ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ • № 130 • 2011

ФЭБ

В России опять автобум

Руководителю

(лично в руки)

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ • № 130 • 2011

ФЭБ

Содержание номера:

ИНФОРМБЮРО 1
Давайте создавать инновации!

ОБЗОР РЫНКА 4
Банков много, а автомобиль нужен один

В России опять автобум

Новая легенда четырех колец

Застраховать легко. Получить - сложнее

КОНКУРС 14
Премия за энергоэффективность

МАЛЫЙ БИЗНЕС 18
Профессия - предприниматель

ПРАВИЛА УСПЕХА 22
Не отказываясь от количества, сделать ставку на качество

В Оренбургский офис БКС пришла новая команда

НОВОСТИ ТПП 28
День российского предпринимательства в Оренбуржье

ОБРАЗОВАНИЕ 30
Вузы-2011, или Вперед за дипломом бакалавра

АВТОРИТЕТНО 36
Евгений Безручко: «До черного пояса большинству аудиторов сегодня далеко»

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ 38
Можно ли пить воду из-под крана?

ПАРТНЕРСТВО 42
Нефтяники и муниципалитеты «сверили часы»

ГОРОДСКОЙ ДИЗАЙН 44
Мода на ландшафтный дизайн

ФЭБ №130, 6 июня 2011 г.

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 Ирина Федотова
Издатель ООО “Компания “Регион-Контакт”.

Адрес редакции и издателя:
460000, Оренбург, пр. Парковый, 6
Тел./факс: (3532) 770228, 783804
e-mail: minakov4623@mail.ru
Полная версия журнала
в Интернете: www.orinfo.ru

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

Материалы со значком ФЭБ размещены на коммерческой основе.

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

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

ГЕНЕРАЛЬНЫЕ ДИРЕКТОРА СПУСКАЮТ ДЕНЬГИ НА ВЕТЕР

99,5% ЖИВУЩИХ В МИРЕ ЛЮДЕЙ НЕ ЧИТАЮТ ТО, ЧТО НАПИСАНО В ИХ СТРАХОВЫХ ПОЛИСАХ

Проведенный нами в Оренбурге опрос руководителей подразделений, занимающихся страхованием в страховых компаниях, подтвердил:
- руководители поручают подготовку договоров своим заместителям;
- заместители обращают внимание только на стоимость страхования.

Например, 14 февраля 2004 г. произошло обрушение крыши здания «Трансвааль-парка», где на тот момент находилось 400 человек. В связи с произошедшим ЗАО «Европейские технологии и сервис» (владелец аквапарка) подало в суд иск о выплате страхового возмещения к компаниям «Росгосстрах», которая страховала оборудование на общую сумму 8,799 млн. руб., и «РОСНО», страховавшее здание на сумму 175,7 млн. руб. Арбитражный суд Москвы отклонил иски, поскольку договоры страхования не предусматривали покрытия риска ошибок проектирования.

Для защиты интересов страхователей, в соответствии с ФЗ № 313 «Об организации страхового дела в России», существует институт профессиональных страховых посредников — страховых брокеров.

Основная задача брокеров заключается в постоянном мониторинге страхового рынка. Страховой брокер знает нюансы рыночной ситуации, а также «подводные камни», с которыми может столкнуться страхователь при работе напрямую со страховщиком. Как показывает практика, брокер знает о рынке больше, чем страхователь, даже при наличии в структуре лиц, отвечающих за страхование.

ВЫБОР СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ:
Если Вы знаете, в какую компанию идти — идите.
СТОИМОСТЬ СТРАХОВАНИЯ:
Если Вы уверены в стоимости Вашей страховки — платите.
СТРАХОВОЕ ВОЗМЕЩЕНИЕ:
Если Вы знаете, как получить страховку — получайте.
ВРЕМЯ: Если у Вас много времени — тратьте.
Если Вы не согласны хотя бы с одним из этих утверждений, и если Вы – компетентный директор предприятия и не получаете агентское вознаграждение (откаты) в обмен на плохо оформленный Полис страхования* — обращайтесь к нам.
СТОИМОСТЬ НАШИХ УСЛУГ:
Консультации по телефону: 10 000 руб. в год
Консультации по телефону
с выездом на предприятие: 60 000 руб. в год
Заключение договора на оказание брокерских услуг страхователю – БЕСПЛАТНО.
Более подробную информацию Вы сможете получить на нашем сайте www.agbroker.ru

**В общей доле рассмотренных арбитражных дел о неисполнении обязательств договоры страхования составляют 14,5 процента*

Наш адрес: ООО А. Г. «Страховые брокеры» 460038 г. Оренбург, пр. Дзержинского, 2/2, тел. 8 (3532) 30-56-20
e-mail: ag@orfi.ru Лицензия: СБ-Ю № 4215 56 выдана Федеральной службой страхового надзора

Виртуальная власть

Оренбургская область второй год подряд входит в десятку ведущих регионов России в рейтинге информационной доступности официальных интернет-сайтов.

В 2011 году интернет-сайт Правительства Оренбургской области занял 3-е место среди субъектов РФ и 2-е место в ПФО. Коэффициент доступности информации о деятельности высшего исполнительного органа власти Оренбуржья составил 68,9 %.

Лидером рейтинга стал официальный сайт администрации Ростовской области. Степень информационной доступности 84,9 %. Второе место с коэффициентом информационной доступности 71,4 % принадлежит интернет-сайту Ульяновской области.

Рейтинг составлен Институтом развития свободы информации (г. С-Петербург) по итогам мониторинга официальных интернет-сайтов органов исполнительной власти субъектов РФ. Эксперты оценивали соответствие содержания официальных сайтов требованиям действующего законодательства Российской Федерации в сфере обеспечения доступа к информации. В ходе мониторинга определялись количественные и качественные характеристики информации, размещаемой на интернет-сайтах.

Институт развития свободы информации проводит рейтинги информационной открытости и доступности информации о деятельности федеральных и региональных органов государственной власти Российской Федерации в сети Интернет с 2007 года.

Кстати

Блог губернатора Оренбургской области Юрия Берга по итогам первого квартала занял 11-е место в рейтинге активности глав российских регионов в виртуальном пространстве. В первой тройке блоги руководителей Кировской области, Пермского края, Новгородской области.

Сухой цемент - есть первые 200 тысяч тонн

Губернатор Оренбургской области принял участие в презентации первой линии нового цементного завода в Новотроицке.

Строительство нового предприятия по производству цемента высокоэффективным «сухим» способом началось в 2008 году. В опытную эксплуатацию первая печная линия была запущена в конце 2010 года. Ее планируемая мощность – 1 180 тыс. тонн цемента в год. В настоящее время завод выпускает порядка 40-45 тысяч тонн цемента в месяц, с начала года с предприятия было отгружено более 200 тысяч тонн. Линию предполагается вывести на полную проектную мощность до конца текущего года.

Губернатор Оренбургской области Юрий Берг в общении с журналистами областных СМИ еще раз обратил внимание оренбуржцев на высокую экологическую составляющую нового производства. Новейшие технологии, задействованные на новотроицком предприятии, предполагают использование при изготовлении цемента в качестве сырья (наравне с местным известняком и песком) отходов горного и металлургического производства. Использование в технологическом процессе доменного и мартеновского шлака в объеме 775 тыс. тонн в год решает проблему утилизации отходов металлургического производства ОАО «Уральская Сталь».

- Вопрос разработки шлакоотвалов для промышленного Новотроицка особенно актуален, - заявил губернатор. – Долгие годы проблема не решалась. Эти отвалы стали печальной приметой города и источником постоянной экологической опасности. И если доменный шлак еще хоть как-то находил применение в качестве вторсырья, то мартеновский оставался мертвым грузом. С началом работы нового цементного завода решаемым стал и этот вопрос. Производственные отвалы уже заметно уменьшились.

Результаты замеров, произведенных на границе санитарно-защитной зоны, показывают, что выбросы вредных веществ не превышают ПДК и находятся в пределах, заявленных поставщиками оборудования, т. е. не более 30 мг/м^3, что соответствует европейским нормативам.

Справка ФЭБ

Объем производства цемента при полном освоении проектных мощностей составит 2 360 тыс. тонн цемента в год. Выход печной линии № 2 планируется в первом квартале 2012 года за счет освоения рынков сбыта Приволжского и Уральского экономических районов, а также Казахстана.

Стоимость строительства двух технологических линий приблизительно составит 12 875 млн руб.

НАГРАДА

13 мая в Оренбурге состоялось награждение победителей II областного конкурса на лучшее освещение деятельности регионального банковского сектора в 2010 году. Конкурс учреждён Ассоциацией коммерческих банков Оренбуржья (АКБО) и Союзом журналистов Оренбуржья по инициативе Главного управления ЦБ РФ по Оренбургской области с целью повышения финансовой грамотности населения. I место единогласно присуждено редакции журнала «Финансово-экономический бюллетень».

НАЗНАЧЕНИЕ

Председателем Избирательной комиссии Оренбургской области избран Дмитрий Кулагин. Заместителем председателя избран Александр Нальвадов, юрист по образованию; секретарем – Павел Хомцов, который также имеет высшее юридическое образование.

Типография:
ООО “Типография ДСМ”, г. Самара, ул. Верхне-Карьерная, 3а.
Тираж: 3000 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, риелторских и инвестиционных компаний области, а также областных и региональных СМИ.
Подписка:
агентство “Урал-пресс”,
тел. (3532) 37-21-45,
e-mail: orenburg@ural-press.ru
или по адресу редакции

Давайте создавать инновации!

Когда этот номер дойдет до читателей нашего журнала, в Оренбурге уже состоится главное событие текущего года в экономической жизни региона - IV Всероссийский форум «Российским инновациям – российский капитал», который прошел в областном центре в СКК «Оренбуржье» 8-10 июня. Мы же имеем возможность оценить подготовительный этап мероприятия, вспомнить все ожидания и высказывания официальных лиц, проанализировать перспективы от проведения подобного мероприятия для Оренбургской области.

- Более полутора тысяч инвесторов и инноваторов выразили желание приехать в Оренбург на IV Всероссийский форум «Российским инновациям – российский капитал», - сообщила вице-губернатор – заместитель председателя правительства области по финансово-экономической политике Наталья Левинсон на заседании оргкомитета форума. – Свои заявки представили уже десять регионов, 197 проектов принято на экспертизу, 194 проекта участников успешно прошли эту процедуру. Темпы подготовки достаточно высоки. Но самое важное для нас – выйти на практические достижения, раскрыть инновационный потенциал нашей области, - завершила свой отчет о ходе подготовки к форуму вице-губернатор. - Уже сейчас уровень инновационной активности в области достаточно высок, даже в сравнении с другими регионами. Пришло время помочь инноваторам презентовать свои наработки максимально широкому кругу инвесторов.

Как считает вице-губернатор, очень часто инвесторы не имеют информации об инновационных разработках. С другой стороны, сами разработчики не могут грамотно представить свой проект. Это достаточно сложные процедуры, требующие наличия специальных навыков. Поэтому форум начнется 8 июня с обучающих семинаров и для разработчиков, и для промышленников – инвесторов. Для авторов проектов в первый день форума предусмотрен тренинг по установлению контакта с потенциальным инвестором или заказчиком, в том числе в индивидуальном режиме. Для предприятий и инвесторов, выбирающих технологии для развития (экспертных комиссий), он пройдет в форме инструктажа 9 июня до торжественного открытия форума.

В целом анализ программы форума показывает, что организаторы решили его сделать чрезвычайно насыщенным и полезным для всех участников – от профессиональных инноваторов до простых посетителей.

8 июня пройдет семинар-тренинг «Продвижение и презентация стартового инновационного проекта».

Утром 9 июня после торжественного открытия и осмотра экспозиции инновационных проектов начнется стратегическая конференция «Инновации – экономика – молодежь». Здесь планируются выступления представителей технопарка «Сколково». Интерес к форуму проявила и группа компаний «ОНЭКСИМ», представитель департамента новых технологий которой расскажет о технологиях продвижения инновационных проектов в среде крупных промышленных компаний. Приглашен эксперт по вопросам права интеллектуальной собственности. Он детально прокомментирует положения 217-ФЗ и пояснит ситуацию, сложившуюся в связи с его принятием для малых инвестиционных компаний. Подтвердили участие также представители Федерального агентства по делам молодежи, РОСНАНО и недавно созданного Национального рейтингового агентства, которое может способствовать выходу инновационных компаний на размещение акций на бирже. Проводимый форум пользуется настолько высокой популярностью, что пленарное заседание – стратегическая конференция «Инновации – экономика – молодежь» не вместила всех желающих выступить и весь спектр вопросов, которые участники планируют обсудить. Организаторам пришлось разбивать конференцию на две панели (части), вторую из которых будут проводить после обеда. Особенно многогранной предполагается вторая панель - «Инновационные менеджеры для современной России». Она включает проведение видеоконференции с региональными объединениями выпускников президентской программы, семинара «Формирование проектной компетенции у управленцев» и практического занятия по итогам семинара, на котором участники получат навыки

разработки проектного центра.

Важнейшим местом встречи сторон станет IX ярмарка бизнес-ангелов и инноваторов. Именно здесь должны соединиться инвестиционный спрос и инновационные предложения. По замыслу организаторов, экспозиция стартовых инновационных проектов и технологий состоит из шести секций, отражающих приоритетные направления модернизации экономики.

Параллельно стратегической конференции будет проходить сразу несколько мероприятий. Это заседание ТПП России, заседание РСПП, заседание Совета ректоров ПФО.

Впервые состоится встреча министров регионального и научно-промышленного развития регионов ПФО, которые совместно с инвесторами обсудят инвестиционную привлекательность регионов и государственные рычаги воздействия на неё.

В ходе обсуждения региональных инновационных кластеров и опыта их формирования будут рассмотрены инновации для моногородов и проблематика развития новых компаний.

Также впервые пройдет организационно-деятельностная игра «Моногорода. Инновационное направление развития» и круглый стол руководителей бизнес-инкубаторов и технопарков «От инновационного бизнес-инкубатора и технопарка к технохабу».

Площадка«Инновационно мыслящее молодое поколение - инновационно успешная Россия» соберет руководителей молодежных парламентов и советов молодых ученых, советов молодых рабочих и специалистов предприятий, которые поделятся успешными региональными решениями по данному кругу проблем. Еще один круглый стол посвящается популяризации науки и инноваций.

10 июня в рамках мастер-классов «Искусство начинать» около 20 успешных инноваторов и представителей вузов ПФО поделятся положительным опытом продвижения инновационных проектов.

Завершиться форум подведением итогов работы ярмарки – награждением победителей конкурса инновационных проектов.

Глава финансово-экономического блока правительства области выразила надежду, что форум, представляющий огромный интерес как для представителей науки и инноваций, так и для предпринимателей, стремящихся интегрироваться в современную инновационную экономику, послужит стимулом для расширения инвестиционного потока в принимающий регион. – Губернатор области поставил перед нами цель – сформировать новый инвестиционный облик региона. Первые шаги в этом направлении сделаны – недавно в Москве проведена презентация инвестиционного потенциала области перед иностранным дипломатическим корпусом. Ведется разработка тематических интернет-ресурсов, посвященных продвижению инновационных и инвестиционных проектов. Подготовлен проект областного закона о залоге имущества, принадлежащего области. Не менее привлекателен для инвесторов и инновационный потенциал региона, глубже раскрыть который поможет предстоящий в июне форум.

– Готовность – есть, возможности у области – тоже, значит, все пройдет успешно, - сделал выводы председатель оргкомитета, заместитель полномочного представителя президента в ПФО Алексей Кубрин.

Мендельсон в сосновом бору

По оценкам специалистов в сфере организации свадебных мероприятий, особым шиком в последнее время стало проведение этого незабываемого события на природе, вне городского шума, пыли и суеты.

Психологи такую тягу к естественным ландшафтам объясняют двумя моментами: сейчас возвращается мода на все естественное, натуральное, мы интуитивно тянемся к своим корням. Второй аспект – на природе гости менее закомплексованы, они не зажаты в городские рамки тесных помещений, и в то же время гораздо меньше поддаются воздействию алкоголя. В результате праздник получается веселее и без лишних эксцессов.

Естественно, требования к месту проведения загородной свадьбы особые. На поляне в лесу она, может быть , и будет веселой, но абсолютно некомфортной. Поэтому специалисты называют следующий набор условий: отдельная загородная база или коттедж со всеми удобствами, большим общим помещением, кухней, спальными помещениями высокого уровня хотя бы для молодоженов. Это если по минимуму.

Место для свадьбы высокого уровня должно предоставить гостям максимальный сервис: начиная от шеф-повара, площадки для фейерверка, бани, апартаментов для гостей и заканчивая трансфером до города и обратно.

По рассказам экспертов, при проведении загородной свадьбы наибольшим спросом пользуется база отдыха «Сосны». Среди ее сильных сторон отмечается чистый воздух и запах леса, ласковое солнце и пение птиц, раскрепощенная обстановка, множество возможностей для разнообразных конкурсов. И все это на фоне первоклассного обслуживания и удобства для комфортабельного размещения. Здесь возьмут на себя заботы по организации и подбору меню в соответствии с вашими пожеланиями.

Молодоженов не смущает значительное удаление «Сосен» от областного центра, поскольку организация трансфера снимает все проблемы, а полученные эмоции и впечатления становятся действительно незабываемыми.

Обобщая все вышесказанное, помните: хорошая свадьба — это когда молодоженам и их родителям не стыдно за организацию, а гостям — за поведение. Ведь праздник можно считать удавшимся только в том случае, если он оставляет у всех только хорошие воспоминания. О прошедшей свадьбе обязательно говорят еще несколько дней. Свадьбу в «Соснах» будут вспоминать еще очень долго!

И самое главное: свадьба в «Соснах» - это возможность удивить не только видавших виды гостей, но и будущую жену. А что еще надо, чтобы завоевать сердце женщины?

БАНК

Форштадт

Всегда на твоей стороне!

НАШИ КРЕДИТЫ –
ВАШИ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ!

	ДЛЯ ДРУЗЕЙ	КОРПОРАТИВНЫЙ	КЛАССИЧЕСКИЙ
До 36 мес. (вкл.)	10,5–15,5%	10,5–14%	11–16,5%
От 36 до 60 мес.	11–16%	11–14,5%	11,5–17%

www.forshtadt.ru

Бесплатный многоканальный телефон

8-800-100-2208

Телефоны: (3532) 980-561, 980-488, 640-630

АКБ «Форштадт» (ЗАО) Генеральная лицензия ЦБ РФ № 2208

Банков много, а автомобиль нужен один

Несмотря на пробки, дорожающий бензин, повышающиеся штрафы ГИБДД, замаскированные видеокамеры и прочие негативные факторы, статус автовладельца продолжает быть весьма привлекательным для россиян. Вместе с ним одним из наиболее востребованных банковских продуктов остается автокредитование. Как пережил кризис сегмент автокредитования, какие программы предлагают банки сегодня и ожидать ли снижения ставок по автокредитам - эти и другие вопросы мы задали экспертам ФЭБ.

Автокредитование – один из немногих видов кредитования, который начал быстро восстанавливаться после кризиса. С декабря 2008 года практически все банки повысили процентные ставки по автокредитам на 2-3 пункта и ужесточили требования к заемщикам.

Вместе с этим в 2009 году упали объемы продаж автомобилей до 1,49 млн штук (для сравнения, в 2008 году в России было продано 2,08 млн новых легковых и легких коммерческих автомобилей). В 2010 году автомобильный рынок начал медленно восстанавливаться: по данным комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса в России, продажи подскочили на 30 %, до 1,91 млн штук. В прогнозах на 2011 год участники рынка и эксперты осторожничают, на этот раз боясь назвать слишком низкую цифру: рост продаж в феврале 2011 года уже составил 80 %, или 73 588 штук по сравнению с тем же периодом прошлого года.

Всплеску рынка автокредитования способствует не только рост спроса на автомобили. Автокредит – продукт для банка с практически идеальным сочетанием цены, сроков кредитования и минимальных рисков (по сравнению с другими видами кредитования).

Объемы выданных банками России автокредитов в 2010 году росли завидными темпами. Согласно данным рейтинга РБК «Самые автокредитные банки в 2010 году», у подавляющего большинства участников рейтинга объем и количество кредитов на покупку автомашин выросли на десятки, а у некоторых - на сотни процентов. Снижение объема из «золотой» десятки показал лишь Сбербанк, что, впрочем, не помешало ему остаться лидером рейтинга (см. таблицу).

- Автокредитование было и остается одним из приоритетных продуктов банков, - говорит Марина Казаева, управляющий ФКБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО) в г. Оренбург. - Несмотря на то, что в 2010 году объем выданных кредитов в нашем банке снизился, снижение это было незначительным (2,96 %). В целом объемы кредитования будут расти вслед за ростом продаж новых автомобилей в России. Уже по итогам первого квартала текущего года количество реализованных новых автомобилей увеличилось на 77 % по сравнению с тем же периодом прошлого года.

Спрос на продукцию отечественных автопроизводителей поддерживает государственная программа льготного автокредитования, принятая в апреле 2009 года. По данным Минпромторга России, в прошлом году по ней было выдано 165,7 тысяч кредитов, что, по подсчетам аналитического агентства «Автостат», составило 9,5 % от числа всех проданных в России автомобилей. В 2011 году программа также будет действовать, ее участниками уже стали 117 российских банков. Напомним, что по условиям льготного автокредитования можно приобрести автомобили только российской сборки максимальной стоимостью 600 тысяч рублей и сроком на три года. При этом государство компенсирует 2/3 ставки рефинансирования ЦБ РФ, поэтому средние проценты по автокредиту составляют от 7 до 10 %.

