях по праву стало "гвоздем" программы



Виктор Сытежев не успевал раздавать автографы



Вряд ли кто-то захочет перейти дорогу этим бизнесменам!



Организаторы все держали на контроле!



Самыми успешными предпринимателями на Дне предпринимательства оказались... шашлычники



Наряду с профессиональными артистами на сцене блистали и представители бизнес-элиты Оренбуржья. президент ТПП области Виктор Сытежев спел пару куплетов, а председатель Совета директоров АКБ «Форштадт» Александр Соколов исполнил вместе с хором «Крылатые качели». После чего оба они вложили свои взносы в специальные копилки для сбора средств, изготовленные в качестве благотворительной помощи предпринимателем Вячеславом Ераскиным.

О главной цели благотворительного концерта – сборе средств для поездки детского хора «Новые имена» в августе этого года в гастрольное турне по Европе, было сразу же заявлено участниками. Фонд «Евразия», Торгово-промышленная палата, «ОПЕН-ТВ», рок-группа «Евразия», областная филармония организовали эту акцию с целью мобилизовать оренбургских меценатов внести вклад от себя лично, а фирмы или учреждения – выступить спонсорами.

С видимым удовольствием в благо-



творительной акции принял участие руководящий состав администрации города Оренбурга – заместители главы города и начальники управлений прибыли на концерт, передали собранные деньги и призвали присутствующих последовать их примеру. Опустил свой взнос в копилку «Новых имен» и председатель

правительства, а лично поучаствовал в акции министр образования Вячеслав Лабузов, передавший свой взнос детям. Единственным депутатом Законо-

По волнам нашей памяти

В областной филармонии прошел большой благотворительный концерт «По волнам вашей памяти». Свою новую концертную программу подарили взрослым в День Детства детский хор «Новые имена» под руководством Марины Туркиной совместно с группами «Евразия» и «Встреча». По волнам памяти вместе песнями «Битлз» и «Пинк Флойд», «Цветов» и «Ариэля», «Песняров» и Давида Тухманова пронесли несколько сотен посетителей концерта. Зал овациями встречал знакомые мелодии, узнавая их с первых аккордов.

дательного собрания, принявшим участие в акции, стал Александр Трубников, перечисливший свой вклад на специальный счет хора. Самый весомый вклад сделал Оренбургский благотвори-



тельный фонд «Со-весть», перечисливший 50 тысяч рублей, а второй по размеру взнос сделала простая оренбурженка Галина Селива-

Оренбургского городского Совета Андрей Шевченко.

Программа «По волнам вашей памяти» была подготовлена на средства от гранта

нова, вложившая в копилку на сцене 30 тысяч рублей.

Всего за время концерта было собрано 94.610 рублей, и перечислено было еще 70 тысяч. Это меньше половины стоимости аренды автобуса для гастрольной поездки по Европе, приуроченной к юбилею Оренбургской области. Поэтому в заключение концерта организаторы сообщили, что прием взносов будет продолжаться, а имена меценатов и названия организаций-спонсоров будут обнародованы в средствах массовой информации.

Палата – кузница кадров

Вслед за Александром Куниловским, возглавившим вновь созданное министерство экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области, в состав правительства вошли еще два члена правления палаты.

Губернатор Оренбургской области Алексей Чернышев своим указом назначил Александра Медведева на должность исполняющего обязанности первого заместителя министра – начальника управления промышленности, энергетики и транспорта ми-

нистерства. Председатель правительства Сергей Грачев своим распоряжением назначил Виктора Сидорова на должность исполняющего обязанности заместителя министра по развитию потребительского рынка и государствен-



ным закупкам министерства экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области.



Авторынок в России – минус 53%

Как и ожидалось, спрос на автомобили в России в апреле этого года продолжил свое снижение. По данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), продажи рухнули сразу на 53% по сравнению с тем же периодом прошлого года (снижение продаж за 4 месяца составило уже 44%). Для сравнения, в марте продажи упали на 47%.

Но даже в такой сложной ситуации есть марки, которые умудрились увеличить продажи. Это Volkswagen, Citroen, Seat и Hummer. Но все же большинство компаний в апреле понесли серьезные потери. Например, продажи Chevrolet упали в апреле на 62%, Ford потерял 52%, Toyota - 59%, Hyundai - 71%, Mitsubishi и Opel – по 65%, Mazda - 71%. Цифры, если честно, просто шокируют.

В столь сложной ситуации компания Chevrolet пока сумела сохранить лидерство среди иномарок (при этом в общем зачете на первом месте по-прежнему наша Lada). На втором месте идет Ford, далее Nissan, Toyota, Renault и Daewoo.

Что касается конкретных моделей, то здесь на первых трех местах в общем зачете идут российские Lada. Priora возглавляет рейтинг, затем идет Samara, далее классические заднеприводные «Жигули». При этом продажи Priora в апреле сократились на 16%, Samara потеряла 46%, а «классика» - сразу 70%.

Среди иномарок лидирует Ford Focus (минус 40% в апреле). На втором месте Renault Logan (-43%), замыкает тройку Chevrolet Lacetti (минус 69%). Далее следуют Chevrolet Lanos (минус 66%), Daewoo Nexia (минус 17%), Daewoo Matiz (минус 40%), Mazda3 (минус 86%).

Как и на каких покупках экономят россияне во время кризиса

Компания «Profi Online Research» опубликовала результаты исследования «Изменения в поведении и мотивации потребителей во время кризиса», которое проводилось в крупнейших российских городах в феврале 2009 года совместно с «Qualitel Data Services». Выяснилось, что, пытаясь сэкономить на непродовольственных товарах, потребители используют различные способы. Однако большинство не видит выгоды или не имеет возможности покупать большими объемами - к такому способу прибегают лишь 4% участников исследования.

Для приобретения большинства категорий непродовольственных продуктов люди начали искать торговые точки, в которых эти товары предлагаются по более низкой цене (55% респондентов отметили, что поступают именно так). Эта тенденция полностью дублирует ситуацию с поведением потребителей в отношении продуктов питания.

В условиях кризиса люди готовы отказаться от приобретения дорогих марок непродовольственных товаров. Это отразится на повышении спроса на более дешевые марки бытовой химии, одежды и обуви, а также на другие непродовольственные товары. А

вот экономить на мебели, бытовой технике, аудио- и видеоаппаратуре, компьютерах, ювелирных изделиях и других вещах, которые приобретаются для длительного пользования, несмотря на кризис, готовы менее 10% респондентов.

Исходя из всего сказанного, можно обозначить несколько основных групп непродовольственных товаров, которые из-за кризиса попали в «группы риска»:

* товары на которых экономят в первую очередь - крупная и мелкая бытовая техника, мебель, текстильные изделия для дома, товары для автомобиля и ремонта, бытовая химия, хозяйствен-

ные товары.

* товары с устойчивым уровнем восприятия цен, т.е. на них не экономят, но и тратить больше не станут - пластиковые окна, автомобили, мотоциклы, средства гигиены.

* товары неустойчивого спроса одежда, видео- и аудиоаппаратура, ювелирные изделия, кожгалантерея, компьютеры, ноутбуки, мобильные телефоны.

* товары, находящиеся вне зоны риска, т.е. на них не склонны экономить и за них готовы заплатить больше - обувь, средства детской гигиены, медикаменты и лекарственные средства, парфюмерно-косметические изделия.

Источник: www.rokfeller.ru

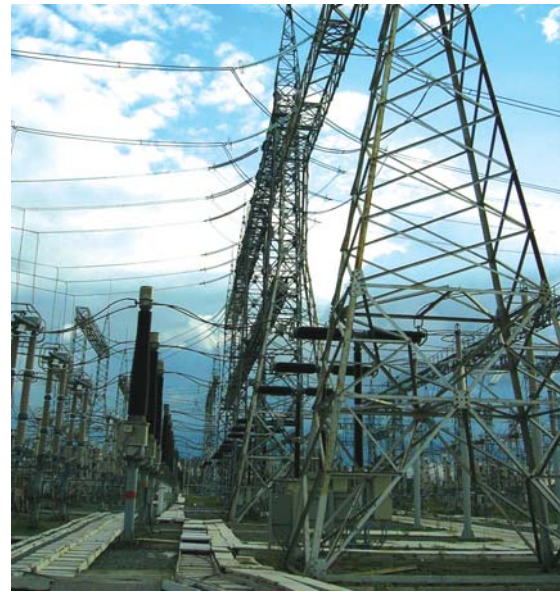
Продажи автомобилей в апреле 2009 года (по данным АЕБ)

Место	Марка	Продажи в апреле 2009 года (шт.)	Изменение к апрелю 2008 года (%)
1	Lada	34136	-49
2	Chevrolet	8987	-62
3	Ford	8749	-52
4	Nissan	7043	-42
5	Toyota	6877	-59
6	Renault	6835	-38
7	Daewoo	6504	-29
8	Hyundai	6224	-71
9	Kia	5697	-48
10	GAZ	4934	-64
11	Mitsubishi	4060	-65
12	Volkswagen	3811	3
13	Skoda	3770	-27
14	Opel	3561	-65
15	UAZ	2631	-55
16	Peugeot	2295	-43
17	Honda	2152	-68
18	Mazda	1856	-71
19	BMW	1525	-6
20	Audi	1451	-11
21	Suzuki	1221	-71
22	Fiat	1213	-53
23	Citroen	1061	2
24	"Иж" (вкл. VA3-2104)	1026	-67
25	Mercedes-Benz	1002	-38
	Всего	135733	-53

Энергоэффективность-2,

или Станем ли мы по-настоящему бережливыми

В предыдущем номере ФЭБа мы подняли проблему энерго- и ресурсосбережения. Современное состояние экономики делает актуальным любые мероприятия, направленные на снижение затрат. При этом в эффективном использовании энергоресурсов заинтересованы даже сами их производители. Как отмечают сами энергетики, у них «заинтересованность – прямая: эффективное использование располагаемых мощностей ведет к увеличению отпуска энергоносителей при меньших собственных затратах. И здесь нет каких-либо противоречий». Но почему при всеобщей заинтересованности в области энергоэффективности не стала «региональным» проектом?



По мнению руководителя программы энергосбережения, начальника информационно-аналитического отдела исполнительной дирекции ОСПП Антонины Пеньшиной, «основной причиной высокого потребления энергии является неэффективное ее использование во всех секторах экономики. Прежде всего, в энергетическом, промышленном и жилищно-коммунальном, а также в организациях, финансируемых из бюджетов всех уровней». По словам руководителя Центра стратегического планирования и развития Оренбургской области Вячеслава Кузьменко, «в Оренбургской области можно выделить три основных направления энергосберегающих мероприятий, которые необходимо проводить в бюджетной сфере. Это объекты социальной направленности, предприятия ЖКХ, транспорта, дорожного строительства и благоустройства. Несмотря на различие объектов по структуре энергосбережения, общим для них является низкое качество и ненадежность услуг по теплоснабжению, низкая эффективность использования энергии и высокая степень износа систем энергоснабжения, отсутствие приборов учета и средств регулирования энергоресурсов».

Сейчас энергосберегающие технологии внедряются во многих субъектах Федерации, где действуют соответствующие центры. В результате достигается существенная экономия. Так в Магаданской области в результате перевода котельных на газ (что также является одним из способов энергосбережения) было сэко-

номлено 19 тыс. тонн условного топлива, а в Ленинградской области установка 82 мини-котельных позволила закрыть 103 энергоемкие котельные, законсервировать 174 км теплотрасс (как известно, из-за сильной изношенности теплотрасс наибольшие потери тепловой энергии происходят как раз в них).

После общения с рядом экспертов, занимающихся проблемами анализа и внедрения принципов энергоэффективности в Оренбургской области, нам удалось выявить достаточно стандартный, но небезынтересный список мероприятий. Так вот, основными стратегическими мероприятиями, направленными на решение энергетических проблем Оренбургской области, являются:

1. Инвентаризация существующих и прогнозируемых энергетических ресурсов области, включая углеводородное сырье, потенциал ветроэнергетики, гелиоэнергетики, биоэнергетики.

2. Подготовка энергетического баланса с учетом инвентаризации энергетических ресурсов, прогнозируемых поставок энергоносителей в другие регионы и страны, формирования стратегических резервов, вовлечения топливных ресурсов в процесс глубокой переработки.

3. Подготовка проекта «Энергетическая безопасность Поволжья и Урала» с вкладом Оренбургской области как энергетического донора на период до 2015 года, стабильного поставщика энергоносителей в регионы – партнеры и производители технических средств для альтерна-

тивной энергетики, а также возможного предоставления площадки для строительства атомной электростанции.

4. С целью формирования единой энергетической политики, включая тарифную и политику энергосбережения на период до 2015 г., проведение кластеризации действующих структур, связанных с производством и распределением электрической и тепловой энергии, с формированием энергетического консорциума Оренбургской области, как широкого государственно-частного партнерства, включив в него:

- ОАО «Ириклинская ГРЭС» и ОАО «Оренбургская теплогенерирующая компания»;

- электросетевые организации, промышленные предприятия области, производящие для энергетики оборудование, передаточные устройства;

- исследовательские, конструкторские и проектные организации, учреждения и организации по подготовке и переподготовке кадров, экспертные и консалтинговые организации.

5. Организация массового производства оборудования для альтернативной энергетики и формирование процесса ее использования в малых поселениях Оренбургской области.

6. Организация массового процесса энергосбережения, включая создание соответствующего нормативно-правового обеспечения.

7. Создание фонда стабилизации тарифов.

Итак, набор есть (впрочем, он существовал и несколько лет назад,

когда мы первый раз поднимали проблему энергосбережения на страницах нашего издания). Осталось оценить, насколько предлагаемые меры будут эффективны, и насколько они реалистичны.

Как проинформировала нас руководитель программы энергосбережения, начальник информационно-аналитического отдела исполнительной дирекции ОСПП Антонина Пеньшина, «реализация мер по энергоресурсосбережению требует дальнейшей активизации и должна носить системный характер. Указом Президента Российской Федерации от 04.06.2008 г. № 889 «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики» поставлена задача к 2020 году снизить по отношению к 2007 году энергоёмкость ВВП на 40%.

В Оренбургской области утверждена областная программа «Сбережение энергетических ресурсов в Оренбургской области» на 2005 - 2010 годы, принят закон «Об энергосбережении в Оренбургской области» от 20 июня 2008 г. № 2293, начато построение прогнозного топливно-энергетического баланса на основе комплексного прогнозирования спроса и предложения на энергоресурсы с учетом тенденций развития ТЭК и показателей социально-экономического развития региона; осуществлен «пилотный» проект ОАО «Оренбургэнергосбыт» по проведению энергоаудита ЖКХ пос. Светлый».

Это то, что сегодня область имеет. Как это работает — нам выяснить не удалось. По крайней мере взвешенных, экономически обоснованных оценок эффективности «энергоэффективности» нам никто из экспертов не дал. Не по причине жадности, а вследствие того, что оценок в масштабах области просто нет. Что уж говорить, если даже специалисты «Оренбургской ТГК», к которым мы обратились за комментариями, отметили, что «для оценки реальной эффективности программ энергоэффективности и энергосбережения нет достаточных данных». По их мнению, сегодня идет недостаточное освещение в СМИ проблем энерго- и ресурсосбережения. СМИ обращаются к этой теме только при внедрении отдельных мероприятий на отдель-

ных объектах: как правило, на средних и крупных предприятиях.

При этом в СМИ, как правило, звучат оценки компаний - заказчиков работ (следовательно, и публикаций), которые априори не могут быть объективными. Другой оценки реализуемых проектов нет. Как считает руководитель Центра стратегического планирования и развития Оренбургской области Вячеслав Кузьменко, «основным оцениваемым результатом инновационных проектов должно быть повышение уровня энергоэффективности, хотя должны, несомненно, учитываться все виды эффектов: экономические, социальные, бюджетные, экологические, научные».

Мы допускаем, что ряд инвестиционных программ не нуждается в оценке со стороны. Например, основные технические мероприятия прошлого года — это модернизация турбоагрегата №4 Сакмарской ТЭЦ с увеличением мощности на 5 МВт и 10 Гкал/ч и повышением КПД на 1%, что снизило удельный расход условного топлива на выработку электроэнергии на 4 г/кВтч и на выработку тепла на 0,4 кг/Гкал; реконструкция градирни №5 Орской ТЭЦ-1, улучшившая вакуум в конденсаторе на 2,45%, что снизило удельный расход условного топлива на 4,25 г/кВтч.

Установка современного оборудования на котельных и ЦТП позволяет значительно снизить потребление газа и улучшить экологическую обстановку в городе. С этой целью «Оренбургской ТГК» совместно с администрациями Оренбурга и Медногорска разработаны и утверждены программы «Комплексного развития коммунальных систем теплоснабжения муниципальных образований до 2011 года.

С другой стороны, подобные работы ведутся энергетиками за счет инвестиционных составляющих в тарифах (то есть за наш счет), и, как минимум, должен быть независимый аудит качества проектов. Главное, чтобы такие проекты были. А их мало, так как переворот в поведении собственников еще не произошел.