- В 2009 году рынок кредитования, в том числе и автокредитования, был скован, - комментирует Лариса Мелько, руководитель дополнительного офиса № 1 филиала ОАО «АКИБАНК» в г. Оренбург. - Банки неохотно выдавали кредиты, а если и выдавали, то с высокой степенью осторожности и по завышенным ставкам. Активное кредитование возобновилось в середине 2010 года, когда серьезно изменились условия для заемщиков. Были снижены ставки и отменены практически все виды комиссий. В целом 2010 год прошел под эгидой государственной программы утилизации старых автомобилей.

Ждем повышения?

Вслед за снижением ставки рефинансирования Центрального банка РФ процентные ставки по автокредитам также менялись в сторону уменьшения. Достигшие максимума в 23-25 % годовых в период кризиса, сегодня ставки снизились в среднем до 13-16 %.

- Средняя ставка по автокредитам в банках, работающих в Оренбургской области, составляет порядка 15 % годовых, - говорит Юлия Кальвина, заместитель управляющего Оренбургским филиалом ОАО КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ». - По нашим наблюдениям, в течение последнего года процентные ставки в секторе автокредитования снижались, и это вновь вызвало интерес со стороны потребителя. Их дальнейшее снижение возможно при наличии благоприятных условий как на самом банковском рынке, так и в целом по стране.

Следует помнить, что размер ставок по автокредитам зависит от множества факторов: размера первоначального взноса, срока кредита, способа подтверждения дохода, вида приобретаемого автомобиля и др. Максимальный срок сегодня – пять лет, в этом случае ставка будет выше. Преимуществом пользуются заемщики, подтверждающие доходы официально. Однако даже при отсутствии справки о доходах и трудовой книжки кредит может быть выдан: залог в виде автомобиля является определенной гарантией банку от недобросовестного заемщика. Даже в случае дорожно-транспортного происшествия банк может рассчитывать на возмещение убытка от страховой компании.

- В настоящее время сложилась довольно благоприятная ситуация на рынке автокредитования, - считает Лариса Мелько.- Ставки по кредитам сегодня вполне привлекательны для покупателей автомобилей. В то же время банки чутко реагируют на изменение ставки рефинансирования, которая не так давно была увеличена

Банки по объемам выданных автокредитов в 2010 году (источник РБК.Рейтинг)

№	Банк	Выдано автокредитов в 2010 году (тыс. руб.)	Изменение к 2009 году (%)	Выданно автокредитов в 2010 году (шт.)	Изменение к 2009 году (%)
1	Сбербанк	41 137 913,26	-15,92	110 767	-21,76
2	Русфинанс Банк	35 688 319,36	45,28	106 307	29,49
3	Росбанк	33 388 108,50	289,07	76 714	247,70
4	ВТБ 24	29 968 156,98	32,09	66 268	25,43
5	Юникредит Банк	21 053 522,00	235,06	47 793	168,92
6	Райффайзенбанк	8 891 664,00	185,87	21 672	202,77
7	Кредит Европа Банк	8 612 919,00	105,70	25 886	68,53
8	Тойота банк	8 338 370,98	214,76	10 553	167,98
9	БМВ Банк	8 192 026,76	97,18	6 293	89,66
10	Уралсиб	6 018 395,04	191,70	14 324	123,60

до 8,25 %. Пока банки на это не отреагировали, но если такая тенденция будет сохраняться, то повышение ставок по всем видам кредитов неизбежно.

Потреб или авто?

Существует мнение, что для приобретения автомобиля совсем не обязательно брать специализированный кредит, можно обойтись и потребительским. Конечно, в случае потребительского кредита заемщик может не вносить первоначальный взнос, не тратиться на страховку, и автомобиль не будет казаться чужой собственностью. Однако большинство экспертов с уверенностью говорят о преимуществах автокредита:

- При оформлении автокредита у клиента нет необходимости в поисках поручительства третьих лиц, - говорит Юрий Хрулев, управляющий ОАО «Банк Автовазбанк» в г. Оренбурге. – Исключение составляют только супружеские пары, когда привлечение одного из супругов в качестве поручителя обязательно. Во-вторых, нет нужды в поисках имущества для передачи в залог банку, обеспечением служит приобретаемый автомобиль. И, наконец, процентные ставки: традиционно по автокредитам проценты на порядок ниже, чем по программам потребительского кредитования. Поэтому, на мой взгляд, автокредит гораздо предпочтительнее. Такие рекомендации мы и даем своим клиентам.

- Потребительское кредитование интересно клиентам из-за отсутствия требования страхования автомобиля, - продолжает заместитель директора Оренбургского регионального филиала ОАО «Россельхозбанк» Андрей Косарев. – Но в связи с высоким уровнем аварийности и угоняемости автомобилей в нашем регионе при покупке автомобиля в кредит мы рекомендуем пользоваться исключительно программами автокредитования, так как они содержат обязательное требование страхования автомобиля. Прежде всего, это позволит исключить риск остаться без автомобиля, но с действующим кредитом.

Отметим, что выбор в пользу потребительского кредита оправдан при покупке подержанного авто. Далеко не во всех банках есть специальные программы для авто с пробегом, ведь это несет серьезные риски, особенно если автомобиль приобретается у физического лица. В то же время в линейке продуктов банка обязательно найдется вариант кредита на неотложные нужды, на средства которого можно смело заключать договор купли-продажи.

Без калькулятора не обойтись

Время кризиса прошло, банки перешли в фазу активного привлечения клиентов, поэтому в поиске кредита будущий автовладелец делает выбор из огромного количества вариантов. Как и в случае любого другого кредита, советуем внимательно читать условия кредитного договора, а также значение всех сносок и звездочек.

В автокредите играют роль не только сумма, срок и процентные ставки, но и возможность досрочного погашения, порядок и сроки ежемесячных платежей, наличие комиссий, возможность включения страховки в стоимость кредита и пр. Сами банкиры рекомендуют хорошо просчитывать итоговую сумму переплаты по кредиту, на которую влияет структура платежей (аннуитетные или дифференцированные). Кроме того, в условиях жесткой конкуренции банки предлагают клиентам с положительной кредитной историей различные льготы.

Но даже если у вас никогда не было отношений с банком, как, впрочем, и автомобиля, но вы все же хотите пополнить ряды автовладельцев, то в текущей ситуации вы смело можете претендовать на финансовую поддержку банка. Но помните: какими бы привлекательными ни казались условия автокредита в одном банке, есть смысл заглянуть в несколько соседних кредитных учреждений.

Гульдар Хасанова.

В России опять автобум

Резкий рост спроса на кредиты зафиксирован не только на рынке новых машин, но и на вторичном рынке. По прогнозам «Русфинанс Банка», в этом году будет выдано 836 тысяч кредитов на покупку новых машин и 812 тысяч на покупку подержанных. В прошлом году было выдано 611 тысяч и 543 тысячи соответственно, как сообщает «Автостат». То есть, если продажи автомобилей, как ожидается, поднимутся на 20-30 %, то кредитный рынок – почти на 50 %.

В апреле 2011 года российский авторынок вышел на второе место по продажам в Европе, впереди – только Германия. За месяц было продано 235,7 тысяч автомобилей, что на 42 % больше, чем годом ранее. Эксперты считают, что России под силу сохранить это место и по итогам года. Ситуация на авторынке напоминает весну 2008 года, когда россияне покупали те машины, которые есть в наличии.

Бум кредитования захватил вторичный рынок, и это важный показатель. Именно за клиентов, покупающих подержанные автомобили, сейчас развернулась борьба. Многие банки готовы предложить им почти те же процентные ставки, что и покупателям новых машин. Например, в ВТБ24 – 14 % годовых на новые машины и 14,49 % на подержанные (при сроке до 3 лет и первоначальном взносе 15 %). Специальные предложения стали разрабатывать и банки, принадлежащие автопроизводителям. Например, BMW Bank, ранее финансировавший покупку только новых машин, теперь кредитует и покупателей, берущих подержанные автомобили. Ставки – 9-15,5 % годовых при сроке 1-5 лет.

По мнению аналитиков, уже к 2015 году каждый третий подержанный автомобиль будет покупаться в кредит. В прошлом году доля кредитных машин на вторичном рынке составляла 11,4 %. Ну а на рынке новых машин уже сейчас более трети машин покупается в кредит.

Естественно, что такой ажиотаж ведущие мировые производители стремятся использовать в своих целях. Они понимают, что сейчас самое благоприятное время для вывода новых моделей на российский рынок, причем не только в сегменте эконом-класса, но и в премиум-сегменте. По данным «Автостата», очереди на машины в России достигают 3-6 месяцев в зависимости от модели и комплектации. Пользуясь ситуацией на рынке, автоконцерны не стесняются менять ценники.

«Традиционно повышение цен на автомобили составляет не менее 5 % в год — это обусловлено инфляцией, стоимостью сырья и другими факторами, — говорит газете «ВЗГЛЯД» главный управляющий директор розничного подразделения “Рольф” Татьяна Луковецкая. – Повышение цен на конкретную модель будет зависеть от бренда, страны-производителя, а также от этапа жизненного цикла, на котором эта модель находится».

«Нельзя сказать, что сейчас идет массовый рост цен на автомобили, цены меняются локально на определенные модели. Дорожают популярные и бюджетные модели Hyundai Solaris, Renault Logan, VW Polo Sedan и Ford Focus, потому что на них стоят очереди в несколько месяцев. Но дорожают также и не массовые модели, типа Kia Sportage. Автоконцерны смотрят на ситуацию на рынке, за действиями конкурентов и корректируют ценовую политику», — говорит газете «ВЗГЛЯД» замдиректора «Автостата» Сергей Удалов.

Так, по данным «Автостата», только в апреле подорожали пять моделей Toyota, внедорожники Nissan, некоторые модели Honda, Mitsubishi и Subaru. Корейская Hyundai, вдохновленная успешным стартом продаж «народного» автомобиля Solaris, в последних числах апреля также объявила об увеличении цен на эту модель на 0,7-5,2 % в зависимости от комплектации. Больше всего выросла цена автомобиля в «минимальной» комплектации, достигнув

Какой у вас автомобиль?

японский	28%
корейский	9%
китайский	1%
немецкий	25%
шведский	2%
французский	5%
итальянский	1%
американский	3%
отечественный	11%
иномарка российской сборки	5%
другой вариант	2%
у меня нет автомобиля	10%

399 тысяч рублей.

Среди европейцев цены на некоторые модели подняли Kia, Volkswagen, Opel, Citroen и Renault. К примеру, Renault Megan и Fluence в зависимости от комплектации подорожали на 3,9-5,5 %.

Рост цен на иномарки вполне логичен и происходит на фоне повышенного спроса и дефицита некоторых моделей, считает директор «Автостата» Сергей Целиков. «На рынке ситуация сейчас напоминает весну 2008 года, когда покупатели берут не то, на что настраивались изначально, а то, что есть в наличии. Иначе можно не успеть, а “завтра” уже может быть дороже», — говорит эксперт.

По словам Удалова, к лету цены на машины вряд ли поднимутся, так как будет сезонное затишье на авторынке. «Однако с началом осени при высоком спросе автомобили снова могут подорожать, но не сильно. К тому же осенью традиционно появляются новые модели по новым ценам», — добавляет эксперт.

Наш журнал сделал попытку оценить, какие автоновинки появились и могут появиться в оренбургских автосалонах.

Мировой автопром поражает количеством новинок, заявленных на 2011 год. Почти у всех производителей в 2011 году должна выйти новая модификация, рестайлинг или новое поколение модели.

В январе 2011 года Mercedes-Benz похвастался новым CLS на базе E-класса. У Opel еще раз обновилась Corsa. Volkswagen в первый месяц года предъявил публике новую Jetta, а Suzuki дополнил Swift и Kizashi (европейскую модификацию) полным приводом.

Февраль стал примечателен появлением Audi A8 со «зверским» двигателем W12. В последний месяц зимы по всему миру стартовала сборка Ford Focus 3-го поколения (у нас она появится в июле). А Opel Antara и Subaru Forester после обновления поступили к дилерам в феврале.

Вместе с наступлением весны, марта и Женевского автосалона европейским потребителям предложили новый Audi A6 в кузове седан (об его премьере в Оренбурге читайте далее).

На апрель была намечена премьера нового кроссовера Hyundai с загадочным названием Crossover-Coupe, Audi показала заряженный RS3, Jeep проведет рестайлинг Compass, а у нового Mercedes-Benz CLS появятся спортивная модификация 63 AMG.

На излете весны, в мае, Hyundai завезет в Европу роскошный Genesis, а Kia сделает новое поколения малыша Picanto.

С началом лета, в июне, у корейцев специально для Европы случится универсал D-класса, сделанный на платформе новой Sonata и получивший имя i40. Рестайлингу подвергнется Honda Accord.

Июль. Peugoet 3008 получит полный привод и станет гибридным. Корейская фирма Deawoo, носящая крест Chevrolet, запустит в производство Aveo хэтчбек, а спустя месяц к нему добавится Aveo седан нового поколения. Кроме седана Chevrolet Aveo в августе 2011 Saab начнет выпуск кроссовера 9-4X, а Kia большого красивого седана Optima.

Сентябрь расцветет красотой Citroen DS5, Honda сделает новый Civic, Audi из A6 получит универсал, Toyota похвастается новым Lexus GS.

В октябре появится маленький премиум-кроссовер Audi Q3, Opel сделает новую Zafira, а Toyota привезет в Европу очередной Yaris.

Ноябрь ознаменуется появлением нового пикапа Mazda BT50, а Volvo XC90 переживет второй фейслифтинг.

С началом зимы будет придуман новый Mercedes-Benz ML, Suzuki сделает спортивную версию Swift, а Mazda предложит конкурента для Q3 – компактный кроссовер CX-3.

Фу-у-у-х, можно выдохнуть и посмотреть на наиболее интересные модели повнимательнее. Мы отобрали четыре из них (по одной в каждом классе), которые, на наш взгляд, наиболее достойны внимания. Вернее, пять: четыре главных и одну самую главную с подробным рассказом о ней.

Премьерой, наиболее ожидаемой в России, назовем ту, которая будет проходить на стенде Audi: там был выставлен премиум-седан Audi A6. Уже дан старт продаж в Оренбурге. Подробнее об этом автомобиле читайте материал «Новая легенда четырех колец».

Чуть уступают по актуальности, но представляются нам интересными следующие модели:

Седан: Volkswagen Passat

Современное поколение модели будет производиться вплоть до 2014 года. Сначала в свет выйдет Volkswagen Passat с кузовом седан, а затем — второе поколение четырехдверного купе Passat CC и традиционное купе, и кабриолет. Последние два займут место на ступеньку ниже Audi A5 и получат в своем оснащении полный набор сервисных опций. Речь идет об адаптивных биксеноновых фарах, открывании багажника при помощи датчика, расположенного под задним бампером, и об «умном» круиз-контроле.

Седьмой «Пассат» получит весьма широкую гамму двигателей, мощность которых составит от 105 до 300 л. с. и моторы, работающие на альтернативном топливе. В нашей стране седан и универсал продаются по цене минимум 859 000 рублей за авто с 122-сильным силовым агрегатом.

Минивэн: Opel Zafira

Компания Opel решила не дожидаться Франкфуртского автосалона и показать следующее поколение Zafira, выпуск которого стартует этой осенью. Автомобиль представляет собой полностью видоизмененную модель, отличающуюся от знакомой Зафиры как стилем, так и размерами: длина составляет 4,657 м. Главным конкурентом новинки является Volkswagen

Touran, который короче на 26 см.

В салоне также наблюдается ряд нововведений. Так, семиместная Зафира получила второй ряд, способный двигаться вперед-назад в более широких пределах. В случае если на нем будут размещаться лишь два человека, то среднее место можно трансформировать, сложив и повернув спинку, а боковые места сдвинуть к центру. Таким образом, у пассажиров появится больше места «в плечах». Между передними креслами расположен многофункциональный подлокотник.

Под капотом автомобиля появятся существенно измененные, по сравнению со старой Зафирой, моторы. Так, для новинки предложены двигатели, аналогичные свежей Astra: бензиновый турбированный си-

ловой агрегат объемом 1,4 литра (120 и 140 л. с.) и 2-литровые дизельные моторы мощностью в 110, 130 и 165 л. с.

В 2010 году Opel Zafira являлась самым популярным компактвэном на рынке России, сумев обогнать таких гигантов продаж, как Toyota Verso, Volkswagen Touran и Peugeot 3008.

Кроссовер: Lexus RX270

Это облегченная модификация знаменитого кроссовера. Вывод более доступного варианта RX на наш рынок призван подогреть интерес к модели. Помимо наличия нового двигателя, «двести семидесятый» лексус имеет всего один тип привода – передний. Стартовая цена кроссовера RX270 составляет 1 850 000 рублей, максимальная – 2 215 000 рублей. Это дешевле стоимости версии RX350 (2 455 000 – 2 796 000 рублей).

Комплектаций Lexus RX270 три: Prestige, Comfort и Executive. Список оборудования, предлагаемый для Лексус RX270, практически не отличается от того, чем богата версия кроссовера RX350. Есть лишь небольшие поправки: по степени оснащенности максимальная комплектация «270-го» Executive сравнима с набором опций у средней комплектации «350-го» RX. Деревянный руль и вентиляция сидений у RX270 отсутствует. А навигационная система у новичка предусмотрена лишь в топовой комплектации, у RX350 она уже имеется в начальной комплектации Executive. Переднеприводная модификация RX только для российского рынка. При этом заокеанские покупатели не понаслышке знакомы и с 2,7-литровым 188-сильным мотором – он устанавливается на некоторые другие модели Lexus и Toyota. Сборка автомобилей Lexus RX270 осуществляется в Японии.

Внедорожник: Volkswagen Touareg

Передняя часть автомобиля Touareg очень сильно напоминает «морду» Golf нового поколения. Впрочем, эта схожесть появилась на многих моделях Volkswagen. Кузов Touareg стал более агрессивнее и более спортивным. Touareg приобрел низкую посадку, что сделало его еще более спортивнее. Строгие угловые формы фар головного света и задних фонарей – это стало новым стилем Volkswagen, который также был применен на новом Touareg.

Салон также притерпел значительные изменения. Качество материалов стало лучше и добротнее. Стиль также изменился. Это тоже изюминка в новом дизайнерском стиле Volkswagen. Рулевое колесо очень схоже с рулевым колесом у Golf VI и Polo 2010. Еще одним внесенным изменением в стиле считается новый ручной тормоз, который теперь приводится в действие с помощью нажатия кнопки возле рычага переключения передач.

Новый Volkswagen Touareg обрел новые двигатели. Компания предлагает для российского рынка достаточно неплохую линейку двигателей, которые работают в паре с автоматической коробкой передач. Первый двигатель имеет объем в 3,6 литра, а его мощность достигает 249 лошадиных сил. Максимальная скорость с этим двигателем доходит до 218 км/ч, а время разгона до ста км/ч составит всего 9,3 секунды. Второй двигатель имеет такой же объем, но мощность увеличена до 280 лошадиных сил. Третий двигатель имеет объем уже 4,2 литра, а мощность в 360 «лошадок». Это были бензиновые двигатели. Далее идут дизельные силовые агрегаты. Первый дизельный двигатель имеет мощность в 204 лошадиные силы, а объем составляет 3,0 литра. Второй дизель с таким же объемом имеет мощность в 240 «лошадок», он способен разгоняться до ста км/ч за 7,8 секунды. Третий дизельный двигатель имеет объем в 4,0 литра, а мощность в 340 «лошадок», его максимальная скорость составит 242 км/ч, расход топлива на 100 км – 9,1 литра.

На российском рынке цены на новый Volkswagen Touareg начинаются от 1 916 000 рублей в зависимости от двигателей, комплектаций и набора опций.

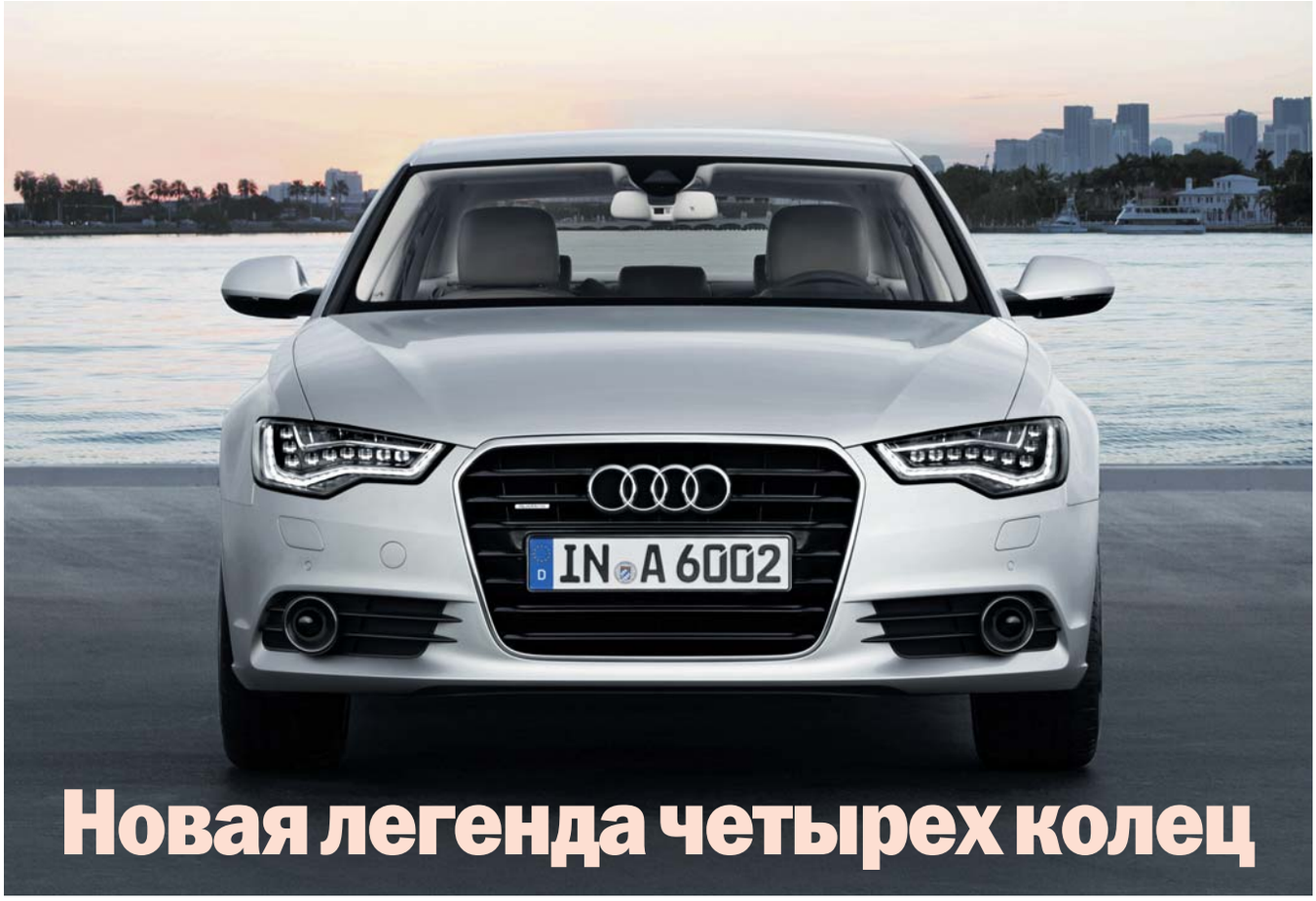
Российских иномарок будет больше

Как рассказал директор департамента особых экономических зон и проектного финансирования Минэкономразвития Дмитрий Левченков, подписаны 4 дополнительных соглашения с автомобильными компаниями о получении льгот в рамках режима промышленной сборки машин. Они обеспечат дополнительный объем производимых в нашей стране автомобилей в количестве более 500 тысяч машин. Всего в России будет выпускаться более 100 моделей автомобилей, а общий объем автопроизводства приблизится к 2 млн машин в год. Общие инвестиции в автопром России по подписанным соглашениям составят более 5 млрд долларов.