Вот как оценивает перспективность укоренения политики энергоэффективности в нашей области генеральный директор компании «СПЕКТР-ГРУПП» Алексей Комаровских: «Я думаю, осознание необ-

ходимости применения энергосберегающих технологий придет к руководителям производств в нашей стране только лишь лет через десять. На Западе нет такого безграничного количества ресурсов, в том числе энергетических, они уже давно стали заложниками своей ресурсной бедности. Большая часть электроэнергии ими импортировалась. Как в таких условиях добиться стабильного энергоснабжения? В таких условиях применение энергосберегающих технологий — единственно правильное решение. И они стали делать ветряки, мини-ГЭС, они стали более эффективно распределять электроэнергию. И пока Россия не будет в таких условиях, нам будет крайне тяжело перейти на энергосбережение не на словах, а на деле. У нас даже среди невозобновляемых источников энергии есть огромнейшие ресурсы. Например, попутный газ, получаемый в ходе нефтедобычи. Перейдя на технологии переработки попутного газа можно решить три задачи: во-первых, генерация дешевой электроэнергии, во-вторых, выработка теплоты и, в третьих, решение экологических проблем нефтяной отрасли».

А вот у других энергетиков прогноз на развитие программ энергоэффективности в нашем регионе — позитивный. По их мнению, сегодня пришло время для пересмотра собственных затрат (финансовых, МТР и т.п.) — насколько эффективно они используются (применяются). По результатам анализа и будет вестись разработка перспективных энергосберегающих программ с учетом располагаемых ресурсов.

В начале апреля этого года на базе ОСПП состоялось расширенное заседание секции развития ТЭК, участники которого всерьез озаботились пробуксовками с реализацией программы энергосбережения в нашей области. В результате бурных дискуссий был определен ряд направлений, которые считаются приоритетными:

1. Формирование Энергетической стратегии Оренбургской области, концепции областной целевой программы «Повышение эффективности энергопотребления и энергоресурсосбережение в Оренбургской области» на период 2011-2015 гг. включающих:

- внедрение адресных эффективных энергоресурсосберегающих инвестиционных проектов при осуществлении государственной поддержки;

- совершенствование методической и методологической базы реализации комплексных энергоэффективных проектов и программ, обеспечивающих энергетическую безопасность территориально-административных образований;

- снижение дисбаланса между возрастающим спросом на энергоносители и состоянием основного оборудования предприятий и организаций топливно-энергетического комплекса. Применение альтернативных источников энергии;

- формирование областного инновационного рынка энергоресурсосберегающих технологий и оборудования;

- развитие сети демонстрационных объектов энергоресурсосбережения, переработки отходов производства, возврата вторичных материальных ресурсов в сферу производства;

- внедрение стандартов управления ресурсами и экологического менеджмента.

С этим пунктом все очень просто и понятно. Без реализации подобных мероприятий в общем-то и говорить не о чем. А вот третий раздел вызывает несколько вопросов.

3. Обращение в Правительство Оренбургской области в целях решения следующих вопросов:

- а) активизация работы по повышению энергоэффективности в сфере ЖКХ, включающей в себя:

- разработку муниципальных программ энергоресурсосбережения (это логично);

- разработку рекомендаций по структуре и процессу реализации проектов энергосбережения, формированию эффективных механизмов управления жилищным фондом в рамках программ реформирования ЖКХ на уровне регионов (и здесь все понятно);

- подготовку реестра профессиональных исполнителей работ в рамках внедрения систем энергосбережения во избежание низкого качества поставляемого оборудования, оказываемых услуг и недобросовестности подрядчиков в процессе реализации энергосберегающих проектов. Рекомендовать надежных подрядчиков и субподрядчиков (а

вот здесь вопрос: участники заседания просят «пролоббировать» правительство их интересы? А как же рынок, честная конкуренция, деловая репутация, реклама? Ведь это они должны выявить лучших и надежных, а не чиновники. Да и критерии добросовестности и профессионализма ой как размыты. Лоббизм, конечно, дело хорошее, но методы его должны быть... ну тоньше, что ли);

- выделение в муниципальных бюджетах по отдельным статьям целевых расходов на финансирование программ энергоресурсосбережения (и вот это также маловероятно. Нет у областного правительства права определять направление расходования средств муниципалитетов — власти разные. И пока сами муниципальные образования не захотят заниматься энергоэффективностью, ничего не поменяется. К сожалению, большинство муниципалитетов таким желанием не горят. Как заявил в неформальной беседе со мной один из глав районов: «У меня денег нет ремонт в детсаду сделать и посевную закончить, а ты про лампочки. На новые лампочки денег нет!» (речь шла о дорогих лампах с большим сроком службы);

- утверждение инвестиционных программ субъектов электроэнергетики, в уставных капиталах которых участвует государство, инвестиционных программ территориальных сетевых организаций, действующих на территории Оренбургской области, контроль за применением территориальными сетевыми организациями платы за технологическое присоединение и урегулирование споров по вопросам технологического присоединения к электрическим сетям (к сожалению, такие

организации погоду на рынке не делают. Нет уже компаний, в которых есть доля области. А если речь идет о федеральной власти, то очень слабо представляю, как министр областного масштаба будет заставлять федералов принять инвестиционную программу по нашему региону. Понятно, что будет так: программу примут, а потом с ней ознакомят наших чиновников. Ну, может быть, прислушаются к каким-либо поправкам. То, что энергетики свои программы будут строить исходя из экономической целесообразности — факт, который нужно принять как данное. И искать механизмы взаимодействия исходя из этого посыла. Власть должна установить такие правила игры на территории Оренбургской области, чтобы энергоэффективность стала панацеей, фетишем, модной необходимой штучкой. А не пытаться вмешиваться в спор хозяйствующих субъектов при определении кто, кому и как должен заплатить за техприсоединение. Это, скорее, дело суда, а не власти, ведущей системную работу.

Вячеслав Кузьменко считает, что энергоэффективность вообще можно использовать как один из показателей оценки качества управления территорией: «При решении задач управления энергоэффективностью в деятельности конкретных предприятий и организаций, расположенных на одной территории, необходимо учитывать и обеспечивать тесное взаимодействие партнеров (участников) по энергетическому рынку в целом, а это, прежде всего, требует применения инновационных подходов и технологий. Иными словами, следует рассматривать уже **ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНО-**

ИЗ РЕШЕНИЙ СЕКЦИИ ТЭК

«Обратить внимание руководителей предприятий и организаций на норму федерального закона «Об энергосбережении» прямого действия, которая позволяет предприятиям (организациям) получить на законных основаниях освобождение от платы за недоиспользование энергоресурсов в случае реализации плана или программы организационно-технических мероприятий по энергоресурсосбережению:

Ст. 14 «Льготы потребителям и производителям энергетических ресурсов».

Потребители энергетических ресурсов — юридические лица в случае использования энергетических ресурсов не в том объеме, который предусмотрен договорами с энергоснабжающими организациями, освобождаются от возмещения расходов, понесённых указанными энергоснабжающими организациями, если недоиспользование энергетических ресурсов является следствием осуществления мероприятий по энергосбережению».

МИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ как интегральный показатель качества управления, отражающий достигнутый уровень производства, передачи и использования электрической и тепловой энергии на территории, в том числе и энергобезопасности территории»).

Небольшой вывод. То, что ОСПП в рамках секции развития ТЭК всерьез озаботился энергосбережением, факт отрядный. Именно в тот момент, когда весь оренбургский «крупняк» начнет «двигать» энергосбережение, могут произойти реальные сдвиги в этом направлении. Но, пока не будут прописаны конкретные (!!!) механизмы: что нужно сделать, в каком объеме, кто за это отвечает (и самое главное – чем), кто, когда и в каком объеме даст денег, какой бонус за внедрение, какой штраф за отказ «экономить» – то есть пока не будут описаны правила игры, ничего не изменится. Будут лишь красивые слова на бумаге (как это произошло с предыдущей программой энергосбережения) и разрозненные действия отдельных предприятий. Выгодна

«Газпрому» энергоэффективность – он будет работать в этом направлении (см. интервью с главным энергетиком ООО «Газпром добыча Оренбург» Владимиром Шугаевым). В этой связи хочу отметить, что перспектива возглавить движение «бережливых» есть именно у малого бизнеса, что и подтверждают наши эксперты. Вот мнение генерального директора компании «СПЕКТР-ГРУПП» Алексея Комаровских: «К сожалению, мы пока не привыкли задумываться о завтрашнем дне. Те затраты, которые необходимо понести на переход к генерации энергии из возобновляемых источников, окупятся лишь лет через пять. Нашим предприятиям это не надо. У нас на многих предприятиях, работающих еще с советских времен, все распределительное оборудование давно устарело. И 10-20% потерь электроэнергии происходит только из-за устаревшего оборудования. Но мало кто задумывается о необходимости переоборудования. Для этого во главе предприятия должен стоять эффективный собственник, а не временщик». А основные

собственники сегодня сосредоточены в малом бизнесе. Им есть, что терять, им есть что экономить. Но у них есть огромная проблема – малый бизнес не обременен лишними деньгами, и дорогостоящие «бережливые» технологии не по карману. Опять же – нужен стимул, льгота, посыл со стороны государства...

В России пока еще не выработаны рыночные механизмы, которые могли бы оказывать должное влияние на отношение общества к проблеме повышения эффективности использования энергоресурсов. В организации и осуществлении энергосберегающей политики по-прежнему особенно велика роль государства.

Так что есть большое подозрение, что все прекрасно понимают, что экономить на электро-, тепло- и иной энергии нужно, даже программу отличную мероприятий разрабатывают, но к реальной жизни это отношения не имеет. Энергоэффективность – дорогая штука, и когда приходит понимание этого, то в списке приоритетных проектов она сразу скатывается на «надцатые» места.



**Владимир Шугаев, главный энергетик
ООО «Газпром добыча Оренбург»:**

**«5 процентов экономии –
это колоссальный результат!»**

- Энергосбережение на вашем предприятии – это отдельная программа или все мероприятия проводятся в рамках текущей операционной деятельности?

- Проблема снижения себестоимости нашей продукции – это задача всех подразделений предприятия, в том числе и энергетиков. А с учетом того, что наше предприятие достаточно энергоемкое по обоим видам энергии, то роль энергосбережения особенно видна. Все идеи и мероприятия в этом направлении заложены в программу реконструкции Оренбургского газо-химического комплекса, и теперь многое будет зависеть от объемов финансирования,

которые нам утвердит РАО «Газпром».

- А какова доля энергоресурсов в себестоимости продукции ООО «Газпром добыча Оренбург»?

- Она составляет около 20%.

- А экономия какая возможна?

- К сожалению, большой экономии добиться уже не удастся. Мы при условии внедрения всех заложенных в программу мероприятий оцениваем эффект на уровне 5%. В пересчете на объем выпускаемой продукции это очень солидный результат.

- Можно ли просчитать затраты, которые необходимо понести вашему предприятию, чтобы добиться такого эффекта?

- Дело в том, что в рамках реконструкции мероприятия по энергосбережению не выделены в отдельную программу и детальному обсчету не поддаются. Но по первоначальным планам

инвестиционная программа составляла 2,5 миллиарда рублей, из них 100-150 миллионов были ориентированы на энергосбережение.

- Есть ли у вашего предприятия планы по созданию собственных источников электрических и тепловых ресурсов?

- Да, такие планы имеются. Сейчас прорабатывается технико-экономическое обоснование создания автономного источника на базе парогазового цикла в районе гелиевого завода. Дело в том, что теплотрасса от Каргалинской ТЭЦ до завода имеет очень большую протяженность, а значит, в ней происходят очень серьезные потери. Да и надежность теплоснабжения сильно страдает. Мы рассчитываем, что в первом полугодии 2009 года ТЭО будет утверждено и выделены первые деньги на создание проектной документации.

Алексей Комаровских,
генеральный директор ООО «СПЕКТР-ГРУПП»:

«Малый и средний бизнес должен делать ставку на энергосбережение»

По количеству солнечных дней в году Оренбуржье сравнимо с Крымом. Энергия ветра – тот колоссальный источник энергии, который может быть применим в нашей продуваемой степной полосе. Проблемой энергоэффективности и энергосбережения сегодня всерьез озабочены и представители местной власти, и сами энергетики. В Оренбуржье неоднократно разрабатывались и принимались программы, направленные на внедрение энергосбережения, однако реальных дивидендов от них пока нет. Почему при таком количестве слов о сбережении электроэнергии, на деле – отсутствие реальных проектов. Уж нет ли здесь противоречия между необходимостью больше произвести, то бишь продать, и принципами экономии. В этих и других вопросах нам помогал разбираться Алексей Комаровских, гендиректор компании ООО «СПЕКТР-ГРУПП».

Ряд последних законов и федеральных программ ясно дают понять – энергорасточительность нынче не в почете. Но для всех оренбургских компаний энергосбережение – поле непаханое. Думать на перспективу, используя новейшие технологии, у нас пока не научились. Сам процесс внедрения энергоэффективности является достаточно затратным делом – нельзя внедрить все

и сразу. Алексей Комаровских предлагает обратиться к мировому опыту использования методов стимулирования энергосбережения. Как полагает Алексей Витальевич, в жизни большая доля потерь приходится на нерациональное использование энергии.

- Главной проблемой низкого энергосбережения на сегодня является неверный режим эксплуатации сетей тепло- и электроснабжения и устаревание оборудования, функционирующего еще с советских времен на оренбургских предприятиях (из-за этого происходит потеря от 10% до 20% энергии), – считает он.

Первое, в чем нуждается тот, кто задумался об экономии, – привести в порядок имеющиеся у него тепло- и электросети, и прибегнуть к применению новых материалов или смене технологий, советует Алексей Витальевич. А задумываться об экономии стоило уже давно не только обычным потребителям, но и мелким и крупным компаниям, т.к. себестоимость электроэнергии в Оренбурге в промышленном секторе растет, как на дрожжах.

- Себестоимость электроэнергии велика из-за применения оборудования, используемого, прежде всего, крупными промышленными предприятиями. В будущем мы должны ориентироваться на внедрение экономных источников электроэнергии не только на крупных пред-



приятиях, но и, в первую очередь, в малом и среднем бизнесе, – уверен гендиректор ООО «СПЕКТР-ГРУПП».

Малый и средний промышленный бизнес недооценивает потенциал энергосбережения. Обычно предпринимателю не хватает денег на модернизацию и помощь тех, кто поможет разобраться в том, какой именно эффект принесет энергосбережение. Одной из главных трудностей при реализации программ энергосбережения является и отсутствие мотивов – а зачем это, и, зачастую, непонятная инвестиционная привлекательность. Алексей Комаровских считает, что по данному пункту должно помочь государство, первым начав стимулировать инвестиции в энергосбережение. Неудивительно, что хороших результатов при формировании энергоэффективных производств добиваются немногие. И хотя количество последних растет, в массе своей реальный сектор Оренбурга продолжает неэффективно использовать энергоресурсы как на уровне малого, так и среднего бизнеса.

Известен перечень энергосберегающих мер, призванных сократить издержки на предприятии и, следовательно, повысить рентабельность. ООО «СПЕКТР-ГРУПП» внедряет новые технологии, помогающие более экономно расходовать тепло- и электроэнергию. «Тем самым компания напрямую связана с энергосбережением, – рассказал Алексей Комаровских. – Мы проводим модернизацию технологического и энергетического оборудования, проводим реконструкцию инженерных систем». Сегодня в условиях оптимизации деятельности различных организаций применение новых технологий в строительстве и реконструкции систем электроснабжения – это возможность повысить эффективность использования электроэнергии, снизить аварийность в системах электроснабжения, увеличить срок службы элементов систем электроснабжения и сократить эксплуатационные расходы компаний. Все



это залог надежности и экономичности электроснабжения!

В свою очередь, внедрение на предприятиях современных экономных технологий даст толчок для развития новой отрасли – производство и выпуск энергосберегающего оборудования.

Очевидно, способы повышения энергоэффективности в силу своей не самой низкой стоимости более подходят для крупных предприятий, но, как ясно из рассказа Алексея Комаровских, найдут применение и в среднем бизнесе. Настоящая экономия возникает тогда, когда энергосберегающие програм-

мы действуют непрерывно – становятся частью технологической цепочки. Сбор и анализ информации, разработка энергосберегающих мероприятий, их внедрение и мониторинг должны быть постоянно действующим процессом. Опыт проектного подхода легок для понимания, но труден при выполнении. Как размышляет гендиректор ООО «СПЕКТР-ГРУПП», в первую очередь, идеей энергосбережения должны проникнуться собственники и топ-менеджеры компаний.

- Нам не нужно отставать от полезных мировых новинок. Западные руко-

водители это давно осознали в силу ограниченности природных ресурсов. В нашей стране такого пока не произошло. По моему мнению, осознание необходимости применения энергосберегающих технологий придет к руководителям производств в нашей стране лет через десять, когда будет создан четко отлаженный механизм позиционирования и внедрения энергоэффективности. И уже тогда представители власти, энергетики и бизнеса поймут важность принимаемых мер и задумаются не о сиюминутной прибыли, а о долгосрочном эффекте в будущем.