Так, по данным Левченкова, консорциум АвтоВАЗ-Renault-Nissan-ИжАвто-КамАЗ-Mercedes планирует инвестировать до 2 миллиардов долларов, Sollers-Ford — 1,2 миллиарда, Volkswagen — 900 миллионов, General Motors — 1 миллиард, передает «Российская газета». Что касается количества моделей, то американский GM планирует собирать в России в рамках нового режима промсборки 4 модели авто, итальянский Fiat – 8 моделей, Volkswagen – рекордные 11 моделей.

Согласно новым правилам промсборки автокомпаниям придется производить в нашей стране не менее 300 тысяч машин для новых производств и 350 тысяч – для существующих. Более того, на треть этого объема должны устанавливаться моторы российского производства (организация выпуска моторов и коробок передач также ляжет на «плечи» автопроизводителей). Новые условия также обязывают компании создавать в России конструкторские бюро. Новые соглашения будут действовать до 2020 года. Подписались на эти условия 13 автопроизводителей, а также порядка 200 производителей автокомпонентов. Евросоюз считает, что льготы, предоставляемые иностранным инвесторам, работающим в режиме промышленной сборки в России, не соответствуют требованиям ВТО. Это может стать очередным барьером на пути вступления нашей страны во Всемирную торговую организацию.

Не устраивают Евросоюз и меры, принимаемые для поддержки российского производителя: программа утилизации и заградительные пошлины на иномарки. По словам чиновников, принято решение «как минимум до 2015-2016 гг. сохранять высокий уровень тарифной защиты». Впрочем, утешают они, повышать пошлины далее правительство пока не планирует. Программа утилизации будет продлена как минимум на текущий год с объемом финансирования в 14 млрд рублей.



Новая легенда четырех колец

В начале лета официальный дилер Audi в Оренбургской области, Ауди Центр Оренбург, представил своим постоянным клиентам, партнерам салона и всем ценителям высоких автомобильных технологий новое, седьмое поколение бизнес-седана Audi A6.

На новый А6 у концерна AUDI AG и российского представительства марки особенные надежды. Предыдущее поколение шестой модели стало одним из самых востребованных в мире бизнес-седанов премиального сегмента. В России результат продаж Audi A6 в предыдущем кузове еще серьезнее: модель обогнала всех конкурентов в своем классе, завоевав звание самого популярного премиального седана. Особенным успехом Audi A6 закономерно пользовался у представителей власти высокого ранга и успешных бизнесменов.

Возможно, вы уже видели на улицах Оренбурга и ближайших к городу поселках новый Audi шестой модели – элегантный представительский седан с традиционными для немецкого автопрома благородными линиями кузова и дерзким «разрезом глаз» с впечатляющей, как всегда у Audi, светодиодной подсветкой. В этом автомобиле прозорливые инженеры из Ингольштадта собрали все лучшие черты марки и все самые прогрессивные технологии 2011 года. Особенная гордость – конструкция кузова нового Audi A6. Он создан из стали и алюминия, причем материалы скомбинированы с точностью до микрона по технологии Audi Space Frame®. Новый представительский Audi использует едва ли не космические технологии, благодаря чему кузов – и весь автомобиль – стал значительно легче, а значит, и экономичнее. Audi A6 сохраняет своему обладателю до 16% средств, потраченных на топливо, – вот они, технологии в действии.

Первые владельцы Audi A6, а также клиенты и сотрудники Ауди Центра, прошедшие тест-драйв новой модели в Оренбурге, Москве и Мюнхене, говорят о безусловных динамических характеристиках автомобиля. Мощные, прогрессивные и экономичные двигатели, бензиновый TFSI® и дизельный TDI®, придают Audi A6 абсолютно спортивный характер. Этот автомобиль создан не только для комфортного и степенного перемещения между двумя точками, он намерен доставить своему обладателю максимальное удовольствие от дороги. Спортивные победы в гонках Ле-Ман, где марка с четырьмя кольцами традиционно лидирует (в этом году все три первых места заняли пилоты команды Audi), не проходят даром: ДНК гоночных болидов присутствуют в каждом новом автомобиле немецкого концерна. И, конечно, говоря о премиум-сегменте, нельзя не отметить качество отделки и богатства «внутреннего мира» нового Audi A6.

Прогрессивность, спортивность и изысканность – три слагаемых успеха Audi, которые провозгласил производящий автомобили концерн. Впрочем, главной ценностью для марки с четырьмя кольцами являются дружеские отношения с клиентами. Эта миссия, по замыслу штаб-квартиры

Audi, должна выполняться всеми официальными дилерами, представляющими марку в регионах России и во всем мире.

Жители и гости нашей области, посещающие Ауди Центр Оренбург, регулярно отмечают высокий уровень обслуживания дилера. Это не что иное как соответствие высоким стандартам качества, задаваемым немецким концерном. Начиная от первого посещения Ауди Центра и продолжая регулярным обслуживанием автомобиля, клиент обычно получает от дилера больше, чем предполагает получить. Недаром принципом работы оренбургского центра стало выражение «Привилегии для избранных». Да, Audi – это марка не для всех, и категория людей, выбирающая роскошный и прогрессивный автомобиль, определенно достойна получать больше, чем господа, выбирающие другие марки.

Клиенту, приобретающему Audi в оренбургском центре, дилер открывает новые возможности, предлагая не только прогрессивный и роскошный автомобиль, не только высокотехнологичное и аккуратное обслуживание, не только эксклюзивные аксессуары и подарки, но и точно такой же образ жизни. Уже сегодня лояльные клиенты и друзья Ауди Центра Оренбург могут рассказать вам о мероприятиях, которые дилер устраивает в лучших ресторанах и клубах города, об интересных презентациях и приглашениях на спортивные, светские и музыкальные события

Оренбурга. Немало мероприятий проходит в других городах и даже за пределами России – их организует российское представительство Audi Russia. Клиенты и друзья оренбургского Ауди Центра посетили Новый год в отеле «Ритц-Карлтон», презентацию Audi A8 в Берлине и целую плеяду интересных событий на подмосковном «плацдарме» марки, в Audi quattro camp. Это целый городок Audi с массой интересных трасс, интерактивными площадками, гостиницами и ресторанами. В Audi quattro camp проходили гонки Audi Racing Team, обучения экстремальному вождению, знакомство с новыми моделями и другие мероприятия, которые состоялись при участии оренбургских гостей. А сколько ярких и неповторимых событий еще ждут нас впереди!

Итак, Audi – это не только автомобиль премиум-класса, но и соответствующий образ жизни, это мир прогресса, роскоши и спорта. Сегодня официальный дилер марки в Оренбургской области запускает корпоративную программу, которая переносит на юридические лица все преимущества приобретения автомобиля Audi и добавляет еще несколько неоспоримых плюсов. Корпоративным клиентам марки доступны специальные кредитные и лизинговые программы, преимущества trade-in, особенные условия обслуживания автомобилей и уникальный корпоративный тест-драйв. Многие серьезные компании Оренбурга, а также органы федеральной и областной власти уже воспользовались преимуществами покупки премиального автомобиля у официального дилера Audi – вы можете видеть результат работы Ауди Центра на дорогах нашего города, которые в этом году украшают множество элегантных и стремительных автомобилей с четырьмя кольцами и дерзким светодиодным контуром фар, заставляющим обратить на себя внимание.

Ауди Центр Оренбург работает всего полтора года. Однако этого небольшого времени хватило, чтобы показать многим оренбуржцам принципиально новый подход к продаже и обслуживанию автомобиля, а главное – к отношению с клиентами. Официальный дилер Audi завоевал уважение, дружбу и даже любовь своих клиентов, потому что с самого начала относился к ним именно так. И сегодня Ауди Центр Оренбург продолжает свой путь. Впереди – новые акции и программы, особенный летний тест-драйв «Солнечные выходные с Audi», долгожданная премьера Audi Q3, яркие праздники для детей и многое другое.

Вы всегда можете узнать интересующую вас информацию, приехав в шоу-рум Ауди Центра Оренбург или позвонив по телефону 99-66-55.

Застраховать легко. Получить - сложнее

Страховой рынок еще не восстановился после экономического кризиса. Хотя это в меньшей степени касается обязательного страхования. Показатели сборов по ОСАГО в 2010 г. в целом по рынку хорошие, и по числу договоров рынок воспроизводит сам себя где-то на уровне 100%. Рост премий по ОСАГО составил 7 %. При этом рост доли на рынке ОСАГО и КАСКО отмечается у ряда компаний из ТОП-5. Остальной рынок охвачен стагнацией.

Эксперты связывают эти процессы не только с сильно просевшим и только начинающим восстанавливаться авторынком, но и с проблемами по выплатам, наметившимися у многих страховых компаний. Убыточность по ОСАГО продолжает расти достаточно высокими темпами, несмотря на легкие корректировки тарифных коэффициентов. И это объясняет, почему с рынка ОСАГО компании продолжают уходить. В КАСКО тренды примерно такие же - убыточность растет, говорить о ее стабилизации или падении не приходится. Причиной тому, главным образом, является демпинг, достигший своего максимума в 2009 году. В текущем году ряд игроков изменил подход к тарифам, но пока улучшение ситуации мало заметно. Как отметила начальник отдела автострахования филиала ООО "Росгосстрах" в Оренбургской области О. С. Курбатова, «что касается выплат и убыточности, то сейчас мало компаний может похвастаться, что у них дела с этими показателями обстоят блестяще. Даже если посмотреть на показатель уровня выплат, который публикуется в официальной отчетности ФССН, то у некоторых он превосходит 80 %. Такая компания, очевидно, работает себе в минус. Долго ли это может продлиться?»

Эту тенденцию подтверждает и Александр Коваль, руководитель Федеральной службы страхового надзора: «Сектор ОСАГО продемонстрировал в 1-м квартале 2011 г. опережающий рост выплат по отношению к сборам, а также снижение у лидеров рынка абсолютных объемов собранной премии к аналогичному периоду прошлого года. Уровень концентрации в этом секторе по-прежнему остается высоким: на долю десятки лидеров приходится 72 % поступлений». Похожая ситуация наблюдается и в секторе автокаско. Сборы по нему составили 32,57 млрд руб, что на 18,2 % больше аналогичного периода прошлого года (что связано, в первую очередь, с обновлением автопарка), выплаты достигли 23,43 млрд руб, что на 6,7 % меньше 1-го кв. 2010 г. В секторе КАСКО демпинг прошлых лет и завышенные комиссии тоже заставляют страховщиков сокращать выплаты. О том же свидетельствует и стабильное повышение доли жалоб клиентов по КАСКО в общем потоке жалоб и обращений граждан в Страхнадзор.

Конечно, рост убыточности заставил страховщиков предпринимать какие-то меры. На практике, уменьшить убыточность страховщик может двумя путями: уменьшить среднюю сумму выплаты и уменьшить частотность страховых случаев, то есть не признавать случаи страховыми. У некоторых компаний это уже вышло на уровень определенным образом построенного технологического процесса. Правда, тогда человек, которому таким образом отказали, идет в суд и доказывает, что на самом деле у него был страховой случай. Но страховщики, придерживающиеся подобной политики, исходят из того, что в суд пойдут далеко не все.

Принципиальная позиция российских судов говорит о том, что такое поведение страховщика – бесперспективно. Если уж гражданин дошел до суда со страховой компанией, то дело он, как правило, выигрывает. Другой вопрос, что процесс растягивается во времени, и все это время страховщик пользуется деньгами клиента. Но при этом возникают и штрафы, пени, затраты на обслуживание судебной деятельности. Если компания осуществляет выплату по суду, то ее размер увеличивается на достаточно серьезную величину.

Рынок ОСАГО находится в очень тяжелом состоянии, число претензий к его операторам, особенно региональным компаниям, колоссально. Суды завалены претензиями граждан, которые не могут получить деньги с компании - не банкрота, а с формально еще работающего страховщика. В гражданских судах рассматривается еще больший поток споров автостраховщиков и граждан, оценить их количество, к сожалению, не представляется возможным, потому что открытой статистики нет, часть дел уходит к мировым судьям, и целенаправленным анализом полных статистических данных никто не занимается. У множества игроков не хватает денег на осуществление выплат, число претензий к страховщикам не падает, а растет, а это яркий показатель того, что проблемы на этом рынке есть и их надо решать.

Регулятор и РСА всячески пытаются воздействовать на эту тенденцию. Например, механизм ограничения отгрузки бланков. Вопрос об ограничении отгрузки ставится в отношении компаний, которые имеют уровень жалоб намного выше среднего по рынку (в 3 и более раз), а также при наличии других важнейших критериев (наличие установленных фактов выплаты комиссии в размере, превышающем разрешенный по за-

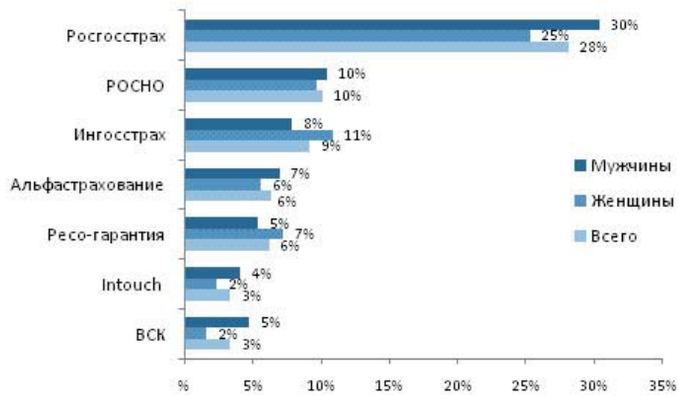
кону; резкий рост портфеля; значительное превышение количества неурегулированных убытков над урегулированными). Подобные факты, безусловно, приковывают внимание к компании. Как отмечают эксперты, есть заметный эффект. По сравнению с прошлыми годами, когда по-английски с рынка уходили десятки компаний, такие истории практически сошли на нет, равно как и пропадающих бланков стало заметно меньше.

Некоторый рост сборов был отмечен после 25 марта 2009 года, когда были внесены изменения в систему тарифных коэффициентов. Но по итогам 2010 года влияние этого фактора уже перестало быть заметно. При страховании по КАСКО у страховщиков больше возможностей для маневра. Но реально рынок КАСКО настолько высококонкурентный и количество игроков в любом регионе так велико (практически все зарегистрированные в России страховщики занимаются автокаско), что маржи, по оценке специалистов, на этом рынке нет. Каждая компания пытается взять клиента под тот предельно низкий тариф, который для нее допустим.

Согласно данным ежеквартального мониторинга страхового рынка агентства «Profi Online Research», в прошлом году из 7 100 участников исследования КАСКО имели 2 130 человек, что составляет 30 % от общей выборки. Наибольшее число опрошенных оказались клиентами «Росгосстраха».

В ходе исследования выяснилось, что на рынке автострахования предложения по КАСКО таких компаний, как «Росгосстрах», «РОСНО» и «Ингосстрах» оказались наиболее востребованными. Также в Топ-7 самых популярных страховщиков вошли «АльфаСтрахование», «РЕСО-Гарантия», «Intouch» и «ВСК». Интересно отметить, что в «Росгосстрах» и «ВСК» более склонны обращаться мужчины. Например, порядка 30 % представителей сильного пола отметили, что за последнее время покупали КАСКО в «Росгосстрахе». Женщин, сделавших такой выбор, оказалось несколько меньше – 25 %. «ВСК» предпочли 5 % мужской аудитории и только 2 % женской. Представительницы слабого пола в своем выборе чаще склонялись в сторону «Ингосстраха» и «Ресо-гарантии».

В какой компании Вы приобрели полис КАСКО?



Что касается мотивов поведения клиента, то, по мнению начальника отдела автострахования филиала ООО "Росгосстрах" в Оренбургской области О. С. Курбатовой, «клиент, конечно, по-прежнему продолжает искать предложения подешевле и может даже не понимать, за что он заплатил – до убытка он ничего не осознает. Важно, чтобы на этапе урегулирования у клиента не возникло разочарования и ощущения, что страховщик его обманул. А чтобы клиент мог выбрать подходящий по цене продукт, есть варианты с разным уровнем сервиса. И даже если клиент захочет что-то неординарное исключить из покрытия или на что-то его расширить, мы готовы предоставить и это, просто агент должен будет связаться с компанией и сообщить клиенту, на каких условиях это возможно». Например, по оценкам специалистов «Югории», отмечается спрос на страхование автомобиля только по риску «ущерб», страхование до первого страхового случая, страхование с франшизой, сезонное страхование, что делает стоимость полиса гораздо привлекательней для страхователя.

Серьезные компании стараются не вступать в ценовые войны со страховщиками третьего эшелона, а конкурируют за счет расширенного уровня сервиса. Например, делают так, чтобы клиент мог получать равный уровень сервиса на всей территории страны. Например, в «Росгосстрахе» рассуждают так: «А если наш клиент выехал из Оренбурга в Сочи, но где-то под Краснодаром попал в ДТП – почему он должен получать меньший уровень сервиса? Он едет на отдых, никого там не знает. Мы гарантируем ему выезд аваркома, эвакуацию и прочие предусмотренные полисом услуги непосредственно в том регионе. Там же у нас есть станции, куда можно поставить машину на ремонт».

Не оправдал ожидания и механизм ПВУ (прямой выплаты убытков). С его запуском на рынке фактически возникла весьма неоднозначная ситуация, которую можно назвать появлением «псевдообязательного КАСКО». Для нашего российского уровня знаний клиентов о страховании она просто чудовищная. Человек, который заплатил какой-то компании и за КАСКО, и за ответственность, по ПВУ фактически получает средства по убытку в рамках действия полиса ОСАГО, который он мог бы с большей выгодой для себя урегулировать по КАСКО. При этом он не получает суммы износа и амортизации, стоимость каких-то мелких повреждений и т. п. Естественно, уровень неудовлетворенности такими действиями страховщиков достаточно высок.

Что касается перспектив рынка, то специалист СК «Югория» Игорь Федосеев считает, что в 2011 году продолжится рост рынка страхования благодаря стабилизации макроэкономической ситуации. А, например, О. С. Курбатова ожидает восстановления рынка к 2012 году. При этом оговаривается, что если же сейчас произойдет что-то кардинальное, например, увеличение тарифов по ОСАГО, совокупный рынок восстановится гораздо быстрее. «И мое ощущение, что все-таки в этом году тарифы изменены будут», - заключает она.

По ее мнению, если же этого не произойдет, то количество игроков на рынке ОСАГО будет неуклонно сокращаться. Причем покидать его будут уже не мелкие, а средние компании, уход каждой из которых – еще более резонансный. Это быстро приведет рынок к катастрофичному состоянию. И фондов РСА может перестать хватать для осуществления выплат уже в начале следующего года.

Премия за энергоэффективность

Экономика любого предприятия складывается из доходов и расходов. И не секрет, что часто серьезной строкой расходной части бюджета является оплата энергоресурсов: тепловой и электрической энергии, воды, газа и пр. Ежегодный рост тарифов вынуждает предприятия всех отраслей экономики задумываться об экономии своего энергопотребления и внедрении энергосберегающих технологий. Предприятия Оренбургской области также встали на этот путь. Наиболее успешных в этом деле отметили 27 мая 2011 года: ОАО «Оренбургэнергосбыт» и ОАО «Оренбургская ТГК» в очередной раз подвели итоги Конкурса энергетического сотрудничества и вручили победителям приз «Энергоэффект года» - символ сотрудничества энергетиков и их потребителей.

Напомним, что Конкурс энергетического сотрудничества проводится в Оренбургской области с 2009 года. За это время его победителями становились предприятия и организации крупного, малого и среднего бизнеса различных отраслей, которые в течение года выполняли следующие основные требования: своевременная оплата платежей по тепловой и электрической энергии, четкое выполнение договорных обязательств и внедрение энергосберегающих технологий.

В 2011 году итоги конкурса выявили самых энергоэффективных потребителей тепловой и электрической энергии в пяти номинациях:

- «Крупные промышленные предприятия»;
- «Предприятия малого и среднего бизнеса»;
- «Государственные и муниципальные предприятия, предприятия социальной сферы»;
- «ТСЖ, УК, муниципальные предприятия ЖКХ»;
- «Предприятия сельского хозяйства».

Выбирая победителей в каждой номинации в этом году, организаторы конкурса делали ставку на внедрение энергосберегающих технологий:

- Особенное удовлетворение и в некоторой степени удивление вызвал тот факт, что участники конкурса не просто отчитывались за пройденный период по энергопотреблению, заполняли анкеты, а представляли реальные проекты по внедрению энергосберегающих технологий, которые были реализованы на их предприятиях, - рассказал Сергей Решетило, управляющий директор ОАО «Оренбургэнергосбыт». – Важно, что энергосбережение становится важной частью работы оренбургских предприятий, о которой они с интересом рассказывают. Поэтому мы как поставщики электроэнергии должны поощрять тех, кто стремится не только своевременно оплачивать энергоресурсы, но и экономить их. Ведь в конечном итоге происходит тот самый экономический парадокс: чем больше предприятия экономят энергоносители (которые, казалось бы, нам выгодно им продавать), тем больше они начинают производить. Растет общий полезный отпуск электроэнергии, производится более дешевая продукция, удовлетворяются все наши потребности. Считаю, что это и есть формула успеха и правильного сотрудничества между энергетическими компаниями и потребителями.

Энергоэффективные потребители тепла

ОАО «Оренбургская ТГК» отметила победителей конкурса в четырех номинациях. Дипломы победителей и лауреатов конкурса получили крупные промышленные предприятия: ОАО «Орский машино-

строительный завод», ОАО «Домостроительный комбинат» и ООО «ЖБИ «Степной». Среди предприятий малого и среднего бизнеса самыми энергоэффективными были признаны ООО «Отель», индивидуальный предприниматель Касьяненко В.С. и Храм Иоанна Богослова. В номинации «Государственные и муниципальные предприятия, предприятия социальной сферы» дипломами были отмечены ГОУ «Специальная (коррекционная) общеобразовательная школа № 20 г. Оренбурга», Управление образования администрации города Оренбурга и МУЗ «Стоматологическая поликлиника» г. Медногорска.

Победителем в номинации «ТСЖ, УК, муниципальные предприятии ЖКХ» стало ТСЖ «Малая Земля», дипломы лауреатов получили представители ТСЖ «Центр» и ТСЖ «Единство» города Оренбурга. Как отметила управляющая ТСЖ «Малая Земля» Антонина Языкова, стремление к экономии энергоресурсов является залогом успешности в системе ЖКХ:

- В настоящее время наше ТСЖ обслуживает 32 дома или более 267 тысяч квадратных метров жилья. К снижению энергопотребления мы стремимся в каждом своем доме. В этом году максимальной экономии мы достигли по тепловой энергии и горячей воде. 100 % наших домов оснащены приборами учета горячей воды, что позволяет контролировать энергопотребление, ведем ремонтные работы, утепляем крыши, подъезды, устанавливаем пластиковые окна, на лестничных площадках ставим энергосберегающие лампы и др. Результаты этой работы наши жители видят в своих квитанциях.

- Тепловая энергия – товар, который невозможно положить на полку и продать потом, как любой другой, - подвел итоги награждения Александр Влазнев, исполнительный директор Оренбургской ТГК. – Мы не можем его не производить, даже если он не оплачен. Поэтому среди своих потребителей мы должны отмечать тех, кто работает с нами наиболее добросовестно. Естественно, это не говорит о том, что все остальные потребители нарушают договорные обязательства, но среди добросовестных клиентов есть самые добросовестные, которых мы сегодня и признали самыми энергоэффективными.

Лучшие потребители электричества

Самых энергоэффективных клиентов отметило и ОАО «Оренбургэнергосбыт».

В номинации «Крупные промышленные предприятия» дипломом победителя было отмечено ОАО «Оренбургнефть», а лауреатами стали ЗАО «Орский мясокомбинат» и ОАО «Оренбургский маслоэкстракционный завод». Среди малых и средних предприятий лучшими были признаны ООО «Бытовик» села Северное, ООО «Бузулукское молоко» и ООО «Санаторий «Рябинушка» села Грачевка.

Самым энергоэффективным государственным предприятием года

стало профессиональное училище № 51 поселка Акбулак. Как считает заместитель директора училища Тамара Дикун, победа в конкурсе энергетического сотрудничества – заслуга руководства образовательного учреждения:

- Работа любого учреждения зависит от руководителя, - говорит Тамара Петровна. – Наш директор Сергей Андреевич Селиверстов очень много внимания уделяет рациональному расходованию средств, поэтому в русле экономии живет весь коллектив училища. А как еще может экономить образовательное учреждение, если не на энергоресурсах? В прошлом году мы разработали программу энергосбережения, в которую вошли различные мероприятия: ремонтные работы в общежитиях, установка пластиковых окон, утепление помещений, установка приборов учета и многое другое. Наши учащиеся также приобщаются к энергосбережению. Не так давно наши ученики участвовали в выставке научно-технического творчества молодежи и получили золотую медаль за проект «Модель энергосберегающего освещения трехкомнатной квартиры при помощи солнечной батареи». Это еще раз говорит о том, что вся наша работа идет в русле энергосбережения.

Еще одним образовательным учреждением, которое стало лауреатом конкурса в номинации «Государственные и муниципальные предприятия, предприятия социальной сферы» стало Управление образования администрации города Оренбурга. Отметим, что управление получило сразу три награды от энергетиков: оно было отмечено в числе лучших потребителей тепловой и электрической энергии, а также было удостоено отдельного приза от ООО «ЕЭС.Гарант» (независимой энергосбытовой компании – партнера КЭС-Холдинга). Он присужден за активный интерес к теме энергосбережения.

- Система образования города Оренбурга представлена 230 образовательными учреждениями, в каждом из которых мы стремимся снижать

энергопотребление, - отметила начальник управления Нина Гордеева. – В каждом учебном заведении уже установлены приборы учета электричества и воды, заканчивается установка тепловых счетчиков. Постепенно меняем лампы накаливания на энергосберегающие, вовремя выключаем свет, не оставляем включенными приборы без необходимости, утепляем помещения, чтобы не греть своим теплом улицу. К такому поведению мы приобщаем и наших детей, проводим профилактические мероприятия, беседы, игры и пр. В наши планы входит еще больший комплекс работ по установке современного энергосберегающего оборудования. Итогом же 2010 года стала экономия по энергоресурсам в 8 млн рублей, что для бюджетного учреждения является достойным результатом.

Еще одним лауреатом в этой номинации стал отдел образования администрации г. Медногорска.

Дипломами ОАО «Оренбургэнергосбыт» также были отмечены предприятия сельского хозяйства: ЗАО «Степное» Ташлинского района, СПК «Птицефабрика Гайская» и Колхоз имени Куйбышева Асекеевского

района. Лучшими среди ТСЖ, управляющих компаний и муниципальных предприятий ЖКХ стали МУП «Орское предприятие тепловых сетей», МУ УЖКХ «Энергетик» и МУП «Жилкомсервис» г. Сорочинска.

Все победители и лауреаты Конкурса энергетического сотрудничества были награждены статуэтками «Энергоэффект года» и ценными подарками. Итоги конкурса говорят о том, что энергосбережение прочно вошло в жизнь каждого предприятия Оренбургской области. Энергосберегающей лампой сегодня удивить кого-либо сложно, потому что в дополнение к ней приходят все более современные технологии и оборудование, позволяющее серьезно экономить энергоресурсы. Результаты их внедрения будут известны уже на следующем Конкурсе энергетического сотрудничества, который снова отметит самых добросовестных и передовых энергопотребителей.

Итальянскому бизнесу интересен Оренбург

18 и 19 мая 2011 года с деловой поездкой наш город посетил Роберто Пискаролло, представитель Торговой палаты региона Парденон итальянской провинции Friuli Venezia Giulia.

Это регион, прежде всего, известен развитым машиностроением и судостроением, а также нефтеперерабатывающей, химической, деревообрабатывающей, цементной, текстильной и пищевой промышленностью. Промышленные предприятия расположены главным образом в районе Триеста, городах Муджа, Монфальконе и Удине. Здесь же находится одна из крупных мебельных фабрик, совладельцем которой является г-н Пискаролло. Об этом и многом другом г-н Пискаролло рассказал во время презентации, проведенной им в Торгово-промышленной палате Оренбургской области, с посещения которой он начал свой двухдневный визит.

Специально для гостя из Италии вице-президент палаты Олег Авдеев провел краткую экскурсию по ТПП Оренбургской области и ознакомил его с внутренней структурой организации. После этого состоялось краткое деловое общение с президентом ТПП Оренбургской области Виктором Сытежевым. Роберто Пискаролло отметил, что установление взаимовыгодного партнерства между палатами будет способствовать активному участию итальянского бизнеса в реализации экономических проектов на территории Оренбургской области. В свою очередь, г-н Сытежев обратил внимание на необходимость расширения сотрудничества в сфере подготовки специалистов и осуществления их стажировки в Италии.

Программа визита г-на Пискаролло также включала встречи с министром экономического развития и торговли Оренбургской области Андреем Ефремовым и директором ООО «ЛистПромСтрой» Сергеем Петровым, на которых стороны обсудили такие темы, как перспективы налаживания торгово-экономических отношений между регионами, привлечения итальянских инвесторов для создания новых производств и модернизации действующих. Состоялись встречи итальянского бизнесмена с представителями администрации города, отвечающими за вопросы архитектуры и оформления города.

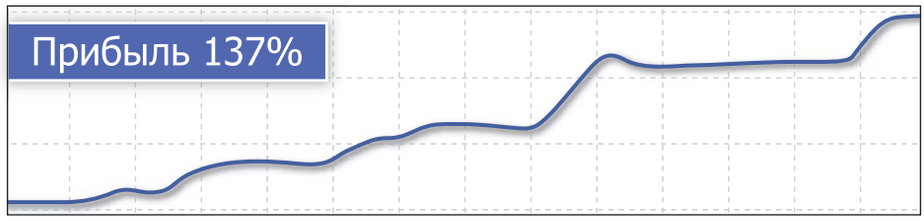
Отдельным пунктом программы визита Роберто Пискаролло стала встреча с

преподавателями кафедры дизайна и кафедры архитектуры ОГУ. В беседе с ними гость из Италии коснулся вопросов улучшения городской среды, повышения комфортности проживания, задач реконструкции прибрежной зоны р. Урал и создания территорий, привлекательных для туризма.

Также представитель Торговой палаты региона Парденон (Италия) встретился с руководителями фирм «Фаренгейт» и «ЭкоДизайнСтрой». Темами обсуждения стали сотрудничество в сфере ландшафтного дизайна, в сфере дизайна интерьеров, а также в производстве и продаже мебели.

По итогам поездки в развитие сотрудничества итальянских и оренбургских бизнесменов ТПП Оренбургской области приступила к подготовке визита итальянской делегации в г. Оренбург.

Лучший трейдер за апрель 2011



Трейдеры проекта «Персональный трейдер» принимают взвешенные решения и успешно управляют активами наших клиентов.

Полный отчет по сделкам за календарный месяц

Время открытия	Тип	Объем	Инструмент	Цена	Стоп/лосс	Тейк/профит	Время закрытия	Цена	Своп	Результат
2011.04.01 20:27	sell	1.00	eurusd	1.4235	1.4275	1.4185	2011.04.01 21:14	1.4231	0.00	40.00
2011.04.04 17:15	buy	1.00	cadchf	0.9520	0.0000	0.0000	2011.04.04 22:10	0.9545	0.00	406.19
2011.04.05 05:50	sell stop	1.00	audusd	1.0281	0.0000	0.0000	2011.04.08 09:29	1.0532		cancelled
2011.04.05 17:09	buy	2.00	audusd	1.0351	0.0000	0.0000	2011.04.06 09:30	1.0373	21.60	660.00
2011.04.06 09:17	sell	1.00	gbpchf	1.5073	0.0000	0.0000	2011.04.06 09:33	1.5027	0.00	750.48
2011.04.06 10:38	sell	1.00	gbpchf	1.4925	0.0000	1.4896	2011.04.06 11:19	1.4929	0.00	-65.43
2011.04.06 23:05	buy	1.00	eurjpy	122.53	121.91	0.00	2011.04.07 06:21	121.91	-0.35	-727.36
2011.04.07 12:42	sell stop	1.00	gbpjpy	138.29	0.00	0.00	2011.04.07 14:31	138.99		cancelled
2011.04.07 19:02	buy	3.00	eurchf	1.3110	0.0000	0.0000	2011.04.08 18:36	1.3137	0.98	1 333.85
2011.04.08 16:10	buy	1.00	eurcad	1.3812	0.0000	0.0000	2011.04.12 06:47	1.3848	0.00	561.74
2011.04.11 21:46	sell	1.00	eurusd	1.4431	1.4404	1.4370	2011.04.12 06:29	1.4404	-9.10	270.00
2011.04.12 03:01	sell	1.00	gbpjpy	137.49	137.00	135.69	2011.04.12 06:54	137.00	0.00	583.47
2011.04.12 05:06	sell	1.00	eurchf	1.3036	0.0000	0.0000	2011.04.12 06:50	1.3021	0.00	248.95
2011.04.12 11:25	sell stop	1.00	gbpusd	1.6205	0.0000	0.0000	2011.04.12 21:54	1.6251		cancelled
2011.04.12 13:09	buy	2.00	audusd	1.0488	1.0488	0.0000	2011.04.12 15:58	1.0488	0.00	0.00
2011.04.12 14:30	buy	1.00	eurcad	1.3891	0.0000	1.3958	2011.04.12 15:08	1.3927	0.00	562.62
2011.04.12 14:46	sell	2.00	gbpchf	1.4595	0.0000	1.4515	2011.04.12 16:43	1.4594	0.00	33.47
2011.04.12 21:55	sell stop	1.00	gbpusd	1.6133	0.0000	1.6025	2011.04.21 10:50	1.6530		cancelled
2011.04.13 17:24	sell stop	1.00	eurchf	1.2880	0.0000	1.2840	2011.04.13 22:59	1.2944		cancelled
2011.04.13 18:01	buy	2.00	audusd	1.0504	0.0000	1.0643	2011.04.15 08:01	1.0518	86.40	420.00
2011.04.14 03:51	sell	1.00	gbpjpy	135.56	0.00	134.95	2011.04.14 13:17	135.56	0.00	0.00
2011.04.14 08:00	sell	1.00	eurusd	1.4506	1.4505	1.4355	2011.04.14 12:09	1.4393	0.00	1 130
2011.04.14 14:36	sell	1.00	cadchf	0.9234	0.0000	0.9180	2011.04.18 15:33	0.9260	0.00	-436.78
2011.04.15 17:05	sell	1.00	cadchf	0.9302	0.0000	0.0000	2011.04.18 12:42	0.9299	0.00	50.20
2011.04.15 20:07	buy stop	3.00	cadchf	0.9370	0.0000	0.0000	2011.04.18 15:43	0.9257		cancelled
2011.04.18 03:29	sell	2.00	eurjpy	118.95	0.00	117.20	2011.04.18 15:41	118.32	0.00	1 525.43
2011.04.18 08:53	sell	1.00	usdjpy	82.79	0.00	82.20	2011.04.18 15:42	82.61	0.00	217.89
2011.04.18 08:53	sell	1.00	gbpjpy	134.67	0.00	133.65	2011.04.18 15:46	134.76	0.00	-108.97
2011.04.18 11:19	sell	1.00	eurusd	1.4322	1.4345	0.0000	2011.04.18 14:52	1.4275	0.00	470.00
2011.04.18 15:52	sell	2.00	eurjpy	117.90	0.00	117.15	2011.04.18 16:02	117.73	0.00	411.67
2011.04.19 10:08	sell	3.00	usdjpy	82.48	0.00	0.00	2011.04.25 22:50	81.83	-569.04	2 389.99
2011.04.20 00:09	sell	1.00	eurusd	1.4330	1.4381	0.0000	2011.04.20 03:02	1.4381	0.00	-510.00
2011.04.20 10:31	sell	2.00	gbpchf	1.4595	0.0000	1.4545	2011.04.20 15:20	1.4593	0.00	67.38
2011.04.25 00:29	sell	2.00	audusd	1.0759	1.0809	0.0000	2011.04.25 03:04	1.0755	0.00	120.00
2011.04.26 10:38	sell	1.00	eurusd	1.4616	1.4655	0.0000	2011.04.26 11:16	1.4655	0.00	-390
2011.04.26 18:02	buy	1.00	usdcad	0.9505	0.0000	0.9552	2011.04.27 16:30	0.9552	-1.10	738.07
2011.04.27 06:56	buy	1.00	eurjpy	119.87	120.80	0.00	2011.04.27 17:05	121.12	0.00	1 512.03
2011.04.27 16:29	buy	2.00	eurcad	1.4015	0.0000	1.4305	2011.04.27 22:24	1.4050	0.00	1 104.57
2011.04.27 22:24	buy	1.00	gbpjpy	136.60	136.00	0.00	2011.04.28 07:20	136.62	2.55	24.48
2011.04.28 20:26	buy	1.00	eurcad	1.4091	1.4111	0.0000	2011.04.29 12:13	1.4111	-1.74	316.06
2011.04.28 20:27	buy	1.00	audcad	1.0371	1.0374	0.0000	2011.04.29 02:58	1.0374	11.20	47.29
Прибыль:										**137%**

Александр Борисович

Год рождения: 1986

Образование: Высшее. Московский Государственный Университет Инженерной Экологии. Специальность: Стандартизация и Сертификация.
Московский Институт Банковского Дела. Специальность: Финансы и Кредит.

Опыт работы: Опыт работы на рынке Forex с ноября 2007 года. Торговлю осуществляет, опираясь на различные приемы. Сочетает фундаментальный анализ с использованием различных программ для компьютерного анализа, таких, как линии Фибоначчи и индикатор Ишимоку. Преимущественно торгует внутри дня, ориентируясь на краткосрочные позиции.

От трейдера: «Всколыхнувшая рынок катастрофа в Японии спустя месяц оставляет рынок в раздумьях по поводу дальнейшего движения по определенному тренду для той или иной валютной пары. Ситуация на рынке накаляется, тем самым давая возможность заработать на хорошем движении в ту или иную сторону, находясь даже во флэте».

Главный критерий хорошего трейдера — стабильность. В этом проекте даже консервативно настроенные инвесторы наверняка обратят внимание на целую группу трейдеров, которые не просто показывают сверхвысокую прибыль по итогам одного или двух месяцев, но обеспечивают при этом стабильную доходность на протяжении всего года.

г. Оренбург,
ул. М. Жукова, 48
тел. 90-30-80
www.trust.teletrade.ru

Профессия - предприниматель

Последние недели мая оренбургская общественность традиционно отличается особенной активностью. Именно в это время в городах и районах области проходят мероприятия, приуроченные к Дню российского предпринимательства, который отмечается 26 мая. 2011 год также не стал исключением: бизнес-сообщество встречалось, обсуждало свои успехи и проблемы, принимало поздравления и само поздравляло с профессиональным днем и одновременно работало на благо оренбургской экономики. Ведь ни для кого не секрет: предприниматели, отдыхая, - работают и, работая, - отдыхают.

Предпринимателей в Оренбургской области много: по данным министерства экономического развития, промышленной политики и торговли в области насчитывается свыше 80 тысяч малых, средних и микропредприятий, крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей. Эти люди обеспечивают работой почти треть экономически активного населения области (около 320 тысяч человек) и вносят свою налоговую лепту в областные и муниципальные бюджеты.

Ежегодно предприимчивых людей становится больше. Сложности при трудоустройстве, государственная поддержка самозанятости, стремление быть независимым в доходах и другие факторы все чаще двигают людей на открытие собственного дела, успех которого целиком и полностью зависит от самого себя. Актуальна эта тенденция и для районов области, в которых все больше открывается предприятий и организаций, оказывающих различные услуги населению, развиваются малые формы хозяйствования на селе и пр.

Сегодняшний предприниматель – это человек, на пути которого стоит масса проблем, и в их перечислении нет необходимости. Но в то же время, это человек, который сам отвечает за себя и свои доходы, берет на себя ответственность, и благодаря этому достигает успехов. Если в 90-е годы стать предпринимателем было проблемой, то сегодня на регистрацию бизнеса уходит максимум пять дней, при этом ни один орган власти не сможет повлиять на выбор сферы деятельности:

- Когда я регистрировал свою первую компанию в 1990 году, комиссия Горисполкома из 40 человек посчитала мою идею неактуальной для народного хозяйства, поэтому отказала мне в регистрации, - вспоминает Эдуард Берлин, предприниматель с более чем 20-летним стажем. – Представить такую ситуацию сегодня невозможно. Первые предприниматели в России и Оренбургской области работали «методом тыка»: мы пробовали и ошибались, пытались перенимать мировой опыт, так как не было своего, но именно это дало нам колоссальный практический опыт. В то же время полноценное бизнес-сообщество и предпринимательская культура области формируются только сейчас.

То, что бизнес-сообщество в Оренбургской области формируется быстрыми темпами, продемонстрировали праздничные мероприятия. В разное время в городах и районных центрах области прошли выставки, конференции и заседания, посвященные Дню российского предпринимательства. Так, 20 мая в Орске прошла конференция «Бизнес и власть: стратегическое партнерство», на площадке которой встретились представители власти и предпринимательского сообщества и обсудили основные аспекты взаимодействия. Возможности областного правительства в решении проблем бизнеса представлял на конференции министр экономического развития, промышленной политики и торговли области Андрей Ефремов.