ИПЭР - новый подход к управлению энергоресурсами

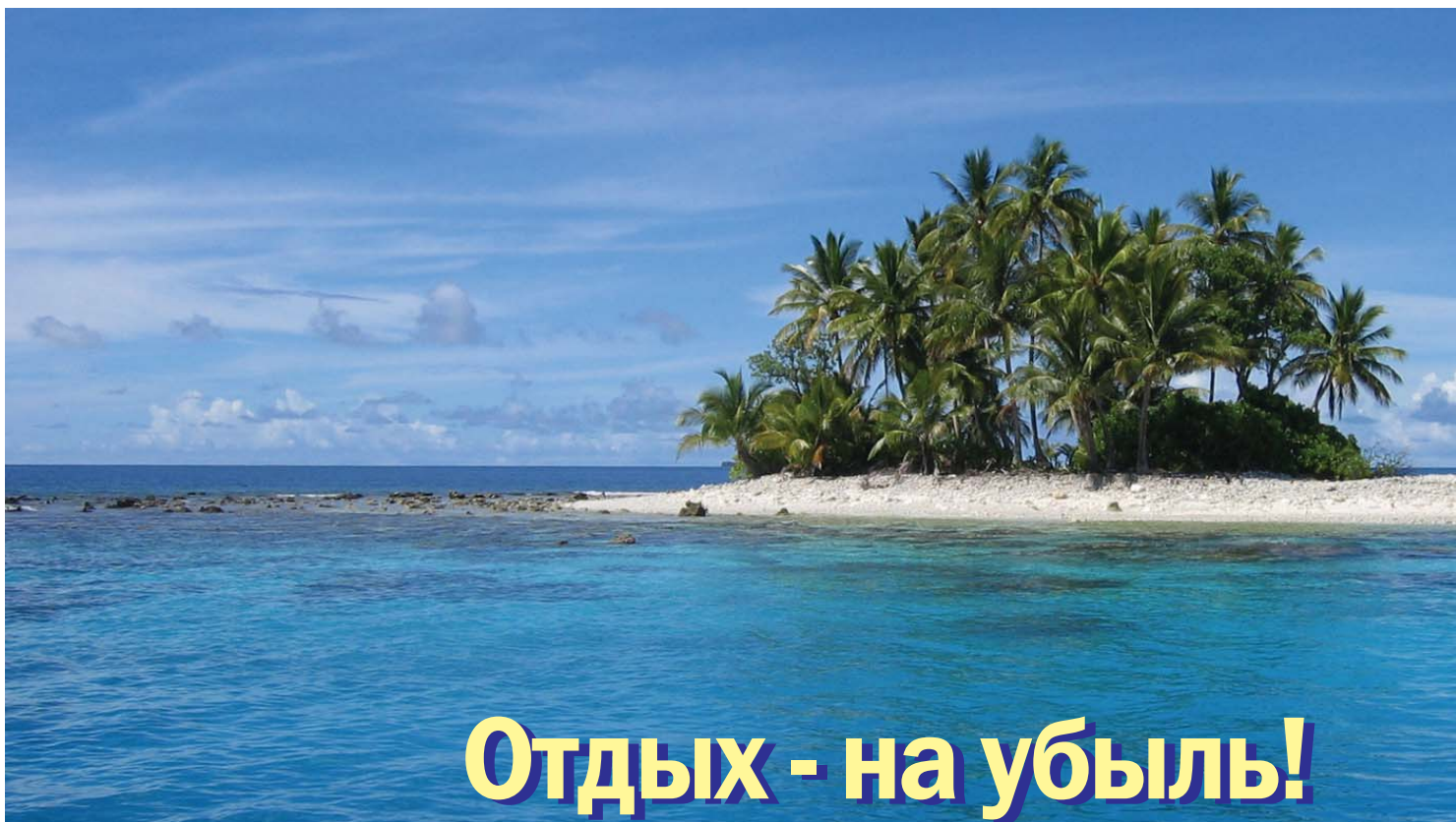
По мнению ряда специалистов, в частности руководителя Центра стратегического планирования и развития Оренбургской области Вячеслава Кузьменко, изменение подхода к энергоресурсам может стать базой для внедрения программ энергоэффективности на территории нашего региона.

Сравнение подходов к планированию и регулированию развития энергосистем	
Традиционные	ИПЭР (интегрированное планирование энергоресурсов)
Основным товаром, предлагаемым компанией, считается энергия, выработанная и проданная компанией.	Основным продуктом, предлагаемым компанией на рынке, являются энергетические услуги. Уровни потенциального спроса и производства энергии планируются в едином комплексе.
Основное место в планах занимает анализ вариантов наращивания генерирующих мощностей как ресурсов энергоснабжения.	Наравне с проектами ввода дополнительных мощностей рассматриваются ресурсы удовлетворения дополнительных потребностей в энергии за счет повышения эффективности ее использования потребителями.
Учитываются только ресурсы развития энергосистемы, которыми располагает компания и которые она финансирует, а также закупает у других систем.	Учитываются все ресурсы, доступные и экономически выгодные для региона.
Внимание сосредоточено на тарифе на электроэнергию.	Внимание сфокусировано на объеме товарной продукции (валовом доходе).
Ставка делается на крупные энергоустановки.	Рассматривается широкий спектр энергоустановок и схем энергоснабжения.
Мощности других производителей не рассматриваются как потенциальные источники энергоснабжения.	Компания обязана закупать энергию у независимых производителей, если затраты в этом случае будут меньше, чем долгосрочные замыкающие затраты компании.
Энергосбережение потребителей не рассматривается как источник энергоснабжения.	Энергосбережение потребителей рассматривается как равноценный ресурс развития энергосистемы; устанавливаются целевые показатели по энергоэффективности в регионе.
Используются сравнительно простые методы оценки и сопоставления вариантов ввода мощностей.	Используются более мощные методы анализа, позволяющие сопоставить большее разнообразие вариантов, включая те, что дают снижение нагрузки и положительные экологические эффекты.
Основной задачей маркетинга является обеспечение необходимого объема и графика нагрузки.	Основной задачей маркетинга является обеспечение необходимого объема и графика нагрузки.
Нагрузка рассматривается как внешняя для развития энергосистемы, неуправляемая величина.	В прогнозах будущего спроса учитываются возможности изменения уровня и структуры нагрузки в результате совместных действий потребителей и производителя. Энергокомпания в непосредственном взаимодействии с потребителями осуществляет программы управления спросом, участвуя в их финансировании.
Учитываются только непосредственные затраты, связанные с экологическими платежами и мероприятиями.	Учитываются внешние по отношению к данному рынку экономические эффекты, связанные с экологическими последствиями производства и потребления энергии.
Общественность региона мало привлекается к участию в принятии решений по одобрению планов развития энергоснабжающей компании.	Общественность получает доступ к планам развития компании на законных основаниях и активно вовлекается в их обсуждение и утверждение.



Согласно определению, данному в законе “Об энергетической политике США”, **интегрированное планирование энергоресурсов** – это процесс планирования и отбора новых энергетических ресурсов из набора вариантов, включающих энергосбережение и повышение эффективности использования энергии, новые генерирующие мощности, закупки энергии на стороне, для обеспечения адекватного и надежного обслуживания потребителей энергоснабжающей компании с наименьшими системными затратами. В этом процессе учитываются такие важнейшие характеристики функционирования системы энергоснабжения как разнообразие, возможность диспетчеризации и другие факторы; принимаются во внимание возможность определения масштабов и продолжительности экономии энергии, полученной посредством повышения эффективности ее использования; **Ресурсы на стороне спроса и предложения рассматриваются на равноправной интегрированной основе.**

Важно отметить, что механизм ИПЭР может запустить и поддерживать в работоспособном состоянии только РЭК, а через нее администрация области.



Отдых - на убыль!

Президент ОАО «БАО «Интурист» Александр Арутюнов пессимистичен в оценках выездного турпотока - он считает, что этот туризм сократится в 2009 году на 40%, терять туристов будут, в первую очередь, европейские направления. «В 2008 году из 8,56 млн человек, выехавших на отдых за рубеж, 40-45% пришлось на Турцию и Египет, оставшиеся 55-60% - на Испанию, Грецию, Италию и прочие страны Европы», - подсчитывает Александр Арутюнов. Такое распределение связано, прежде всего, с ценой: разрыв между стоимостью турпакетов, например, в Грецию и Египет был примерно в 2,5 раза. Если европейские партнеры не пересмотрят ценовую политику, большая часть наших туристов, которые привыкли отдыхать в Европе, переориентируется на более дешевые направления - Турцию и Египет.

Выездной поток оренбургских туристов в этом сезоне сократился на 20%. Худшие опасения (падение спроса на 40-50%) остались в прошлом. Рынок туриндустрии Оренбурга, действительно, стал уже, но пессимистические прогнозы о том, что оренбуржцы никуда не поедут, не оправдались, считает управляющий директор туристического агентства ООО «КруизЦентр» Светлана Моисеева. Не повезло малобюджетным семьям, пенсионерам и студентам - им придется повременить с отдыхом пару месяцев (а может, и лет).