- Взаимоотношения между бизнесом и городом строятся на экономической основе. Бизнес, работающий и развивающийся на территории Орска, пополняет муниципальный бюджет. В свою очередь, город стремится создавать более выгодные, льготные условия для деятельности бизнеса именно на своей территории, - подчеркнул он, выступая перед бизнесменами. Например, в прошлом году для участия в областном конкурсе на предоставление грантов начинающим предпринимателям орчанами

было направлено 23 заявки, из них лишь одна не прошла через конкурсный отбор. Остальные 22 представителя малого и среднего бизнеса получили в общей сложности четыре миллиона рублей.

В этот же день праздничное собрание состоялось и в селе Сакмара, на котором дипломами за развитие предпринимательства области были отмечены лучшие предприниматели. Отметим, что не так давно в Сакмарском районе открылся центр поддержки бизнеса, который для местных предпринимателей уже стал консультационным подспорьем в ежедневной работе.

- Наши предприниматели работают в разных отраслях – торговле, сельском хозяйстве, бытовом обслуживании, производстве и др., – поясняет Лев Ермош, заместитель главы администрации Сакмарского района по экономическим и оперативным вопросам. - Однако, несмотря на то, что практически все ниши заняты, в предпринимательство стремятся новые люди. В свою очередь, мы стараемся поощрять их желание и всячески поддерживать. В рамках областной и районной программ поддержки малого бизнеса наши предприниматели получают гранты, микрофинансирование областного гарантийного фонда, обращаются за консультациями в центр поддержки бизнеса и т. д.

В Оренбурге основные мероприятия прошли 27 мая. Утренняя выставка-ярмарка, прошедшая на улице Советской, представила продукцию более чем 50 предприятий и организаций Оренбурга. В частности, ООО «Пелеон» - одного из немногих предприятий легкой промышленности Оренбурга, примера молодого зарождающегося бизнеса.

- Наше предприятие работает более года, за это время мы уже успели наладить собственное производство женских и школьных сумок, а также заключить договоры о сотрудничестве с коллегами из других регионов России, - рассказывает Анастасия Цайгер, заместитель директора ООО «Пелеон». - Много времени у нас ушло на подбор специального оборудования, выстраивание собственной производственной линии и работу над первоначальным ассортиментом. На этом этапе хорошей поддержкой оказался грант Министерства экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области, на средства которого мы приобрели часть оборудования. Кроме того, важную консультационную поддержку мы получаем в бизнес-инкубаторе, в котором арендуем помещения.

Новацией в проведении выставки стал

Альфа·Банк

Вот уже 11 лет Альфа-Банк присутствует в Оренбургской области. За это время Банк стал одним из лидеров финансовых учреждений региона.

Альфа-Банк сегодня – это миллиарды рублей, вложенные в экономику Оренбуржья: сотни миллионов рублей инвестиций, направленных в развитие и реконструкцию производственной сферы, создание новых рабочих мест, улучшение условий труда, это сотни миллионов рублей ссуд, выданных физическим лицам.

460000, г. Оренбург, пр. Победы, д.11,
тел. (3532) 77-01-33,
факс (3532) 77-51-30,
web: www.alfabank.ru

ВТБ24

Узнайте больше:
8 800 100-24-24
(звонок по России бесплатный)
www.vtb24.ru
ВТБ 24 (ЗАО). Генеральная лицензия Банка России № 1623. Реклама.

2 инвестиционных +
2 оборотных кредита
для бизнеса

- Низкие ставки
- Увеличенные суммы и сроки
- Любые цели, в том числе рефинансирование
- Залог — любое имущество, в том числе до 100% товаров в обороте

Центр добрых дел, который был открыт для детских домов и школ-интернатов города Оренбурга. В течение всего дня предприниматели - участники выставки, а также обычные посетители могли принести в этот центр вещи и товары для детей - воспитанников детских домов. Для оренбургского бизнес-сообщества подобные формы поддержки социальных учреждений – нормальное явление, ведь все больше предпринимателей стремится помочь не только себе и своим работникам, но и окружающим их людям.

- Несмотря на то, что в нашей школе обучаются дети с ограниченными возможностями, мы знаем, что на самом деле они безграничны, - рассказывает Ольга Горшенина, директор специальной коррекционной общеобразовательной школы-интерната № 2 г. Оренбурга. – В том числе и потому, что у нас много друзей, которые помогают нашим детям реализовывать свои мечты. Спонсоры помогают нам участвовать в спортивных

соревнованиях, дарят подарки на праздники, помогают в проведении различных мероприятий. Важно, что оренбургский бизнес обращает внимание на проблемы детства и оказывает поддержку.

Ряды оренбургского предпринимательства пополняют не только опытные люди, но и представители молодого поколения. Это наглядно показали участники форума молодых предпринимателей, прошедшего в Оренбурге 24 мая. В его рамках состоялась встреча начинающих предпринимателей, а также молодых людей, задумывающихся об открытии своего дела, с представителями власти, на которой каждая сторона задавала взаимные вопросы и вносила предложения. Итогом встречи стала презентация Оренбургской бизнес-школы, которая по замыслу организаторов станет своеобразной кузницей кадров для малого и среднего бизнеса. В процессе обучения слушатели школы приобретут практические бизнес-компетенции и знания, необходимые для открытия, развития и продвижения своего бизнеса в регионе. Образовательная среда школы представляет собой систему непрерывного бизнес-образования с применением современных обучающих и информационных технологий: тренингов, семинаров, деловых игр, стажировок. На выходе выпускники школы должны пополнить ряды менеджеров и предпринимателей регионального уровня, которые будут активно участвовать в развитии экономики Оренбургской области.

Заключительным мероприятием Дней российского предпринимательства в Оренбурге стала межрегиональная конференция, прошедшая 27 мая в здании Оренбургской областной филармонии. Конференция собрала элиту оренбургского предпринимательства: руководителей крупных промышленных предприятий, малого и среднего бизнеса, представителей властных структур, организаций инфраструктуры поддержки предпринимательства и др. Начав с презентации новинок оренбургских автосалонов, представленных перед зданием филармонии, оренбургский бизнес демонстрировал свои возможности и на сцене. Лучшие представители предпринимательского сообщества принимали поздравления и получали награды и дипломы разных уровней.

Участники праздничных мероприятий сошлись в общем мнении: профессиональный праздник предпринимателям нужен, как минимум, для того, чтобы увидеть друг друга на одной площадке, обсудить свои успехи и проблемы, задать вопросы властным структурам и получить на них ответы. А еще праздник нужен для того, чтобы признать: предприниматель – это человек, обладающий определенными компетенциями и навыками, а значит, независимо от сферы

применения предпринимательских навыков, являющийся частью особенного класса людей.

- Человек, когда-либо занимавшийся предпринимательством, останется таковым всегда, - считает Виталий Михайлов, заместитель министра экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области. - Как и разведчиков или пограничников, бывших предпринимателей не бывает. Поэтому и профессиональный праздник нужен. От имени Министерства Оренбургской области поздравляю всех предпринимателей с этим праздником, желаю здоровья, успехов и процветания!

В целом сегодня все поняли, что основная доля экономики нашего региона и страны рано или поздно будет составлена предпринимателями. Уже сегодня поступления от малого и среднего бизнеса в бюджет, например, города Оренбурга составляют 45 %. Тенденция говорит о том, что эта доля будет и дальше расти. Рост возможен, в том числе благодаря поддержке, которая сегодня оказывается предприимчивым людям на всех уровнях.

(о других событиях праздника читайте на стр. 28)

Лицензия на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами № 21-000-1-00083, выдана ФСФР России 29.10.2002 г. Лицензия на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами № 056-11324-001000, выдана ФСФР России 03.06.2008 г.

Не отказываясь от количества, сделать ставку на качество

Каждый четвертый работающий оренбуржец, а это более 280 000 человек, пользуется сегодня услугами банка «ОРЕНБУРГ». Почти пять с половиной тысяч предприятий и организаций держат здесь свои счета. По итогам 2010 года Национальное рейтинговое агентство подтвердило индивидуальный рейтинг кредитоспособности ОАО «БАНК «ОРЕНБУРГ» на уровне «А-», удостоверив его вхождение в группу самых надежных и устойчивых кредитных учреждений Российской Федерации. Но, как считает председатель правления банка Юрий Самойлов, «такие достижения – не предел: у банка, пользующегося безоговорочной поддержкой своего основного собственника - правительства области, - огромный потенциал».

- Юрий Владимирович, прошло собрание акционеров – озвучены основные итоги. Мы уже писали об общих результатах работы банка в 2010 году, но хотелось бы получить Вашу качественную оценку с учетом мнения акционеров.

- Минувший год был непростым, но мы выполнили практически все показатели финансового плана. Хотя легкая неудовлетворенность, естественно, присутствует: всегда хочется превзойти прогнозы. В отличие от 2009 года, когда банки в основном занимали выжидательную позицию, 2010 стал периодом постепенного развития бизнеса. Мы нацелились на рост всех показателей, особенно объемов кредитования. Это был определенный риск, но нам удалось увеличить портфель на 27 %, что дало хороший эффект. Наша годовая прибыль составила 85 млн рублей (рентабельность акционерного капитала – 8 %), в то время как около двухсот российских банков закончили год с убытками.

Конечно, нам пришлось столкнуться с проблемами наших заемщиков в части возврата кредитных ресурсов. Мы их активно прорабатывали, шли на реструктуризации, отсрочки, изменение условий заимствования, и большинство проблем таким образом удалось решить. Но это была уже текущая, повседневная работа в обычном, а не кризисном режиме. Несмотря на ужесточение требований надзорного органа, особенно к региональным банкам, нам удалось, как я считаю, сформировать серьезные резервы и показать достойный финансовый результат.

- Поскольку банк – это не только цифры, но и люди, какие достижения коллектива в прошлом году Вы отметите?

- Коллектив банка постоянно нацелен на внедрение самых современных, новаторских продуктов в наш бизнес. Мы унифицировали условия кредитования как для юридических, так и для физических лиц, упростили процедуру рассмотрения заявок, что значительно ускорило процесс выдачи кредитов. Мы динамично реагировали и на изменения ставки рефинансирования, стараясь не отставать от рыночных тенденций.

Банк «ОРЕНБУРГ» является по сути финансовым инструментом в руках областного правительства. Наша деятельность может быть скорректирована так, чтобы зарабатывать как можно больше прибыли и направлять ее в областной бюджет. А может быть построена таким образом, чтобы посредством банковских продуктов, проектов, реализуемых при поддержке банка, создавались условия, при которых предприятия и организации всех форм собственности динамичнее, интенсивнее развивались, получали лучший финансовый результат, увеличивали на-

Справка ФЭБ

Согласно рейтингу РБК, в 2010 году банк «ОРЕНБУРГ» среди всех российских банков занял:

- 55-е место на рынке кредитования МСБ;
- 45-е место среди потребительских банков;
- 77-е место среди ипотечных банков;
- 49-е место по количеству пластиковых карт в обращении;
- 75-е место по количеству собственных банкоматов.

логовые поступления, пополняя тем самым областной и федеральный бюджеты. И это даёт эффект синергии. Второй путь имеет также большую социальную направленность, делает банковские ресурсы доступнее для бизнеса. Мне кажется, и акционеры со мной согласны, что данный вариант - более конструктивный и выгодный. При этом мы еще и зарабатываем определенную прибыль, которая остаётся у области в форме капитализации банка.

- А как этот баланс между финансовым результатом и социальной направленностью соблюсти?

- Тут многое зависит от интуиции менеджера. Хотя, в чем-то нас сдерживают требования Центрального банка, который ограничивает минимальную рентабельность нашей деятельности. Ниже установленного уровня кредитные учреждения опускаться не могут, поскольку это чревато лишением лицензии на прием вкладов от физических лиц. Наша система риск-менеджмента позволяет грамотно лавировать между такими противоположными задачами, как ликвидность, прибыльность и социальная направленность.

- Какие новые продукты удалось банку «ОРЕНБУРГ» вывести на рынок в 2010 году? Как они там позиционировались?

- Конкуренция в банковском секторе растет постоянно, и, конечно, нам тяжело соперничать с крупнейшими федеральными банками, располагающими более дешевыми и долгосрочными ресурсами. Тем не менее наши продукты пользуются спросом на рынке. Значительная их часть направлена на поддержку работников бюджетной сферы: льготные кредиты (например, кредит «Государственный» под 12,9 % годовых без дополнительных комиссий, сроком до 10 лет), депозиты с выгодной ставкой, обслуживание по пластиковым картам. Не случайно объем потребительских кредитов в прошлом году вырос у нас почти на 50 %.

Свыше 400 млн рублей мы выдали в качестве ипотечных кредитов. Кроме того, сегодня разрабатывается новая социальная программа ипотечного кредитования, более доступная для населения области.

- Многие банки жаловались, что в 2010 году у них была избыточная ликвидность: были привлечены значительные ресурсы, которые приходилось вкладывать с большой осторожностью. Вы столкнулись с этой проблемой?

- Я уже говорил, что мы пошли на риск, и нам на 27 % удалось увеличить кредитный портфель. Вот это и есть одно из менеджерских решений, позволившее избежать проблем с избыточной ликвидностью. Если бы мы продолжали сидеть на «подушке безопасности», наш финансовый результат, наше развитие были бы иными: а мы не только получили прибыль, но и привлекли новых клиентов. При этом мы не превысили разумных пределов риска: норматив достаточности капитала с 22 % снизился до 18 % при минимальной норме - 10 %. Объём просроченной задолженности по нашему кредитному портфелю составил 2,2 %. Вполне достойный результат при средней цифре по России - более 5 %. Однако этот показатель не вызывает у нас самоуспокоения, мы продолжаем работать над его снижением.

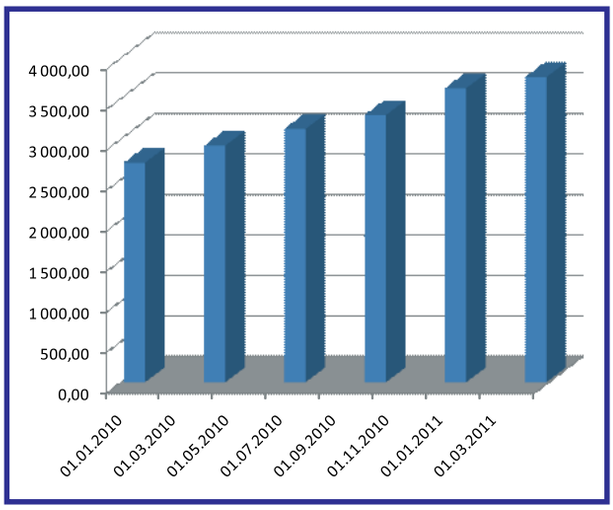
- Раньше в случае каких-то проблем было модно кивать на кризис. Сегодня считается, что он преодолен, стагнация закончилась, есть все предпосылки для роста. Следовательно, 2011 год должен стать годом бурного развития рынка банковских услуг? Вы готовы к этому?

- Мы комплексно подошли к этому вопросу и вместе с советом директоров пришли к выводу, что опять пришло время для среднесрочного планирования, и приняли бизнес-план развития банка на 2011-2013 годы. Приоритетом остается развитие капитальной базы, увеличение кредитного портфеля, финансирование реального сектора экономики, особенно малого и среднего бизнеса. Разумеется, не забываем про агропромышленный комплекс и население. Как и прежде, мы готовы и будем принимать участие в крупных инвестиционных проектах, реализуемых на территории области. Сегодня это комплексная программа развития Гайского завода обработки цветных металлов, завода холодильников в Орске. Как я уже отметил, на очереди областная ипотечная программа.

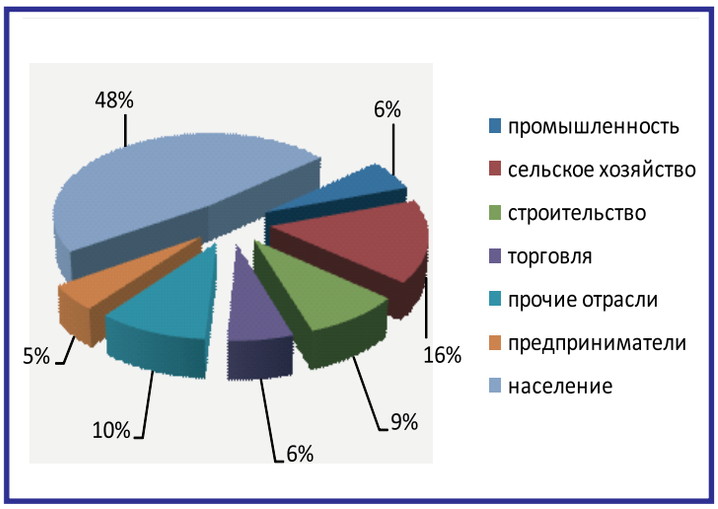
- Я смотрю, у вас очень тесное взаимодействие с главным акционером — Правительством Оренбургской области? Вы действительно нашли общий язык с его представителями в совете директоров?

- Мы тесно и плодотворно сотрудничаем с правительством области. Новый состав совета директоров

Динамика вкладов населения



Структура кредитного портфеля на 01.01.2011 г.



очень хорошо понимает специфику нашего бизнеса, знаком с банковской сферой не понаслышке. Это значительно упрощает взаимоотношения, мы понимаем друг друга с полуслова. Доверие со стороны представителей акционеров к менеджерам банка очевидно, нет довлеющего опекунства, мы самостоятельны в принятии решений по оперативным вопросам. Естественно, члены правительства в курсе всех изменений, происходящих в работе банка «ОРЕНБУРГ». А стратегические моменты очень быстро, без проволочек решаются на заседаниях совета директоров.

- А лично для Вас каким был 2010 год? Что нового он Вам дал?

- Относительно работы особых поводов для беспокойства не было: все намеченные планы выполнены. Что касается эмоций, были определенные волнения при смене областного руководства и, как следствие, руководящего органа банка, но они оказались напрасными. Мы получили серьёзную поддержку в развитии банка. Правительство в очередной раз подтвердило, что ОАО «БАНК ОРЕНБУРГ» занимает важное место в его планах по социально-экономическому развитию области и является действенным инструментом поддержки экономики и населения региона. В этом меня заверил Юрий Александрович Берг во время нашей первой встречи после его назначения на пост губернатора, это показала и работа банка и совета директоров в течение всего 2010 года.

Ключевые задачи стратегии на 2011-2013 годы

1. Кардинальное обновление информационных технологий.
2. Перестройка бизнес-процессов кредитования для сокращения сроков и роста качества обслуживания.
3. Переход на электронную систему документооборота.
4. Изменение подходов к оценке качества работы персонала банка.
5. Внедрение новых методик финансового планирования и анализа.
6. Открытие дополнительных офисов в Оренбурге и области.
7. Расширение сети обслуживания пластиковых карт.
8. Регулярное обновление линейки вкладов.
9. Развитие программ поддержки села, МСБ, работников бюджетной сферы, ипотечного кредитования.

Итоги работы ОАО «БАНК ОРЕНБУРГ» одобрены акционерами

- Несмотря на трудности посткризисного периода, банку удалось добиться хороших финансово-экономических результатов, - оценила итоги года вице-губернатор – заместитель председателя правительства области по финансово-экономической политике Наталья Левинсон.

Она принимала участие в собрании акционеров, признавшем деятельность коллектива банка в 2010 году удовлетворительной. Были также утверждены бухгалтерская отчётность и акт ревизионной комиссии, избраны совет директоров ОАО «БАНК ОРЕНБУРГ» и ревизионная комиссия. Аудитором банка на 2011 год станет аудиторская фирма «СОВА».

Основные финансово-экономические показатели работы банка по сравнению с 2009 годом выглядели следующим образом. Валюта баланса увеличилась на 10,2 % (до 9 020 млн руб.). Собственный капитал возрос на 4,8 % (до 1 417 млн руб.).

Кредитный портфель увеличился на четверть (24,9 %) и достиг 5 531 млн руб. Особенно успешно развивались программы кредитования населения области. Ключевым направлением для банка стали ссуды по льготной процентной ставке, предоставляемые сотрудникам бюджетных организаций на длительные сроки. За прошедший год портфель кредитов физлицам вырос на 47,9 % и превысил 2 630 млн руб. Объем выданных ипотечных ссуд преодолел планку в 134 млн руб.

Банк «ОРЕНБУРГ», как и прежде, активно участвовал в реализации Федеральной программы поддержки малого и среднего бизнеса. К концу 2010 года объем таких кредитов составил 1 817 млн рублей или 32,8 % от общей ссудной задолженности. Общий объём направленных в экономику региона заемных средств достиг 6,0 млрд рублей.

Вклады населения суммарно составили 3 627 млн рублей, что означает рост на 34 %. Всего на 1 января текущего года физическими лицами было открыто свыше 64 000 срочных депозитных счетов, что почти на 8 700 больше, чем годом ранее.

Количество эмитированных пластиковых карт увеличилось на 16,1 % и составило 191 287 шт. Банк сохранил одну из наиболее развитых в регионе эквайринговых сетей. На начало года в неё входили 64 банкомата, 158 терминалов и 2 устройства cash-in. Оборот по счетам банковских карт составил почти 5 млрд рублей.

Балансовая прибыль выросла на 13,7 % (85,2 млн руб.). Соответственно увеличились и налоговые выплаты. За прошлый год банк перечислил в бюджет 24,3 млн руб. налога на прибыль (годом ранее - 20,6 млн руб.). Рентабельность акционерного капитала составила 8 %.

Существенным (8,5 млрд рублей) оставался объём операций на рынке ценных бумаг, доходы от которых превысили 160 млн рублей.