В этом летнем сезоне появилась категория туристов, которая, в связи с непростой экономической ситуацией, вынуждена отказаться от комфортного отдыха с достойным уровнем сервиса. Оренбургские эксперты причисляют к этой группе около 30% от общего турпотока. В основной своей массе эти люди выберут для себя «домашний отдых» - на дачном участке, на близлежащих озерах и реках, в лучшем случае, в соседней Башкирии. Остальная часть турпотока не откажет же себе в привычке понежиться под лучами заморского солнца под музыку морского бриза. Но заработать на этой категории туристов смогут только те операторы или фирмы, которые предложат или недорогой (даже дешевый) отдых, или, наоборот, очень дорогой.

По сравнению с прошлым годом цены на зарубежные туры по ряду направлений поднялись не более чем на 10%, к примеру, подорожали европейские экскурсионные туры. Данный рост представители туристической отрасли считают не столь болезненным для отдыхающих, так как он напрямую связан с постепенным повышением курса валют, начавшемся еще в прошлом году. Светлана Юрьевна полагает, что глобального роста цен на путевки не произошло и не предстоит в будущем.

У оренбуржцев в почете Турция

Директор туристического агентства ООО «КруизЦентр» называет оренбургский туризм местечковым. К примеру, в прошлом году были модны 2 отеля в Турции - все только туда и ездили,

потому что именно там отдыхали «нормальные люди».

В последние годы чаще всего предпочтения жителей Оренбургской области отдавались странам, предлагающим пляжный отдых. Из любимых оренбуржцами стран лидируют Турция, Греция, остров Крит. Туристов, предпочитающих Турцию, привлекают прямые вылеты из Оренбурга и хорошее сочетание цены и качества - летние предложения в эту страну по сравнению с аналогичным отдыхом по России дешевле примерно на 30%. Можно прогуляться по местам раннего христианства, вдыхая воздух Каппадокии и любясь памятниками античной культуры. По желанию и возможностям можно посетить Израиль. И главное в поездке в Турцию - экономия. С Москвой разница в деньгах есть, и порой немаленькая - в основном, из-



за перелета. По утверждению турагентов, разницы между вылетом из Оренбурга и Самары особо нет.

Что касается более дорогих туров, то лучше их бронировать в Москве. Но и здесь свои «заморочки» - время чартера могут резко изменить, а если вы находитесь в Оренбурге, но у вас «бронь» через столицу, можно просто не успеть вовремя добраться к месту выезда.

Из европейского направления оренбуржцы предпочитают Чехию и Черно-



горию. К примеру, чешские авиалинии осуществляют прямые вылеты из Москвы и Самары, привлекая клиентов гибкими скидками. Более дорогие курортные страны, такие, как Италия, Испания, пользуются меньшей популярностью у наших горожан, несмотря на то, что перелеты осуществляются из Самары регулярными рейсами (в т.ч. и чартерами). В последнее время растет интерес к Хорватии, но туристов отпугивают несколько заоблачные цены в этой стране. Расспрашивают у турменеджеров оренбуржцы про Кипр и Тунис.

Галопом по европам

В последнее время в Оренбурге вновь вошли в моду автобусные туры по Европе - недорогой вид отдыха для людей с невысоким достатком. На автобусе туристы убивают сразу несколько зайцев, путешествуя сразу по трем-пяти странам с богатой экскурсионной программой и экономя семейный бюджет. Как говорится, галопом по европам. Человек знакомится с жизнью и культурой нескольких стран, возможно, с перспективой в будущем посетить одну из них на продолжительное время. Варшава, Берлин, Брюссель, Амстердам, Париж - один из вариантов автобусного тура, в течение которого вы совершаете остановки через каждые 4 часа, прогуливаясь по местным окрестностям (чего лишены переезды в поезде и самолете). Возможны автобусные туры и через страны Скандинавии. А к тяготам постоянного передвижения на колесах приспособиться вполне реально. Директор фирмы ООО «Одиссея Плюс» Ольга Сорокина знакома с женщиной, которая ездила вместе с ней по автобусным турам уже 9 раз - в этом году любознательной туристке исполнится 77 лет.

Мобильность стала одним из главных качеств современных туристов наряду с желанием познать все новое и неизведанное. Чего не скажешь об отдыхающих, к примеру, из 1998-1999 годов, только и делающих, что подставляющих бока солнцу.

Взыскательная экзотика

VIP-туры по-прежнему пользуются спросом, так как люди, которые могли себе позволить дорогой отдых, не сильно пострадали из-за экономической нестабильности - количество эксклюзивных туров в Оренбурге не сократилось. По-прежнему активно продается Мексика, Конго, Норвегия, Юго-Восточная Азия (Китай, Япония), остров



Бали, Малайзия, Сейшельские о-ва, Маврикий, Филиппины, Мальдивы и другие экзотические направления. Кто уже насытился модными европейскими новинками, предпочитает релаксировать в Иордании, Барбадосе, Лаосе, Вьетнаме, Индонезии. Сегодня туроператоры пытаются привлечь клиентов не просто организацией поездки, но и полностью сформированной программой всего путешествия вплоть до театральных вечеров в духе XVII-XVIII века.

Нынче народ стал взыскательным, поэтому турбюро приходится искать в странах свои изюминки. Взыскательность туристов проявляется и в их возрастающей образованности. «Втюхать» что попало сейчас путешественнику практически невозможно: эра Интернета раскрыла перед людьми двери всех стран и гостиниц. Прежде чем отправиться в тот или иной отель, можно исследовать огромную массу туристических отзывов, размещенных во всемирной паутине, которая и поможет сориентироваться в зависимости от конкретной ситуации и сделать тот или иной выбор. Даже те, у кого есть неограниченные возможности, при нынешней обстановке хотят тратить деньги с умом и пользой.

Число индивидуальных туров сегодня несколько уменьшилось ввиду их удорожания. От общего потока отдыхающих количество индивидуальных туров на сегодня составляет 20%.

Многие оренбургские туристы восторге от круизов по Средиземному морю. Большинство из них после первой поездки на лайнере, по мнению оренбургских турменеджеров, обычно едут повторно в подобные путешествия. Это опять же одна из особенностей этого сезона.

Do you speak english?

Эхом до Оренбурга докатывают и модные новинки - языковые лагеря. Из зарубежных направлений в этом плане стали пользоваться популярностью детские базы Турции и Греции, а также

Ирландия и Мальта. Оренбуржцы потихоньку стали привыкать к мысли, что подростка можно и одного с пользой отправлять за рубеж. Управляющий директор туристического агентства ООО «КруизЦентр» Светлана Моисеева отметила, что родители отчасти готовы сэкономить на собственном отдыхе, но постараться отправить чадо в заморский лагерь повысить уровень знания иностранного языка.

Экономия в квадрате внутреннего туризма

При неизбежном снижении спроса на поездки в дальнее зарубежье некоторые специалисты полагают, что в 2009 году внутренний туризм в России (включая курорты независимой Абхазии) вырастет на 4–5%. Туристы будут охотно заполнять оставшиеся в наследство от СССР турбазы и санатории, считают эксперты. Количество внутренних туристов в 2009 году не сократится, хотя сам этот поток работники отрасли оценивают скромнее, чем чиновники Ростуризма: около 20 млн. Даже если часть людей, в прошлом году посетивших российские курорты, вообще никуда не поедет, а останется на даче, их место займут ставшие экономными завсегдатаи турецких и египетских отелей.

На родине чаще всего предпочитают отдыхать семьи с детьми и, как правило, по санаторно-курортным путевкам. Но в России летом санатории и дома отдыха загружены, поэтому стоит задуматься о раннем бронировании.

Желающих отдохнуть на российском побережье в Сочи все меньше и

меньше. Стройка и высокие цены идут вовсе не на руку местным отельерам. Интерес к жемчужине нашего побережья, по мнению Ольги Сорокиной, директора туристической фирмы ООО «Одиссея Плюс», появится ближе к Олимпиаде.

Кроме того, прямые конкуренты российских черноморских курортов - Крым и Болгария - с точки зрения перелета практически равнозначные направления. К тому же Болгария является традиционным еще с советских времен для граждан нашей страны курортом. В Крыму же прошлогодний туристический сезон был фактически провальным из-за высоких цен на гостиницы, поэтому в этом году местные отельеры исправляют ситуацию, корректируя свои ценовые предложения. Так что без снижения цен российские побережья начнут терять туристов, черноморские гостиницы опустеют.

Кроме Краснодарского края популярными российскими направлениями являются Карелия (порядка 2 млн туристов) и Алтай (1 млн), для состоятельных туристов - Камчатка. Остальные туристические центры сконцентрированы вблизи крупных водных гладей - Байкал, Селигер и пр.

Директор туристической фирмы ООО «Одиссея Плюс», исходя из своего многолетнего опыта, считает, что оренбуржцы особо не горят желанием отдыхать на родине, объясняя это неразвитой инфраструктурой и отсутствием информации о тех или иных российских туристических объектах. Чего не скажешь, к примеру, о Санкт-Петербурге!