Успешной была и работа казначейства. В минувшем году его специалисты заключили 468 сделок, разместив на рынке межбанковских кредитов порядка 23 млрд рублей свободных ресурсов с их своевременным возвратом, что принесло банку 30 млн рублей процентных доходов.

На благотворительность и спонсорскую помощь направлено свыше 3 млн рублей, в том числе 1 млн рублей на ремонт жилья ветеранов Великой Отечественной войны.

В Оренбургский офис БКС пришла новая команда

Финансовая группа БКС развивает региональную экспансию в рамках общей стратегии по усилению присутствия компании на финансовом рынке. В этом году она намерена открыть новые современные офисы более чем в 40 городах, чтобы поднять обслуживание клиентов на качественно новый уровень.

В Оренбурге решать эти амбициозные задачи будет новый глава филиала Руслан Хисматуллин, который является одним из самых успешных руководителей филиалов БКС. В компании делают ставку на людей, которые смогут не только сохранить первые позиции в тех сегментах, где БКС традиционно лидирует, но и вести группу вперед.

По мнению Сергея Данилова, регионального управляющего ФГ БКС по ПФО, «оренбургский филиал БКС зарекомендовал себя как один из самых перспективных и быстрорастущих. Чтобы реализовать этот потенциал, мы приняли решение вложить в него дополнительные инвестиции, в том числе и пошли на смену офиса, который сегодня отвечает все современным стандартам».

- За то время, что я работаю в ФГ БКС, в результате кропотливой, нелегкой, интересной работы в команде креативно мыслящих, склонных к адекватным изменениям внешней среды людей я выстроил прибыльный, технологичный инвестиционный бизнес в Стерлитамаке. На сегодняшний день в этом городе есть жизнеспособная и успешная команда профессионалов рынка ценных бумаг. На вооружении команды – сильная профподготовка, качественный сервис, умение найти то необходимое, что нужно клиенту на рынке финансовых услуг. По моему мнению, в конечном счете, именно эти составляющие и являются основой долговременных доверительных отношений между клиентом и компанией, - рассказывает Руслан Хисматуллин.

Достаточно много времени и вопросов было посвящено тем подходам и продуктам, которые сегодня продвигают в ФГ БКС. Основная ставка будет сделана на классический брокеридж, причем практически на всей мировых биржах. Дополнительными услугами станут консультации, доверительное управление, предоставление персональных брокеров и т. д. При этом порог для доверительного управления установлен на уровне общедоступных 200 000 рублей. На этом рынке есть и определенные ноу-хау, предлагаемые ФГ БКС. Они также будут доступны оренбуржцам. По заявлению представителей компании, любому клиенту БКС в любом городе России будет доступен полный спектр услуг, предоставляемый компанией. При этом клиент не будет привязан к определенному филиалу и может обслуживаться в любом офисе БКС. Более детально с продуктами можно ознакомиться на сайте компании, а также в дальнейших публикациях нашего журнала.

Будет полезна компания и юридическим лицам, которые с недавних пор стали одним из приоритетных направлений для БКС. При этом работа не ограничивается торговлей ценными бумагами, компания готова предложить юрлицам множество услуг, в том числе и инструменты по минимизации ценовых рисков.

Вот как Руслан Хисматуллин, директор Оренбургского филиала ФГ БКС, определил свои первоочередные задачи:

- Моя задача – создать команду профессионалов, которые могут удовлетворить любые запросы клиента. Мы готовы платить сложившимся профессионалам с определенной премией к рынку, чтобы привлечь их в свои ряды. В то же время, готовы тратить время и усилия на воспитание собственных специалистов. Наша система подготовки позволяет при наличии у человека «клиентоориентированности» сделать из него высококлассного специалиста.

Мы ориентированы на клиентов, чей доход составляет не менее 50 000 рублей на одного члена семьи. Сегодня у нас их в Оренбурге около полутора тысяч активных клиентов. Но это не значит, что с меньшей суммой к нам прийти нельзя. Если человек хочет заработать на РЦБ, то он может прийти к нам. А бренд БКС должен быть узнаваем на территории всей Оренбургской области.

Путь нового директора филиала на фондовом рынке начался с пассивного инвестирования – Руслан покупал паи ПИФов и зарабатывал на этом более 100 % в год. После этого он увлекся и самостоятельной торговлей на рынке – стал частным трейдером и работал с БКС. В этот момент он понял, что хотел бы связать с компанией и свою карьеру. Сдал экзамены на квалификационный аттестат ФСФР 1.0, и в 2008 году его пригласили возглавить филиал БКС в Стерлитамаке.

Справка ФЭБ

ООО «Компания БКС» («Брокеркредитсервис») — один из крупнейших национальных брокеров, многолетний лидер российского рынка ценных бумаг по оборотам. Совокупный объем торгов в 2010 году составил более 11 534 млрд руб., что почти на 31 % больше, чем по итогам 2009 года.

Входит в категорию «ААА» (максимальная надежность) в рейтинге Национального рейтингового агентства (НРА).

Финансовая группа БКС работает на российском рынке с 1995 года.

Группа предоставляет широкий спектр услуг по управлению частным капиталом, включая брокерские услуги на российском и зарубежных рынках, управление активами и инвестициями (в том числе в сложно структурированные продукты), банковские и страховые услуги, инвестиционные инструменты с ограниченным риском, консультирование, доверительное управление. В марте 2011 года было принято решение о превращении инвестиционной компании в финансовую группу.

БКС Брокер. 16 лет делаем инвесторов успешными на фондовом рынке

ООО «Компания БКС» (БКС Брокер), один из крупнейших российских участников рынка ценных бумаг и лидеров рынка брокерских услуг, отмечает в июне 16-летие со дня начала деятельности. О том, что из себя представляет БКС Брокер сегодня, в чем секрет его достижений, и многом другом мы говорим с Русланом Хисматуллиным, директором Оренбургского филиала ООО «Компания БКС».

- Руслан Флюсович, с чем БКС Брокер подходит к своему 16-летию?

- Могу с гордостью сказать, что за эти 16 лет нам удалось добиться очень многого.

БКС Брокер – это максимальный рейтинг надежности «ААА» от Национального рейтингового агентства. Офисы БКС расположены в 48 городах России, еще в 74 городах действуют наши агенты. Компания входит в топ-3 ряда профессиональных рейтингов российских участников рынка ценных бумаг. У нас более 90 000 клиентов по брокерскому обслуживанию, среди них почти 3 500 клиентов-юридических лиц. Более 1 700 сотрудников. Профессионализм руководителей ключевых бизнес - подразделений (трейдинг, бэк-офис, депозитарий) подтверждается более чем 10-летним опытом работы в ООО «Компания БКС». Профессиональные успехи БКС не раз были отмечены престижными премиями и наградами.

- Я так полагаю, секрет достижений вашей компании на рынке раскрыт в Вашей фразе, которая и дала название интервью. Не могли бы Вы рассказать, как БКС делает инвесторов успешными на фондовом рынке?

- Вы правы. Но тут надо понимать, что в брокерской деятельности решения о сделках с ценными бумагами в конечном счете принимает сам клиент. Своей главной задачей, если хотите, миссией брокерского бизнеса БКС мы понимаем в ОБЕСПЕЧЕНИИ максимума возможностей для того, чтобы наши клиенты могли торговать эффективно. Начиная с элементарного обучения основам трейдинга[1] (более половины наших новых клиентов не имеют опыта самостоятельной торговли ценными бумагами) и заканчивая высокоскоростными технологиями работы на российских биржах для профессиональных трейдеров.

- Предположим, я и есть начинающий инвестор, что БКС Брокер может предложить мне в этом случае?

- В первую очередь, получение знаний о том, что такое рынок ценных бумаг, как он функционирует и каким образом нужно прогнозировать движение цен на ценные бумаги.

НОУ «Учебный центр БКС» (входит в финансовую группу БКС) уже более 5 лет профессионально занимается тем, что дает практические навыки принятия решений о сделках своим слушателям таким образом, чтобы после окончания курса (10 дней) клиент мог пользоваться всеми современными методиками прогнозирования цен и правилами риск-менеджмента. Вы сможете выбрать формат взаимодействия с преподавателем УЦ БКС – очный, очный индивидуальный или дистанционный (интернет-вебинары).

Но и после обучения вам могут понадобиться рекомендации профессионалов рынка, для этого в БКС существует сервис «БКС-Эксперт», который присылает прямые рекомендации по сделкам с акциями, в том числе в виде SMS на мобильный телефон. Об эффективности рекомендаций говорит, например, доходность сделок по рекомендациям портфеля «Эффективный» за 2010 год в размере 68 %[2].

- А какие акции Вы бы посоветовали включить в мой инвестиционный портфель сейчас?

- Советую Вам воспользоваться возможностями тарифного плана «БКС-Персональный брокер». Персонально за Вами будет закреплен сотрудник компании, который поможет сформировать Ваш индивидуальный портфель акций на основе инвестиционных идей, которые готовит аналитический департамент (иными словами, предложит Вам наиболее перспективные акции и поможет определить их соотношение в Вашем потенциальном портфеле). В дальнейшем Вы будете получать от персонального брокера рекомендации по изменению портфеля, оценку Ваших собственных инвестиционных идей, а также общий взгляд на рынок от аналитиков и трейдеров компании. При этом рекомендации по формированию и изменению портфеля касаются не только российских акций, но и облигаций, а также инструментов срочного рынка.[3]

[1] Услугу оказывает НОУ «Учебный центр БКС», лицензия А 311174, регистрационный номер № 025137 от 16.04.2008 на осуществление образовательной деятельности, выдана Департаментом образования г. Москвы.

[2] Доходность модельного портфеля, смоделированная экспертами ООО «Компания БКС» по данным торгов на ММВБ за период с 1 января по 31 декабря 2010 года. Клиент дополнительно несет расходы согласно Регламенту оказания услуг на рынке ценных бумаг ООО «Компания БКС» и приложению № 11 к нему. Результат инвестирования в прошлом не определяет дохода в будущем. ООО «Компания БКС» не несет ответственности за результаты деятельности по данным рекомендациям. Рекомендации «БКС-Эксперт» предоставляются исключительно в информационных целях и не могут рассматриваться как, или быть использованы в качестве, предложения или побуждения сделать заявку на покупку или продажу, или вложение в ценные бумаги, или другие финансовые инструменты.

[3] Только при полном соблюдения условий Регламента оказания услуг на рынке ценных бумаг ООО «Компания БКС» и Приложении 11 к нему в отношении тарифного плана «БКС - Персональный брокер».

Хотелось бы особо отметить: при помощи БКС Брокер Вы сможете включить в свой инвестиционный портфель и американские акции.[4]

- Мне кажется, что торговля на американском рынке - это удел профессионалов.

- Важно понимать, почему мы рекомендуем открывать позиции по тем или иным акциям, торгующимся на американских биржах в конкретной ситуации. Что же касается профессиональных участников рынка ценных бумаг и профессиональных частных трейдеров, то им чаще всего важны индивидуальные технические решения для высокоскоростного доступа на биржи, возможности алготрейдинга и тарифы. В БКС разработан набор услуг «БКС-Профессиональный трейдер», в который входят, например, шлюзовые подключения к российским биржам, выделенные ВИП-сервера торговой системы QUIK[5] и др., а стоимость маржинального «кредитования» начинается от 8 % годовых[6].

- Хорошо, если я приду в БКС Брокер, например, завтра, какова будет стоимость ваших услуг?

- Несмотря на то, что клиент приходит к нам не экономить на комиссии, а зарабатывать на сделках, мы стараемся поддерживать наши тарифы на уровне ниже среднерыночных. С 1 июня мы ввели новое тарифное предложение БКС-Старт, выбрав которое, Вы сможете провести тест-драйв брокерского обслуживания БКС Брокер в течение 30 дней по специальным ценам[7] . Подробнее узнать о тарифах и продуктах БКС Брокер вы можете на сайте www.bcs.ru или по телефону 8-800-100-55-44.

Реклама.

[4] Иностранные финансовые инструменты, акции согласно иностранному праву. Иностранные финансовые инструменты могут быть не квалифицированны в качестве ценных бумаг в соответствии с законодательством РФ. Предназначено только для квалифицированных инвесторов. Услугу оказывает BrokerCreditService (Cyprus) Ltd., лицензия Комиссии по ценным бумагам Республики Кипр КЕПЕУ 048/04 от 08.10.2004.

[5] ПО система QUIK МР «Брокер», правообладатель - ЗАО «Арка Технолоджиз».

[6] Ставка сделки РЕПО, заключаемой для наличия на счете клиента активов для исполнения необеспеченной сделки, при обороте от 25 000 000 руб. в день, по тарифному плану «Маржинальный-турбо», при условии заключения клиентом соглашения о размещении свободных денежных средств клиентов (Приложение № 13 к Регламенту). Клиент дополнительно несет расходы согласно Регламенту оказания услуг на рынке ценных бумаг и приложению №11 к нему.

[7] Только при полном соблюдении условий предложения. Подробности на www.bcs.ru.

460002, г. Оренбург,
ул. Зиминская, 1/Цвиллинга, 36
Телефон: (3532) 999-585.

БКС БРОКЕР

Лицензия №154-04434-100000 на осуществление брокерской деятельности, выдана ФСФР России 10.01.2001. Без ограничения срока действия.

Сменился состав комитета по инвестиционной политике и промышленному развитию

24 мая в ТПП состоялось первое в этом году заседание комитета палаты, существующего с 2003 года. Все это время его главной задачей является содействие проведению эффективной инвестиционной политики и повышение уровня промышленного развития Оренбуржья в сотрудничестве с органами власти. В связи с этим по инициативе палаты были созданы инвестиционные паспорта области и муниципальных образований.

Готовится масштабное событие в экономической сфере - осенью 2011 года состоится областной форум инвестиционных проектов. Выработка решений по проекту технопарка Оренбургской области и организация работы по представлению инвестиционных возможностей Оренбуржья на международной арене – также среди задач, стоящих перед комитетом на сегодняшнем этапе.

После выступления президента ТПП области Виктора Сытежева, обозначившего направления работы этого общественного формирования, выступил председатель совета директоров АКБ «Форштадт» (ЗАО) Александр Соколов, являющийся председателем комитета. Он высказался о необходимости создания подкомитета по финансовым рынкам и предложил кандидатуры председателя и заместителя председателя комитета. Кандидатуры директора УК ООО “АктивФинансМенеджмент» Владимира Жукова и президента Оренбургского областного фонда поддержки малого предпринимательства Вячеслава Склонюка были одобрены единогласно.

Состоялись выборы нового состава комитета. В него вошли: генеральный директор ООО «Зерновая компания «Славянка» Александр Борников, начальник отдела финансового анализа, фондового рынка и банковской деятельности министерства экономразвития области Андрей Гирин, председатель правления банка «Русь» Алексей Губанов, зам. председателя правления АКБ «Форштадт» (ЗАО) Юрий Гурин, директор ООО «Актив Финас Менеджмент» Владимир Жуков, ответственный секретарь комитета Игорь Иванов, управляющий филиалом КБ ООО «ЮНИАСТРУМ БАНК» Марина Казаева, проректор ОГУ Сергей Летута, зам. председателя комитета экономики и перспективного развития администрации г. Оренбурга Олег Макаров, начальник отдела Союза «Корпорация предприятий Марков и К» Александр Мельников, директор ГУ «Оренбургский областной бизнес-инкубатор» Александр Михайлов, генеральный директор Оренбургского филиала ООО «Джон Дир Русь» Дмитрий Новгородов, председатель правления ОАО «НИКО-БАНК» Светлана Сивелькина, исполнительный директор НО «Гарантийный фонд для субъектов малого и среднего предпринимательства Оренбургской области» Сергей Симонов, президент Оренбургского областного фонда поддержки малого предпринимательства Вячеслав Склонюк, зам. директора ООО «ОРЕНСАЛ» Александр Соколов, проректор по инновационной работе ОГАУ Дмитрий Сюсюра, консультант исполнительной дирекции ОСПП Владимир Филиппов, генеральный директор ООО «Системы защиты +» Александр Шарипов.

День российского предпринимательства в Оренбуржье

27 мая в областной филармонии прошёл торжественный вечер, посвящённый Дню российского предпринимательства. Он завершил неделю деловых мероприятий, приуроченных к этому празднику, среди которых наиболее значимыми были: Форум молодых предпринимателей Оренбуржья, встреча предпринимателей и представителей власти и круглый стол в конференц-зале «Строй City», и встреча предпринимателей с прокурором области Игорем Ткачевым, состоявшаяся 25 мая в ТПП.

Первая половина дня 24 мая ознаменовалась открытием Форума молодых предпринимателей в Технологическом институте «ВТУ» 24 мая, вторая половина была посвящена встрече предпринимателей областного центра с руководством министерства экономического развития, промышленной политики и торговли области и администрации Оренбурга и заседанию круглого стола на тему «Предпринимательство и власть: от понимания к взаимодействию». В конференц-зале торгово-административного центра «Строй City» присутствующие имели возможность не только узнать статистику успехов развития предпринимательства в Оренбурге, но и посмотреть документальный фильм, посвящённый взаимодействию малого бизнеса и власти.

На следующий день в Торгово-промышленной палате в рамках работы выездной приемной состоялась встреча предпринимателей и прокурора Оренбургской области Игоря Ткачева. Прокурор выслушал обращения Татьяны Дегтяревой, Анатолия Руденкова и директора ООО «Лидия-тур» Лидии Гетман. Обращения предпринимателей взяты под личный контроль прокурора.

Очевидно, что такие встречи нужны, ведь проблем перед предпринимательством сегодня по-прежнему немало. В то же время велико сегодня и сообщество представителей малого и среднего бизнеса. Вклад этой армии, в которой, к слову, состоит треть занятого населения региона, в развитие практически всех сфер нашей жизни трудно переоценить. Разговор о роли этой категории экономически активного населения Оренбуржья шел на межрегиональной конференции, состоявшейся 27 мая в областном центре.

— Если в начале 2000-х годов предпринимательство обеспечивало наполнение бюджета города только на семь процентов, то теперь его доля составляет уже 45 процентов! — рассказывает председатель комитета потребительского рынка, услуг и развития предпринимательства Оренбурга Алексей Широбоков. — Вырос за эти годы и сам оренбургский бизнес, причём не только количественно, но и качественно.

— За более чем двадцатилетнюю историю современного российского предпринимательства оно изменилось самым коренным образом, — подтверждает Виктор Сытежев, президент и председатель правления Торгово-промышленной палаты Оренбургской области. — Если в первые годы это была стихийная уличная торговля — ларьки да киоски, то сегодня мы имеем дело с уже достаточно цивилизованным бизнесом.

Есть и проблемы: повышение налогов, отсутствие стартового капитала — получить деньги на открытие дела сегодня достаточно трудно. Так что

бизнесом у нас занимаются только смелые люди. Тем не менее помощники у них есть. В настоящее время в области реализуется уже шестая целевая программа «О развитии малого и среднего предпринимательства».

— Программа является действенной мерой поддержки, а поэтому её реализация продолжится и в будущем, — уверяет Наталья Безбородова, первый заместитель министра — начальник управления экономики и макроэкономического прогнозирования Министерства экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области. Кроме того, подобные проекты существуют и на муниципальном уровне. Среди регионов Приволжского федерального округа по развитию малого и среднего предпринимательства Оренбургская область занимает сегодня почётное 3-е место.

— Во многих городах предпринимательство заменяет градообразующее предприятие, и ставить ему палки в колёса недопустимо, — считает первый вице-губернатор, первый заместитель председателя Правительства Оренбургской области Валерий Рогожкин. — Сегодня необходимо снижать административные барьеры, количество проверок, тот же социальный налог... Хотя, как говорят, лучше даже не помогать, а просто не мешать.

Как отметили участники мероприятия, подобные собрания и конференции — хороший способ для диалога с властью и друг с другом.

— Эти встречи дают нам толчок для развития, помогают найти путь для решения насущных проблем и возможность высказаться перед лицом власти, — отметил генеральный директор компании «Мир кровли» Михаил Марутян.

Было на празднике и немало приятных моментов. Так, во время торжественного вечера нескольким десяткам предпринимателей вручили награды: грамоты Правительства Оренбургской области, Минэкономразвития, благодарственные письма Законодательного собрания, администрации г. Оренбурга, дипломы и награды ТПП России и области.

— Спасибо вам за труд, за большой вклад в развитие Оренбуржья, — поблагодарила награждённых Наталья Безбородова. — От души поздравляю с этим замечательным праздником. Желаю, чтобы ваши бизнес-идеи воплощались в жизнь, динамичного развития вашему делу, а вам — здоровья и благополучия.

Закончился вечер праздничным концертом лучших коллективов.

Новые обладатели знака «Оренбургское качество»

24 мая в конференц-зале Торгово-промышленной палаты состоялось очередное заседание комиссии министерства экономического развития, промышленной политки и торговли области по присвоению знака «Оренбургское качество».

Главы предприятий и представлявшие их специалисты проводили презентации продукции и отвечали на вопросы по технологии производства, соблюдению санитарных норм и ценовой политике предприятий.

На конкурс была представлена продукция следующих предприятий:

- ООО «Виломикс» (пищевые добавки для кур-несушек, молочных коров, свиней);
- ООО «ИРАВИТ» (мясные полуфабрикаты);
- ООО «Форт+» (мебель для дома и офиса);
- ООО «Бойня Кулагино» (мясные полуфабрикаты);
- ЗАО «Хлебопродукт-2» (мука, хлебобулочные изделия);
- ООО «Магистраль Пласт» (комплектующие для систем водоснабжения);
- ОАО «Оренбургское хлебоприемное предприятие» (хлебобулочные изделия);
- ИП Ераскин Вячеслав Петрович (аквариумы и комплектующие).

Рассмотрев предоставленные образцы и необходимые документы, комиссия во главе с замминистра Верой Башировой постановила присвоить Знак «Оренбургское качество» и отметить свидетельствами продукцию всех присутствующих предприятий.