Кризис внес в туристическую отрасль дополнительную коррективу, работающую на руку страховым компаниям. Покупая тур, отдыхающие в этом сезоне страхуют свои поездки от возможного или неожиданного возвращения на родину. Чаше к этой услуге (так называемые «туры от невъезда») прибегают бизнесмены, если дела компании могут пойти вразрез с планами руководителя. Для особой категории людей это очень выгодно - если за 2 дня до поездки приходится расторгать договор с турагентством или оператором, основную часть потерь фирмы оплачивает страховая компания.

В июне не только оренбуржцы, но и иностранцы со всего мира «рванут» в северную столицу взглянуть на «белые ночи» и полюбоваться разводом мостов на Неве. Попасть в Санкт-Петербург в этот период достаточно сложно, так как цены многим становятся не по карману.

В новинах летнего сезона-2009 - Самарская область, привлекающая туристов домами отдыха и турбазами на Волге. Спрос на такой вид досуга из года в год набирает обороты среди оренбуржцев. Сейчас там активно ведется строительство новых зон отдыха, в частности, качественных коттеджных поселков. Также из Самары можно отправиться в круиз по Волге. Если 3 года назад это направление было заброшено, то сейчас вновь постепенно становится популярным.

У мобильных автовладельцев на первом месте стоит Башкирия, в первую очередь, Нугуш. Также Башкирия привлекательна в плане лечебного отдыха - достойно зарекомендовавшие себя санатории идеально подходят для восстановления здоровья. Но здесь не редки конфликты из-за разного отношения к коренным жителям республики и приезжим оренбуржцам. В Самарской области в этом плане квот никто никому не предоставляет.

Есть среди местного населения и те, кто хочет отдыхать вблизи Оренбурга, а не ехать, к примеру, на Ириклинское водохранилище, отмечает Ольга Дмитриевна. Но мешает этому элементарное отсутствие пригодных для проживания баз отдыха. В этом плане преимущество имеют летние пионерские лагеря, приглашающие всех желающих в период отсутствия детей. Те же базы отдыха «Нежинка», «Илек», «Бузулукский бор» имеют много преимуществ для людей со средним и ниже достатком по сравнению с частным комплек-



сом «Майорка». Но связь между летними базами и турфирмами отсутствует.

Туроператоров заменит Интернет

У каждого сезона свои особенности. Не стал исключением и 2009 год. Есть следующая тенденция: если раньше народ ездил на непродолжительные сроки по несколько раз в году, то сейчас - один раз и надолго. Другая особенность этого сезона - отсутствие глубокого бронирования. Продаются в основном туры last minute. Поэтому эксперты сейчас затрудняются дать прогноз на лето. Но можно сказать однозначно, что туристическую отрасль в нашей стране гибкой никак не назовешь. Транспорт в значительной степени монополизирован и потому остается дорогим (улететь в сезон в Куршевель дешевле, чем в Минводы), гостиницы не привыкли оперативно реагировать на спрос. Зато гибкость проявляют частники, сдающие квартиры в курортных районах. «Возможно, потоки туристов будут перераспределяться



в пользу частного сектора и пригородных дач», - говорит Сергей Шпилько, президент РСТ.

На внутреннем туризме, хоть он и сократится меньше, чем выездной, туроператоры вряд ли сорвут куш. Например, в США нет ни одной крупной компании, занимающейся внутренним туризмом, ведь забронировать гостиницу и билеты можно через Интернет. В России туроператоров, работающих в сегменте внутреннего туризма, постепенно будут замещать интернет-ресурсы типа Expedia - центры online-бронирования, в которых можно самостоятельно заказать любую туристическую услугу. В этом случае и Антарктида, и полет в космос становятся доступными. Вопрос в цене!

Виктория Чирва.

Чистка туристического рынка

Турфирмы в новых экономических условиях оказались едва ли не самыми уязвимыми предприятиями: стоило людям начать экономить на поездках, как в турбизнесе пошли массовые банкротства. К маю Ростуризм исключил из официального реестра около 70 туроператоров из имевшихся. Еще в феврале агентство констатировало, что по популярным направлениям - Египет и ОАЭ - поток выезжающих снизился на 30-35%.

Кризис, не сказать, что ударил по туристическим агентствам Оренбурга. Новые однодневки появляются как на дрожжах, привлекая неискушенных отдыхающих немислимо огромными скидками и другими громкими обещаниями. Отмена лицензирования данного вида деятельности дала возможность для прихода в этот бизнес людей, не разбирающихся в туризме и желающих сорвать куш на каждом клиенте. Опытные игроки скептически оценивают перспективы молодых конкурентов. Но Наталья Смотров, директор относительно нового туристического агентства «Радуга», полна оптимизма:

- Наш бизнес работает с ноября 2008 года. Вставать на ноги в уже другой экономической ситуации и при условиях уже пониженного спроса было сложно, но команда справилась и выжила. Мы довольны проделанной за этот период работой. И сейчас активно развиваемся в плане рекламного продвижения нашей фирмы. В будущем хотим устроить розыгрыш какой-либо путевки. Сложность для нового туристического бюро в том, что клиентская база уже разобрана. Люди работают со старыми проверенными агентствами и не стремятся в новые. Выбор же туроператоров в Оренбурге ограничен.

Усложняет ситуацию и то, что оренбургский клиент избалован скидками. От этого никуда не убежишь. «Приходится приноравливаться под особенности местного туристического рынка», - говорит Наталья Валерьевна, так как все постоянно интересуются «горящими путевками».

Руководители оренбургских турфирм ждают большого появления «горящих туров» в этом сезоне не советуют, аргументируя свою позицию тем, что и операторам, и перевозчикам сейчас выгоднее зарабатывать на проверенных на-

правлениях отдыха, а не осваивая новые и неизвестные. Как правило, «горящие путевки» связаны с отказом от забронированной поездки. Тогда операторы или турфирмы всевозможными способами пытаются сбыть эти туры, чтобы совсем не остаться в минусах.

Сегодня кризис убирает с рынка большое количество мелких непрофессиональных игроков, которые размывали спрос и вели неадекватную маркетинговую политику. Директор турагентства «Лидия Тур» Лидия Гетман в рамках круглого стола, посвященного проблемам туристической отрасли, на выставке «Спорт. Отдых. Туризм - 2009», возмущалась ситуацией на оренбургском рынке туризма. Она считает, что спрос продолжает размываться непонятными игроками, незаконно осуществляющими туристическую деятельность и активно дающих рекламу в газетах. «У нас творится бардак! Об этике в туристической деятельности в Оренбурге как не слышали! Честных зарегистрированных игроков постоянно проверяют, а те, кто незаконно отправляет людей за границу, остаются безнаказанными!» - восклицает она, приводя в пример телефоны и завлекательные объявления об отдыхе в местных газетах.

Если кризис все же расправится с незаконными соперниками, то в этом году эффективность турбизнеса может повыситься. Наведение порядка в туристической отрасли Оренбурга на совести нового Министерства молодежной политики, спорта и туризма Оренбургской области. К примеру, введение на местном уровне закона о туризме во многом бы облегчило участь не только местных законных турфирм, но и вывело бы с рынка нечестных игроков, тем самым обезопасив, в первую очередь, оренбургских туристов.

Виктория Чирва.

Связи внешние, связи деловые

Содействие развитию внешнеэкономических связей предприятий Оренбуржья с зарубежными фирмами, выражение интересов предпринимательства на внутреннем и международном рынках являются основными целями ТПП Оренбургской области. Оказанием услуг в организации внешнеэкономической деятельности занимаются специалисты отдела внешнеэкономических связей (ВЭС) палаты. Корреспондент «ФЭБа» встретился с руководителем отдела ВЭС Виктором Куликовым.



- Виктор Геннадьевич, как часто предприниматели обращаются к вам в отдел?

- Довольно часто, и тому есть причины - услуги в установлении деловых отношений с потенциальными партнерами по бизнесу из стран ближнего и дальнего зарубежья традиционно выполняют торгово-промышленные палаты. Деятельность нашего отдела многоплановая и состоит из нескольких направлений. Прежде всего, это проведение консультаций для членов ТПП и других предприятий по организации внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Развиваем информационные услуги по поиску товаров, оборудования и услуг за рубежом, по реализации продукции по России и в других государствах. Накоплен хороший опыт проведения торгово-экономических миссий, в том числе представителей иностранных государств и регионов России в Оренбурге. Информировать предприятия о выставках и ярмарках в России и за рубежом, о программах обучения и стажировках. Проводим семинары по внешнеэкономической деятельности. Важная составляющая нашей повседневной работы - информирование предприятий - участников ВЭД об изменениях в таможенном законодательстве, наиболее актуальные вопросы мы раскрываем на страницах сайта «Сотрудничество без границ». Осуществляем переводы с русского языка на иностранные языки и с иностранных языков на русский язык технической, юридической, коммерческой документации, обеспечиваем устным переводом.