Вузы-2011, или Вперед за дипломом бакалавра

1 июня 2011 года во всех высших учебных заведениях России начали работу приемные комиссии. В 2009-2010 годах 1 115 государственных и негосударственных образовательных учреждений высшего профессионального образования России приняли в свои стены почти 1,4 миллиона абитуриентов. Студентами оренбургских вузов стали почти 18 600 человек, при этом школы региона выпустили лишь 11 900 учеников. Чем же привлекательны высшие учебные заведения области, что за нашим образованием приходят не только оренбуржцы, но и жители других регионов?

В Оренбургской области, по данным Росстата, в 2009-2010 учебном периоде насчитывалось около 85 000 студентов. Это означает, в каждой тысяче оренбуржцев 40 человек грызут гранит науки в стенах вузов. На официальном сайте Министерства образования Оренбургской области представлен список из 24 высших учебных заведений: среди них 6 государственных, 1 негосударственный вуз, 10 филиалов государственных и 7 филиалов негосударственных вузов. В негосударственных вузах обучается почти 15 % всех студентов Оренбуржья.

Для региона, в котором проживает 2,1 млн человек, количество высших учебных заведений более чем приличное, особенно если учесть, что многие вузы во многом дублируют друг друга и предлагают обучение по одинаковым направлениям. Впрочем, эта проблема актуальна для всей образовательной системы страны: пресловутый избыток юристов и экономистов и дефицит рабочих и инженерных кадров тормозят нашу экономику, развитие новых производств, внедрение современных технологий и пр. Словом, то, что относится к модным сейчас терминам «модернизация» и «инновации», пока делать некому.

«Трудности» бакалавриата

Приемная кампания вузов на 2011-2012 учебный год впервые пройдет по новой системе набора абитуриентов. Россия окончательно присоединилась к европейской двухуровневой системе образования, поэтому уже сегодня абитуриенты поступают на бакалавриат. Исключение сделано только поступающим в медицинские, военные и творческие вузы.

Таким образом, завершились многочисленные споры о необходимости реформирования российского высшего образования и вступлении в Болонский процесс, которые гремели на протяжении последних пяти лет. В единое Европейское пространство высшего образования (ЕПВО) Россия вступила еще в 2003 году, подписав Болонскую декларацию. Тем самым наша страна взяла на себя обязательства реформировать национальную систему образования, осуществив в 2010 году переход на двухступенчатую систему высшего образования (или циклы обучения) – бакалавриат и магистратуру.

В 2003 году российская общественность к этому нововведению отнеслась неоднозначно. Большинство абитуриентов и их родителей вообще смутно представляли себе, что такое Болонский процесс, или ровным счетом не знали о нем ничего. Говоря откровенно, до сегодняшнего дня смута, непонимание, а потому недоверие остаются.

Скептики новой системы, среди которых были многие ректоры, эксперты и преподаватели (например, ректор Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова Виктор Садовничий) высказывали сомнения в качестве образования, которое студенты будут получать по программам бакалавриата 4 года против 5-6 лет обучения прежних специалистов. Однако говорить однозначно, что отмена специалитета приведет к снижению качества образования, нельзя. Хотя бы потому, что сравнить уровень специалистов и бакалавров можно будет только тогда, когда будет выпущено достаточное количество последних. Но пока этого не произошло. К тому же, настолько ли важным является срок обучения и зависит ли от него уровень выпускника вуза?

Отметим, что в Оренбурге с 2003 года бакалавров выпускает оренбургский филиал Всемирного технологического университета. Первые бакалавры экономики и менеджмента получили свои дипломы после обучения по сокра-

щенным программам (2,5 года) на базе высшего образования. Сегодня бакалавриат открыт на всех направлениях обучения университета, в том числе и в технических специальностях.

- Бакалавриат и магистратура – это мировые стандарты высшего образования, а в нашем вузе бакалавриат был открыт с самого начала, - говорит Игорь Белов, директор оренбургского филиала ВТУ. - Поэтому у нас нет того непонимания и критики, которые свойственны представителям вузов, переходящих на новую систему только в этом году. Я убежден, что бакалавриат обладает массой преимуществ. Прежде всего, выпускник школы при поступлении имеет возможность выбора: при входе он выбирает не конкретную специальность, как это происходит сейчас, а обучается по одному из общих направлений: экономика, строительство, энергетика и пр. На первых двух курсах студент получает базовое образование, а далее выбирает конкретную специализацию. К примеру, в экономике это бухгалтерский учет, налогообложение и т. д.

Недоверие к новой системе в российском обществе посеял миф о бакалаврах как «недоспециалистах», которых, якобы, ни один работодатель не возьмет на работу. Однако в Закон РФ от 10.07.1992 № 3266-1 «Об образовании» в редакции от 02.02.2011 г. написано: «Подготовка лиц с высшим профессиональным образованием для получения квалификации (степени) «бакалавр» и квалификации (степени) «специалист» осуществляется на базе среднего (полного) общего, среднего профессионального образования, а для получения квалификации (степени) «магистр» - на базе бакалавриата».

- В новой системе очень много времени отводится на самостоятельную работу студента, - говорит Вячеслав Нефедов, директор Оренбургского филиала НОАНО ВПО «Институт бизнеса и политики». – Под руководством методистов деканата разрабатывается программа, по которой он проходит обучение, накапливая кредиты – определенное количество часов по той или иной дисциплине. Таким образом, прежняя пятибалльная система оценки студента себя изживает. Несомненно, плюсы в бакалавриате есть, но, я думаю, уйдут годы, пока эта система приживется в нашей стране. Скорее всего, со временем будет пересмотрен перечень специальностей, по который останется специалитет.

- Двухуровневая система подготовки приведет к резкому снижению уровня знаний у большинства выпускников (бакалавров), - прогнозирует, в свою очередь, Михаил Полшков, директор Оренбургского института (филиала) МГЮА имени О. Е. Кутафина, - так как вынудит отказаться от специализаций и будет ограничена базовым объемом знаний. Это означает, что при поступлении на работу выпускник должен будет пройти дополнительный курс обучения по специализации. Где он будет его проходить, кто это будет финансировать – неизвестно. Кроме того, применительно к юриспруденции до сих пор не определено, какие должнос-

ФИЛИАЛ ГОУ ВПО «РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ НЕФТИ и ГАЗА ИМЕНИ И.М. ГУБКИНА» в г. ОРЕНБУРГЕ

Адрес: 460047, г. Оренбург, ул. Юных ленинцев, 20
Телефон/факс 8 (3532) 62-94-25
E-mail: orenrgu@mail.ru — http:// www.orengubkin.ru, оренгубкин.рф

Филиал Российского государственного университета нефти и газа имени И.М.Губкина в г. Оренбурге приглашает специалистов нефтегазовой отрасли на курсы повышения квалификации. По согласованию могут разрабатываться специализированные программы с учетом специфики предприятия. В условиях изменения системы образования РФ с 2010г. в Филиале также предоставляется новый вид образовательных услуг – переподготовка специалистов на базе высшего и среднего профессионального образования (500-часовые программы) и получение дополнительной квалификации специалиста на базе высшего образования (1000-часовые программы) с выдачей дипломов государственного образца.

Вид дополнительной образовательной программы	Направления подготовки
Повышение квалификации специалистов (на базе высшего образования)	■ Обеспечение экологической безопасности руководителями (специалистами) общехозяйственных систем управления. ■ Обеспечение экологической безопасности при работах в области обращения с опасными отходами. ■ Обеспечение экологической безопасности руководителями (специалистами) экологических служб и систем экологического контроля. ■ Проектирование в строительстве и реконструкция объектов газодобывающих и газоперерабатывающих предприятий. ■ Проведение энергетических обследований с целью повышения энергетической эффективности и энергосбережения на объектах ТЭК России (Энергоаудит).
Получение дополнительной квалификации (на базе высшего образования)	■ Специалист по промышленной безопасности и охране труда в нефтегазовой отрасли. ■ Специалист по управлению разработкой нефтяных месторождений. ■ Специалист технологического надзора и контроля при строительстве скважин (буровой супервайзер).
Профессиональная переподготовка специалистов (на базе высшего и среднего профессионального образования)	■ Охрана окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов. ■ Нефтегазовое производство. ■ Проектирование, сооружение и эксплуатация газонефтепроводов и газонефтехранилищ. ■ Разработка и эксплуатация нефтяных и газовых месторождений. ■ Оборудование нефтегазопереработки. ■ Автоматизация технологических процессов и производств. ■ Химическая технология природных энергоносителей.

ти сможет занимать бакалавр, а какие магистр.

- Как технический вуз мы ориентируемся на подготовку грамотных специалистов, в которых нуждается нефтегазовая отрасль, - продолжает Борис Сперанский, директор филиала Российского государственного университета нефти и газа имени И.М. Губкина в г. Оренбурге. - Как предприятия воспримут бакалавров, пока реакция неоднозначная. Чтобы не разрушить техническое образование, которое складывалось десятилетиями в системе подготовки инженеров, мы готовим новые учебные планы для бакалавров, предусматривающие профилизацию с учетом требований передовых предприятий отрасли. В них появились новые дисциплины, соответствующие современному развитию науки, больше внимания уделяется компьютерному моделированию процессов добычи, транспорта и переработки нефти и газа, проектированию, новейшим автоматизированным системам управления производством. В целом, будет ли новая система образования более современной, зависит от того, насколько успешно мы сможем ее адаптировать к нашим условиям и совместить с новыми формами образования, например, с дополнительными образовательными программами, позволяющими уже на старших курсах вуза или после бакалавриата получать дополнительную квалификацию.

Таким образом, несмотря на то, что бакалавриат уже шагает по стране, кроме его сторонников, немало тех, кто не уверен в его целесообразности. Что касается магистратуры, то у большинства вообще нет ясного представления, как должно быть организовано обучение магистров. Кроме того, до сих пор не ясен вопрос, будет ли обучение в ней бесплатным.

Престижно и не очень

Бакалавриат или специалитет – сегодняшнему выпускнику школы все равно интересно высшее образование. После введения ЕГЭ как универсального вступительного экзамена во все вузы страны высшее образование стало более доступным. Прежде всего, абитуриентам открылись двери престижных вузов Москвы, Санкт-Петербурга и других крупных городов страны.

Впрочем, престижные вузы есть и в регионах, о чем говорит статистика приемных комиссий. В то же время конкурировать в цифрах небольшие региональные вузы или филиалы российских вузов с такими образовательными гигантами, как, например, Оренбургский государственный университет, конечно, не могут. При этом обучаться в них, может быть, не менее престижно.

Престижность вуза – вообще категория субъективная и относительная. Преимущества небольших вузов продиктованы их размерами: обеспечить качество образования 1 000 или 40 000 студентов, - безусловно, разные весовые категории. Но большие вузы обладают и большими материально-техническими ресурсами, оборудованием, лабораториями, материалами и прочей базой для проведения не только теоретических, но и практических занятий.

Для современного абитуриента первостепенное значение имеет, скорее, престиж специальности. Экономика, менеджмент, маркетинг, юриспруденция, несмотря на переизбыток выпускников, все равно остаются востребованными направлениями. В последние годы к ним добавились специальности, связанные с информационными технологиями: автоматизация и управление, информатика и вычислительная техника, информационная безопасность, информационные системы и технологии и пр.

Главным, на наш взгляд, критерием при выборе вуза должны быть перспективы трудоустройства после получения диплома о высшем образовании. В этом смысле больше «повезло» специализированным вузам, которые выпускают специалистов узких направлений, чаще технических специальностей.

Тарифы на знания

На протяжении последних пяти лет российские вузы жалуются на резкое сокращение абитуриентов, что, безусловно, связано с демографическим спадом 90-х годов. Так, в 2009 году количество принятых студентов сократилось почти на 100 000 по сравнению с приемом 2008 года. Кроме того, государственные вузы теряют в доходах и из-за сокращения бюджетных мест.

- Количество студентов, зачисляемых ежегодно на бюджетные места в наш вуз, зависит от государственного заказа, формируемого Министерством здравоохранения и социального развития, - поясняет ответственный секретарь приемной комиссии ОрГМА Игорь Афуков. - К сожалению, в последние годы количество бюджетных мест сократилось с 470 до 365 в 2010 году. Госзаказ на подготовку специалистов с высшим медицинским образованием на 2011 год еще не получен, но мы надеемся, что он будет не ниже прошлогоднего.

Тем не менее государству нужно отдать должное: с 2004-го по 2011 годы сокращения проходили по таким направлениям, как «Гуманитарные науки» (на 30,6 %), «Образование и педагогика» (на 35,7 %), «Экономика и управление» (на 51,5 %). Одновременно с этим увеличивался прием направлениям «Автоматика и управление» (на 98,6 %), «Информационная безопасность» (на 63 %), «Геодезия и землеустройство» (на 56 %), «Информатика и вычислительная техника» (на 21,1 %), «Морская техника» (на 9,3 %), «Авиационная и ракетно-космическая техника» (на 1,8 %).

Поправляют баланс высшие учебные заведения с помощью платного набора. Стоимость обучения в 2011 году в среднем сохраняется на уровне 25-30 000 рублей. Отдельные вузы отреагировали на повышение оплаты на энергоресурсы, повысив тарифы на 5-10 %.

MBA по-русски

Образовательные услуги российских вузов интересны не только выпускникам школ. Ежегодно высшие учебные заведения принимают тысячи студентов на факультеты второго высшего, дополнительного профессионального образования, курсы повышения квалификации и пр. Наиболее востребовано сегодня бизнес-образование – различные курсы менеджмента, маркетинга, предпринимательства.

Пожалуй, самая серьезная мода и престиж созданы вокруг степени MBA (англ. «Master of Business Administration»). Как дополнение к высшему образованию диплом MBA дает возможность овладеть самыми передовыми компетенциями и навыка-

ми в сфере управления бизнесом, занимать посты топ-менеджеров крупных компаний и руководителей организаций и предприятий. В Оренбурге диплом мастера делового администрирования можно получить в нескольких учебных заведениях: среди них Школа бизнеса «AGRANT», Оренбургский государственный институт менеджмента и некоторые другие. Но квалификации, которые получат участники этих программ, принципиально отличаются друг от друга. Прежде всего потому, что лишь отдельные заведения проводят обучение по европейской квалификации, имея на это эксклюзивное право.

В то же время нужно понимать, что степень MBA, полученная в учебных заведениях России, и в Европе – абсолютно разные понятия, а значит, гарантий, что россиянин, приехавший в Европу для работы в иностранных корпорациях, будет принят с распростертыми объятиями, нет никаких. Более того, «остепененных» россиян чаще вообще не берут.

- Иметь степень MBA в России сейчас модно и даже престижно, - говорит директор Школы бизнеса «AGRANT» Ирина Сергеева. – Но истинного понимания, что дает эта степень и чем она отличается от аналогичной степени в Европе, пока нет, несмотря на то, что обучение по программам MBA проводится уже более десяти лет. Диплом мастера делового администрирования, полученный в России, дает возможность работать и применять полученные навыки только в России, для получения же европейского диплома нужно учиться в Европе, заниматься в интернациональной группе, для чего хорошо знать английский язык. С этим у большинства россиян все еще есть проблемы.

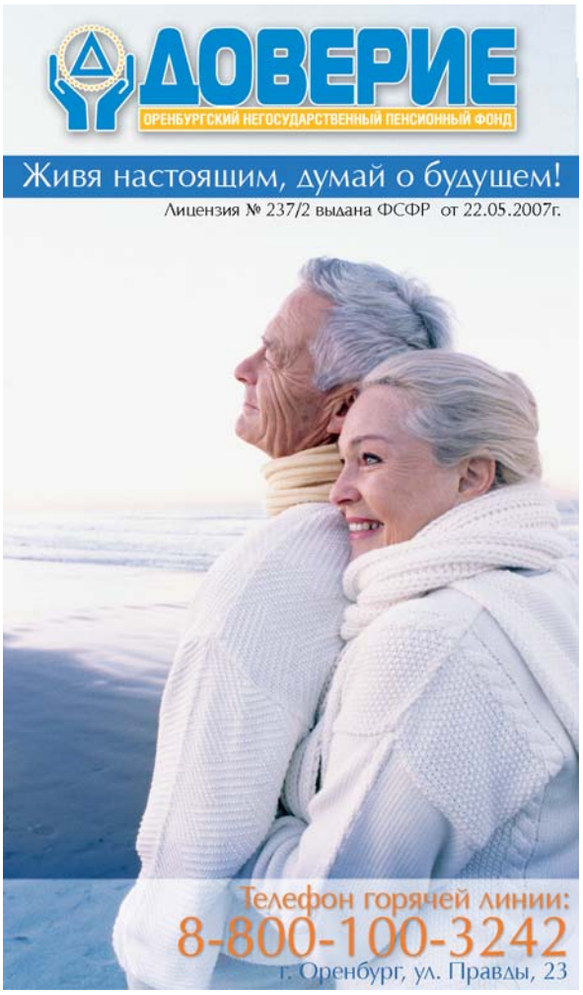
В то же время, по словам эксперта, человек, прошедший обучение по российской программе MBA, уже «на голову» выше других управленцев, получивших российское академическое высшее образование.

- В основе обучения европейской программы MBA, которое мы проводим, лежит принцип «минимум теории, максимум практики», - продолжает Ирина Сергеева. - Применение изученнного материала непосредственно в своей работе начинается уже в первые недели занятий. Обучение проходит в небольших группах. Участники самостоятельно изучают темы своей программы, а затем отрабатывают ее на тьюториалах – занятиях с преподавателем (тьютором). Тьюториал длится около 5-6 часов, в течение которых развиваются навыки активного слушания, публичного выступления, участия в дискуссиях, работы в команде. Каждые два месяца Вы сдаете тьютору отчетные письменные работы, в которых с применением изученной теории анализируете определенный аспект своей деятельности и предлагаете способы ее усовершенствования. Два раза в год после завершения обучения на курсе Вы выполняете заключительное письменное задание. Каждые полгода после изучения курса Вы отправляетесь на выездную школу, посвященную обобщению изученного материала. Здесь в режиме «погружения» в течение 2,5 дней на основе многоаспектных проблем Вы отрабатываете навыки применения на практике пройденной теории. По окончании обучения Вы пишете трехчасовой письменный экзамен, в основе которого - принятие решений по предложенной учебной ситуации, то есть, Вы должны подтвердить именно умение решать проблемы, а не знание теории.

Повторимся, что для того, чтобы работать в российском бизнесе, совсем не обязательно ехать за степенью MBA в Европу. Учебные заведения предлагают программы, основанные на европейских традициях, поэтому полученных знаний более чем достаточно, чтобы стать специалистом в менеджменте, маркетинге и других дисциплинах. Это хорошо понимают те, кто уже прошел обучение по российской программе и с успехом применяет полученные компетенции в своих организациях. Среди них, кстати, немало и предпринимателей Оренбургской области, руководителей предприятий и организаций малого и среднего бизнеса и топ-менеджеров крупных компаний.

Ученье – свет, с этим никто не спорит. Где учиться - выбирайте сами. За сколько – тоже. На кого – тем более. В 2010 году информационный портал SuperJob подвел итоги рейтинга самых востребованных специальностей года. «Золотыми призерами» стали менеджеры по продажам (на них приходится 7,43 % предлагаемых вакансий). «Серебро» досталось квалифицированным рабочим (они не сильно отстали от лидера) - 6,49 %. Третье место заняли инженеры - 5,47 %. Тенденции подтверждаются: в России бурно развивается торговля, значит, менеджеры по продажам нужны. В то же время остро необходимы высококвалифицированные рабочие и инженерные кадры. Поэтому утверждения о том, что сегодня юристы, экономисты и психологи вовсе не нужны – необъективны, ведь найти на рынке труда, к примеру, грамотного юриста очень сложно. А значит, задача вузов сегодня заключается не столько в сокращении приема абитуриентов на эти специальности, сколько в повышении качества их подготовки.

Гульдар Хасанова.



Игорь Белов: «Технологическое образование - инновационной экономике»

В настоящее время актуальна задача построения в России инновационной экономики, возможной только на основе современных технологий и научного прогресса. Регионам необходимо расширение, а в некоторых случаях - возрождение имеющихся производств, на которых будет выпускаться востребованная рынком продукция. Поэтому приоритетом развития образовательных учреждений сегодня является подготовка инженерных кадров. О том, как реализуется эта задача в Технологическом институте ВТУ, мы беседуем с директором оренбургского филиала, членом экспертного совета комитета Государственной думы РФ по образованию Игорем Беловым.

- Игорь Петрович, филиал ВТУ в городе Оренбурге был открыт более десяти лет назад. Изначально вы сделали ставку на техническое образование. Почему? Ведь именно в это время был настоящий бум юристов и экономистов.

- С самого начала деятельности мы понимаем, что экономике области нужны специалисты технических специальностей: строители, электро- и теплоэнергетики, специалисты в области защиты окружающей среды и др., которые будут работать на реальном производстве и наращивать объемы выпускаемой продукции.

- Дефицит «технарей», который остро ощущает экономика всей России, был вызван нежеланием молодежи работать на низкооплачиваемых должностях. Намного выгоднее быть менеджером по продажам или маркетологом. Эта ситуация сохраняется до сих пор?

- Эта тенденция сформировалась в постсоветское время: большинство фабрик и заводов перестали существовать, а те, что худо-бедно работали, перестали платить зарплату. Сегодня ситуация меняется: возрождаются производственные предприятия, модернизируется оборудование, вводятся автоматизированные системы управления. Для того, чтобы управлять этими процессами, производству нужны специалисты, которые и технически подкованы, и по-западному предприимчивы, т. е. ориентированы на конкурентную среду. А система образования должна соответствовать этим тенденциям.

- А можно ли стать специалистом, например, в области энергетики, обучаясь на заочной форме?