- Какие консультации вы оказываете?

- За консультациями по организации ВЭД в 2008 году к нам обратились десятки предпринимателей, предприятий малого и среднего бизнеса, которые ранее не занимались ВЭД, а сегодня имеют потенциал и предлагают качественную продукцию на внешний рынок. Предоставляем информацию по поряд-

ку регистрации предприятия - участника внешнеэкономической деятельности, составлению паспорта сделки и внешнеэкономического контракта, другим особенностям ВЭД. Предприятия получают своеобразную памятку, которая помогает им ориентироваться при первоначальной организации внешнеэкономической деятельности.

- Как вы помогаете в поиске товаров и услуг за рубежом?

- Важным направлением работы отдела является предоставление услуг предпринимателям по поиску необходимых товаров, услуг, оборудования за рубежом и помощь в реализации продукции на внешнем рынке. Не секрет, что сегодня, при большом количестве предложений из-за рубежа, довольно тяжело найти партнера, имеющего положительную репутацию, выпускающего необходимую продукцию с приемлемыми ценовыми условиями. Зачастую искомые товары и оборудование проходят череду посредников и, соответственно, становятся гораздо дороже, чем у производителя. Торгово-промышленная палата России имеет большое количество представительств за рубежом, налажены ее устойчивые связи с торговыми представительствами РФ. Система ТПП предоставляет возможности по поиску необходимого продукта, подтверждению его положительной деловой репутации и установлению связей поставщика с покупателем в оптимальные сроки. Оренбургская палата имеет уже давно налаженные связи с представителями бизнеса во многих странах. Установлены прочные взаимоотношения с отделами ВЭС палат в Уфе, Магнитогорске, Челябинске, Екатеринбурге, Саранске, Ульяновске, Нижнем Новгороде, Казани, Самаре, Пензе. В 2008 году установлены взаимоотношения с Российско-турецким деловым советом и конфедерацией промышленников и предпринимателей Турции, Российско-словацким деловым советом, Российско-итальянским деловым советом. В прошлом году с нашей помощью

предприятия области закупили линии по производству металлочерепицы, автомобильную и строительную технику в Китайской народной республике.

- Помогаете и в реализации оренбургских товаров?

- Последствия финансового кризиса привели к затоваренности ряда производств Оренбуржья, поэтому продажа продукции как на межрегиональном, так и на внешнем рынках сегодня особенно актуальна для наших предприятий. Мы стараемся и в этих условиях помочь оренбуржцам реализовать свои товары на внешнем рынке. В этом году мы заключили соглашения о сотрудничестве с несколькими региональными палатами, с ТПП Республики Абхазия, Российско-американской ТПП, ТПП Узбекистана, ТПП Хатлонской области Республики Таджикистан, Индийско-российской ТПП. В настоящее время создается база данных оренбургских предприятий-экспортеров для оказания помощи в продвижении продукции на рынок Индии. В начале июня мы ждем приезда в Оренбург исполнительного директора одного из крупнейших импортеров промышленного оборудования Индии, который проведет переговоры с предприятиями области. В мае палату посетил председатель Совета директоров Торгово-промышленной палаты г. Алаия г-н Керим Айдоан.

Для вывода продукции на межрегиональный и внешний рынок существует еще один действенный способ. Это - организация торгово-экономических миссий как выездных, так и въездных. Суть выездных миссий заключается в том, что предприятия, желающие напрямую установить деловые контакты с предпринимателями другого города, региона, республики, иностранного государства, объединяются под эгидой ТПП для выезда в определенные регионы. По приезду там организуются деловые встречи между бизнесменами, которые нередко приводят к заключению взаимовыгодных контрактов. Также бизнесмены из других городов и

стран приезжают к нам для встречи с предпринимателями. В прошлом году мы организовали две въездные миссии. В марте нас посетила делегация строителей из города Магнитогорска. В июне мы принимали делегацию предприятий из Восточной Германии. На организованной палатой встрече представители 10 крупных предприятий Германии провели переговоры и установили деловые связи с более чем тридцатью предприятиями области.

- Чем еще вы привлекаете предпринимателей?

- Мы информируем о различных выставках и ярмарках, проводимых как в России, так и за рубежом членов палаты. ТПП Оренбургской области является одним из организаторов Казахстано-российской выставки «Европа – Азия. Сотрудничество без границ», ко-

торая вот уже в восьмой раз будет проводиться в г. Актобе. Последняя выставка приняла более 160 участников - предприятий из Казахстана, Оренбуржья и других регионов России. Предприятия нашли покупателей для своей продукции, обрели контакты для сотрудничества. Близость Казахстана и Оренбургской области делает сотрудничество между сопредельными территориями наиболее выгодным. Кроме того, к нам поступают деловые предложения по обучению и стажировке в различных государствах и на иностранных предприятиях. В зависимости от потребностей и наличия финансовых ресурсов, руководство оренбургских предприятий с нашей помощью имеет возможность отправить на стажировку или обучение своих представителей.

В структуре отдела ВЭС есть бюро

переводов, осуществляющее переводы с 18 языков мира коммерческих, технических, юридических, медицинских текстов, документов для таможенного оформления грузов. Здесь переводят и заверяют документы для лиц, работавших в республиках бывшего СССР. Переводчики палаты обеспечивают устным переводом конференции, симпозиумы, сопровождают делегации, помогают при обучении, осуществляют технические переводы при монтаже и пуске иностранного оборудования. Наши постоянные заказчики - ЗАО «Оренбургский бройлер», ООО «Оренбург Водоканал», «Оренбургский молочный комбинат», ООО «Орнефтегаз», ООО «Диантус», ОАО «Машиноимпорт», Управление судебного департамента Оренбургской области и Правительство Оренбургской области.

Оренбургские таможенники изъяли контрабандное оборудование для казино

Сотрудники Оренбургской таможни изъяли в поезде «Москва-Бишкек» оборудование для казино, которое пытались вывезти из России контрабандным путем.

Согласно закону «О регулировании игорного бизнеса», вступившему в силу с 1 января 2007 года, игорные заведения, соответствующие требованиям законодательства, имеют право продолжать свою деятельность лишь до 30 июня 2009 года. В России будут организованы 4 игорные зоны - в Приморском и Алтайском краях, Калининградской области, а также на границе Краснодарского края и Ростовской области.

В 7:00 по местному времени на ж/д станции Илецк-1 города Соль-Илецка в ходе таможенного контроля за товарами, перемещаемыми через

таможенную границу РФ, сотрудник местного поста совместно с военнотрудовым пограничным управлением в вагоне поезда «Москва – Бишкек» обнаружили и изъяли игорное оборудование. В поезде пытались провести сукно для игровых столов, ценовые фишки для игры в казино, специальные игральные карты, приборы с дисплеем, подставки под карты и др. Он добавил, что стоимость изъятого товара составляет более 353 тыс. руб.

Очевидно, попытка вывоза такого специфического оборудования напрямую связана с ужесточением российского законодательства в сфере азартных игр, отмечают эксперты.

Отдел дознания Оренбургской таможни уже возбудил по данному факту уголовное дело по статьям 30, 188 УК РФ (покушение на контрабанду товара в крупном размере). Максимальное наказание за контрабанду – 5 лет лишения свободы.



5 мая в Оренбурге в ДКиС «Газовик» состоялись специализированная выставка «Безопасность и охрана труда в Оренбургской области» и конференция «Безопасный труд – право каждого человека», организованные Министерством труда и занятости населения Оренбургской области, Торгово-промышленной палатой и ОАО «УралЭкспо».

Форум и конференция по безопасности и охране труда, прошедшие в Оренбурге впервые, наглядно показали возросший уровень качества средств безопасности. Экспозиция была развернута по направлениям обеспечения защиты от вредных и опасных производственных факторов, продемонстрировала новейшие разработки оборудования, позволяющие максимально сократить риски, предотвратить возникновение аварийных ситуаций, минимизировать возможные ущербы природной среде и обществу.

13 мая президент ТПП Оренбургской области Виктор Сытежев и вице-президент Олег Авдеев встретились с первым секретарем Посольства Государства Израиль в РФ г-жой Лилией Чеховой.

В ходе беседы стороны обсудили аспекты расширения экономического сотрудничества предприятий области с бизнесом Израиля. Палата приступила к подготовке конкретных предложений для деловых кругов Государства Израиль и приглашает предприятия к участию в организации и развитии двусторонних деловых отношений.

Объем внешнеторгового оборота Оренбургской области с Государством Израиль по итогам 2008 года составил 1,2 млн долл. США, что в 12 раз больше, чем в 2007 году. В Израиль поставляется оренбургская пшеница, соль, сера, котлы и оборудование. В номенклатуре импорта – медицинские приборы и оптические аппараты.

ПОБЕДИМ КРИЗИС ВМЕСТЕ!

(Реклама)