- Форма обучения, на мой взгляд, не является главным критерием в оценке качества подготовки выпускника. Определяющим будет всегда мотивация самого студента и организация процесса обучения. Очень важно в период обучения получить опыт решения практических задач, что возможно благодаря соответствующему материально-техническому оснащению, оборудованным лабораториям, компьютерным классам. Производственные площадки для занятий наших студентов предоставляют оренбургские предприятия, с которыми мы сотрудничаем на протяжении долгих лет. Кроме того, благодаря заочной форме обучения большинство наших студентов работают с первого курса. Поэтому к тому времени, когда они получают диплом, у них уже имеется несколько лет производственного стажа.

- Получается, в Технологический институт ВТУ приходят учиться уже профессионально сориентированные люди?

- В основной массе, да. Около 80 % наших студентов работают по специальности и получают первое или второе высшее образование. Для них образование – осознанный выбор, шанс карьерного роста, личного самосовершенствования. Не случайно, средний возраст нашего студента – 30-35 лет.

- Игорь Петрович, можно ли сейчас утверждать, что мода на технологическое образование начинает возрождаться?

- Да она никогда и не исчезала. Это всегда было выбором реально мыслящих людей. Если мы хотим развивать нано-, энерго-, ресурсосберегающие технологии, совершать прорывы в машиностроении, строительстве и в других отраслях, создавать новую, посткризисную экономику, то нам не обойтись без грамотных, образованных инженерных кадров.

- Среди ваших студентов есть руководители предприятий, частные предприниматели. Где они могут получить знания в области экономики, бизнеса?

-Тех, кто заинтересован в открытии или расширении деятельности своего предприятия или фирмы, мы приглашаем на обучение в Оренбургскую бизнес-школу. Здесь можно пройти специализированные курсы, семинары, тренинги и получить знания, необходимые для развития бизнеса.

реклама

ОАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879 от 29.11.2002 г.

ЗАРПЛАТНЫЙ ПРОЕКТ ДЛЯ ВАШЕЙ КОМПАНИИ

ИДЕАЛЬНО ПОДХОДИТ ДЛЯ МАЛОГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА

ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫПУСКА КАРТЫ С ЛОГОТИПОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

- **кредиты предприятию:** целевые в размере ФОТ, **под 7% годовых** в рублях без комиссий и без залога на срок до 25 дней
- **карты сотрудникам бесплатно:** международных платежных систем, кредитные и дебетовые, с логотипом предприятия
- **зачисление бесплатно:** мгновенно или в установленное руководством время
- **ведомости:** в режиме «он-лайн», бесплатно, импорт из 1С
- **кредиты сотрудникам на спецусловиях:** потребительские на карты

АВАНГАРД ИНТЕРНЕТ-БАНК

ДЕПОЗИТЫ

от 100 000 руб.
до 3,5% годовых*
на срок от 1 до 30 дней

ИНТРАДЕЙ

платежи за счет средств, поступивших из других банков текущим днем
комиссия – от 0,05%

ОВЕРДРАФТ

до 50 млн руб.
на срок до 65 дней
ставка от 7% годовых**

КОНВЕРТАЦИЯ

on-line покупка/продажа, конвертация валюты по текущему биржевому курсу
комиссия – от 0,15%*

- Управление счетами из разных регионов, возможность визирования, бюджетирования, получение консолидированной выписки
- Полная совместимость (импорт/экспорт данных) с бухгалтерской программой 1С
- On-line мониторинг еще не зачисленных, но отправленных в ваш адрес средств из других банков
- Оперативное проведение и мгновенное зачисление межрегиональных платежей

Система обеспечивает полную безопасность (SSL протокол, THAWTE), не требует установки какого-либо специального программного обеспечения и позволяет работать с любого компьютера. Подключение к системе бесплатно, абонентская плата за обслуживание не взимается.

*В зависимости от суммы и рыночных условий.
**В зависимости от срока кредитования: за 7 дней – 7% годовых; с 8 по 14 день – 11% годовых, после 14 дней – 13% годовых.
Размер и сроки предоставления кредитов на зарплату и овердрафтов – индивидуально.

Подробности на сайте www.avangard.ru.

БАНК АВАНГАРД

Более 200 офисов в 44 регионах

(3532) 77 71 77
8 800 555 99 93
(звонок по России бесплатный)
www.avangard.ru

Евгений Безручко: «До черного пояса большинству аудиторов сегодня далеко»

2010-й и 2011-й экономисты называют посткризисом: рынки постепенно восстанавливаются, предприниматели возвращаются к инвестиционным проектам и частично восстанавливают статьи расходов, которые в кризис были заморожены. Среди них – расходы на независимый аудит. Однако говорить о посткризисе на аудиторском рынке эксперты не спешат: слишком серьезны были последствия в виде резкого снижения цен и отказа клиентов от услуг аудиторов. Немалую роль на отрасль оказали и последние изменения законодательства.

Для обсуждения тенденций и проблем аудиторского рынка мы пригласили одного из ведущих экспертов Оренбуржья в сфере аудита Евгения Безручко, директора по развитию ведущей региональной аудиторской компании ООО «Аудиторская фирма «СОВА». Беседа с экспертом получилась довольно насыщенной: рынок аудита сегодня переживает ряд системных проблем, среди которых отсутствие контроля со стороны саморегулируемых организаций, снижение емкости рынка после недавней отмены обязательного аудита малого и среднего бизнеса и жесткая конкурентная борьба. Впрочем, принципы ведения боя в бизнесе Евгению Анатольевичу известны не менее хорошо, чем боя настоящего. Более двадцати лет он пропагандирует в России идеи традиционного каратэ-до, являясь единственным в РФ и одним из четырех в мире экспертом по традиционному каратэ-до, имеющим квалификацию 5 Дан (Чёрный пояс) и титул «ТАШИ-ХО» («Человек-Воин»). Но в бизнесе, говорит эксперт, добросовестные аудиторы должны использовать самое лучшее, что дает каратэ.

- Евгений Анатольевич, в основе любого боевого искусства лежит принцип борьбы. Бизнес – это тоже соревнование, в котором есть победители и побежденные. Сопоставимы ли эти категории с аудиторским рынком?

- Безусловно, и бизнес, и каратэ – это противоборство кому-то или чему-то. Это не игра наподобие спортивного каратэ. В реальном поединке очень часто приходится дорого платить за свои ошибки. Именно поэтому я в 1993 году после значительных достижений (в период с 1990-го по 1993 годы Евгений Безручко активно выступал в соревнованиях по каратэ-до, а в 1992 году стал чемпионом России. – Прим. ред.) оставил спортивную карьеру. Каратэ – это грозное оружие в руках человека, и глупо по пустякам размахивать клинком, пытаясь вызвать у окружающих уважение или страх. Очень многие принципы традиционного каратэ можно смело перенести и применять в бизнесе. Вот только оружие здесь другое - профессионализм, опыт, знания.

- В таком случае какими способами сегодня аудиторские компании движутся к своей победе?

- К сожалению, пока мы наблюдаем, скорее, агрессивное соревнование, в котором все призывают соблюдать правила, но очень многие их грубо нарушают. К сожалению, сегодня для очень многих аудиторов единственный способ привлечь клиента – упасть в цене. Особенно это характерно для мелких аудиторских компаний. Демпинговать им позволяет изменившаяся в последние два года система контроля за аудиторской деятельностью: СРО сегодня не заинтересованы в жестком и принципиальном контроле качества работ аудитора, им невыгодно исключать членов из своих рядов, как следствие, снижать свои доходы от взносов. Снижение стоимости аудита после определенного предела автоматически снижает качество услуг. Теоретически можно провести аудит один раз даже бесплатно или почти бесплатно (тысяч за 40-50), чтобы показать, как ты умеешь работать, но когда аудитор проводит его за такие деньги из года в год – это уже явные признаки обмана. Пока многие участники рынка аудита именно так себя и ведут. Это накладывает отпечаток на имидж всей профессии в целом, уровень доверия к аудиту и аудитору со стороны клиентов снижается.

- Евгений Анатольевич, как выглядит сегодняшний посткризис для регионального аудиторского рынка?

- В отличие от крупных международных и национальных аудиторов 2011 год для региональных аудиторских компаний, на мой взгляд, станет годом «ценовых войн» и выживания. Выдержат этот период только сильные «бизнес-каратэки» с выдержкой и опытом. Кризис заставил «больших» аудиторов существенно снизить стоимость своих услуг, что позволило им сохранить большинство клиентов в самый жесткий период кризиса. Но «упасть» в цене можно легко, а на возвращение к докризисному уровню могут уйти годы. Поэтому в условиях, когда экономика постепенно оживает и влияние кризиса слабеет, а стоимость работ «больших» аудиторов пока остается на относительно невысоком (для таких брендов) уровне, все большее количество предприятий испытывают соблазн воспользоваться их услугами. В свою очередь основные усилия региональных компаний будут направлены на сохранение того, что они имеют сейчас. Даже если у кого-то и будет прирост клиентской базы в количественном выражении, то вероятная необходимость снижать цены на свои услуги нивелирует общий результат.

- Последние изменения законодательства привели к тому, что малый и средний бизнес практически полностью освобожден от обязательного аудита. Кто же сегодня является основным потребителем услуг аудиторов?

- Действительно, главным событием 2010-го для аудиторов стало принятие поправок в федеральный закон, которые существенно подняли порог экономических показателей для предприятий, после преодоления которого они подпадают под обязательный аудит. Теперь к ним относятся предприятия с выручкой по итогам года, предшествовавшего отчетному, в размере 400 млн рублей (ранее было 50 млн рублей) либо с суммой активов бухгалтерского баланса в размере 60 млн рублей (раньше – 20 млн рублей). Кроме того, от обязательного аудита полностью освобождены ГУПы и МУПы. Все это, безусловно, снизило емкость аудиторского рынка. В то же время сохраняется спрос на услуги в области международных стандартов финансовой

отчетности, развивается сегмент банковского аудита. Для аудитора важно не ограничиваться стандартным аудитом отчетности, а предложить клиентам более широкий перечень услуг, в который входят более специализированные и узко направленные продукты. И, конечно, при этом нужно жестко следить за качеством оказываемых услуг.

- Как Вы оцениваете потенциал рынка аудита финансовых институтов (банков, инвестиционных компаний и пр.) в Оренбургской области? Ведь большинство банков – филиалы федеральных и зарубежных финансовых структур, у которых есть «свои» аудиторы.

- Сегодня налицо тенденция укрупнения банков: мелкие или слабые российские банки все активнее поглощаются структурами крупных финансовых и промышленных групп, в том числе и с зарубежным капиталом. Безусловно, им нужны аудиторы, но чаще всего они обращаются к услугам аудиторских компаний международного уровня. Дело здесь не в цене или в качестве услуг, а во главу угла ставится бренд аудитора. Тем не менее мы работаем с большинством региональных банков, занимаясь не только аудитом отчетности, но и приведением их отчетности в соответствие с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Отличие банковского аудита от аудита прочих организаций и предприятий заключается в том, что деятельность банков строго контролируется Центральным банком РФ, следовательно, вся отчетность, которая проходит через аудитора, проходит тщательный, даже критический анализ в ЦБ, который в случае необходимости не постесняется задать вопросы не только банку, но и аудиторской компании. И это, соответственно, накладывает свой отпечаток и на работу аудитора, и на отношения заказчика к аудиторской фирме, с которой он работает. Отмечу, что в Оренбургской области аудиторская фирма «СОВА» - единственная компания, которая имеет право оказывать подобные услуги. Сегодня мы успешно работаем в области банковского аудита не только в нашей области, но и в других регионах России: Уфе, Тольятти, Самаре и даже в Архангельске. Совсем недавно подписали договор на проведение аудита банка даже в Горно-Алтайске.

Что касается инвестиционных компаний, то потенциал рынка в Оренбургской области в этом сегменте значительно ниже. Местных компаний в регионе единицы, большинство же работают как представительства российских и международных брендов. В настоящее время мы активно работаем с компанией «АктивФинансМенеджмент», которая управляет группой паевых инвестиционных фондов, являемся аудиторами Гарантийного фонда для субъектов малого и среднего предпринимательства Оренбургской области.

- Получается, что сегодня региональные аудиторы, имеющие полный перечень необходимых аттестатов, напрямую конкурируют с крупными международными аудиторами? Ведь это совершенно разные весовые категории как в каратэ?

- В традиционном каратэ-до ставка делается не на вес бойца, а на его технику и выдержку. Так же и в аудите: международный бренд компании не всегда гарантирует качество ее услуг. Помните, с чего начался последний экономический кризис? С банкротства американских ипотечных агентств. Но ведь к обвалу они шли не один день, и даже не один год. И каждый год они предоставляли своим акционерам и контролирующим органам аудиторские заключения! Получается, что долгое время аудиторы (подчеркну - из так называемой «большой четверки»), проверявшие финансовое состояние агентств, попросту замалчивали реальное положение дел. Хотя они уже тогда должны были забить тревогу.

С международными аудиторами мы конкурируем, прежде всего, в части банковского аудита и МСФО. На настоящем этапе привлечь крупного аудитора к своей организации стало проще и дешевле по сравнению с докризисным уровнем. Если продолжить аналогию с каратэ, то можно сказать, что нам приходится соревноваться со спортсменами из другой весовой категории. Но, как известно, в поединке побеждает не самый большой, а самый умелый, тот, кто лучше понимает специфику места и времени поединка, постоянно тренируется, оттачивая свои профессиональные навыки. По части профессионализма наши специалисты ни в чем не уступят заезжим экспертам из крупных аудиторских компаний.

Но, конечно, самый важный поединок оренбургские аудиторы проводят на региональном уровне. И пока для большинства региональных аудиторских фирм единственным методом этой борьбы является демпинг, что в боевых искусствах равносильно пустому размахиванию клинком.

- Что Вы советуете клиентам, выбирающим аудитора? Как не натолкнуться на недостойных соперников?

- Прежде всего, нужно детально обсуждать объем и виды работ, которые должен провести аудитор. В определении стоимости контракта главным является объем проверяемых документов и наличие либо отсутствие дополнительных заданий со стороны бухгалтерии или руководства предприятия. Эти параметры позволяют объективно рассчитать трудозатраты проекта, его стоимость, а также продолжительность в днях и даже рабочих часах. Безусловно, нужно проверять наличие у аудиторов соответствующих аттестатов и опыта работы.

На стадии проведения аудита необходимо следить за ходом проверки. Если аудит предприятия проводят один или два человека и через два-три дня уже отдают вам аудиторское заключение, знайте на 100% - вас обманули! В нашей компании выработан стандарт: над каждым проектом работает целая команда, состоящая из одного или нескольких аудиторов, нескольких ассистентов аудитора, руководителя проекта, группы аналитиков. Это позволяет нам обеспечить качество аудита и исключает возможность ошибки. К сожалению, заказчики в таких тонкостях не разбираются: им кажется, что человек с аттестатом аудитора априори не может быть непрофессионалом, поэтому заказчики даже не догадываются, что два аудитора, просидевшие в их бухгалтерии два дня, фактически ничего и не сделали. Поэтому при выборе аудитора я бы посоветовал выбирать достаточно крупные и авторитетные аудиторские организации, которые достойно зарекомендовали себя в течение долгого времени работы на рынке.

- Спасибо Вам, Евгений Анатольевич. Желаю Вам новых достижений и на рынке аудита, и на татами!

Интервью брала Гульдар Хасанова.

Можно ли пить воду из-под крана?

Этот вопрос возник не сегодня. Он всегда был актуален. Ведь вода – это, прежде всего, здоровье человека. Снабжение жителей нашего города качественной питьевой водой - задача специалистов оренбургского водоканала.

Не зря говорят, что вода — это жизнь. Она участвует во всех процессах обмена и выделения. Вода особой чистоты необходима в производстве продуктов питания и медицине. Возросшие требования к ней определяют важность ее очистки.

Воду из поверхностных источников - рек и водохранилищ - пьет около 70 % населения России, остальные - из подземных. Конечно, повсеместно существуют и охранные зоны, и контроль за сбросом сточных вод... Но текут и текут в реки отходы какого-нибудь завода или свинофермы. Да еще “новорусы” подгаживают, самовольно застроив зоны водозабора своими коттеджами.

Водоочистка предназначена для того, чтобы удалить из воды как болезнетворные организмы, так и вредные химические вещества. Кроме того, водоочистка воздействует на вкусовые свойства воды, делает жидкость приятной на вкус. Традиционно для оценки чистоты воды в водном объекте или в источнике водоснабжения, если речь идет о получении воды для питья, используются физические, химические и санитарно-бактериологические показатели.

Промышленное оборудование по водоподготовке используется не только в производстве. Роль воды в жизни людей трудно переоценить - от приготовления пищи до принятия душа, от использования воды в бытовой технике до поливки цветов. Наше тело состоит большей частью из воды, и именно поэтому наше здоровье зависит от качества той воды, которую мы пьем. В больших городах и маленьких поселках, где есть центральное водоснабжение, обязательно присутствуют установки, фильтры, насосы системы водоподготовки. От работы этих элементов в отдельности и слаженного производственного цикла по водоподготовке, от качества мембран и резины или цементации внутри труб зависит, какую воду получим мы после её обработки. Огромное потребление людьми питьевой и технической воды достигается только благодаря промышленным установкам по водоподготовке.

Хлор не нужен. Но без него нельзя

Сегодня в Оренбурге действуют 23 хозяйственно-питьевых водозабора. Из них один открытый - Уральский водозабор, остальные – подземные, питающиеся из 308 скважин. Перед подачей в водопроводную сеть на всех водозаборах вода подвергается обеззараживанию.

– Хочу сразу успокоить оренбуржцев, - говорит начальник отдела надзора по коммунальной гигиене Управления Роспотребнадзора по Оренбургской области Ирина Кравченко. - По данным лабораторного контроля, качество хозяйственно-питьевого водоснабжения города на протяжении ряда лет остаётся стабильно спокойным, а по некоторым показателям имеет даже незначительную тенденцию к улучшению.

С целью государственного контроля качества питьевой водопроводной воды, подаваемой населению г. Оренбурга, в 2010 году исследовано 1594 пробы воды на микробиологические показатели и 847 проб - на санитарно-химические показатели. Удельный вес проб питьевой воды, не отвечающих гигиеническим нормативам по микробиологическим показателям, составил 1,4 % (2009 г. - 0,9 %), что меньше, чем в целом по области – 3,2 %. Удельный вес проб питьевой воды, не отвечающих гигиеническим нормативам по санитарно-химическим показателям, несколько выше среднеобластного показателя – 8,5 % и составил 9,0 % (2009 г.–10,1 %).

Хотя успокаиваться специалистам рано: до сих пор по микробиологическим показателям не дотягивает до нормативов качества вода в сёлах Краснохолм и Городище, в Оренбурге № 2, в посёлках Пруды, Ивановский, им. Куйбышева. А повышенная жёсткость, минерализация, содержание нитратов и хлоридов фиксируются в Промышленном районе Оренбурга, на водозаборах РТИ, посёлков Бердянка, Каргала, села Самородово. Вызывают опасение и индивидуальные источники водоснабжения: скважины - в коттеджах, качки - на дачах.

По области же ситуация гораздо серьезнее: не соответствует санитарным правилам и нормам более 20 % поверхностных и 25 % подземных источников питьевого водоснабжения. Доля проб, не соответствующих гигиеническим нормативам по санитарно-химическим показателям, составляет для поверхностных источников питьевого водоснабжения 7,8 %, для подземных – около 17 %, по микробиологическим показателям для поверхностных источников – 6,6 %, для подземных - 2,8 %. Общий износ ос-

новных фондов водопроводов в целом по области составляет 40-60 %. Ежегодно заменяется менее 1,3 %водопроводных сетей, при этом темпы нарастания износа составляют 3 процента.

Эксперты утверждают, что неудовлетворительное состояние сетей приводит к многочисленным аварийным ситуациям (около 200 тысяч в год) и не имеет тенденции к снижению. Планово-предупредительный ремонт уступил место аварийно-восстановительным работам, затраты на которые в 2 раза выше.

Для того чтобы вода в какой-то мере соответствовала гигиеническим нормативам, нужно, чтобы в радиусе 50 метров вокруг не вели никакую хозяйственную деятельность. А это зачастую не соблюдается в сельских поселениях. И уж тем более опасно, когда в частном доме, где используется индивидуальная скважина, нет центральной канализации.

На сайте Роспотребнадзора были опубликованы цифры, согласно которым по санитарно-химическим показателям 50,5 % проб воды в Бузулуке, 50,4 % в Соль-Илецком районе и 21,3 % в Оренбургском не соответствовали нормам.

Даже если с водозабора в город идет чистая вода, она может подвергнуться вторичному загрязнению, проходя через старые изношенные водопроводные сети. В таком случае безопасность воды гарантирует ее обеззараживание хлорсодержащими веществами, которые подавляют микрофлору в сети.

На всех водозаборах вода проходит обеззараживание жидким хлором и гипохлоридом натрия. Доза остаточного хлора в воде не превышает допустимых норм – от 0,3 до 0,5 мг на литр. Лишнее количество хлора не подается в разводящую сеть. Тот внешний белесый вид, который наблюдается у некоторых потребителей – не хлорка, а растворенный кислород.

На прошедшем недавно в Москве круглом столе “Чистая вода” доктор медицинских наук, член-корреспондент РАМН Гурий Красовский сделал мрачный вывод: “Соединения хлора в водопроводной воде укорачивают нам жизнь”. Что делать? Платить, как водится. Либо водоканалу, чтобы совершенствовал свое оборудование, либо фирмам - производителям бытовых фильтров. Развитые страны давно раскусили коварную сущность хлора и перешли на другие методы обеззараживания питьевой воды - с помощью озона и ультрафиолета. Аналогичные технологии есть и у нас, но для их массового внедрения нужны немалые средства - придется полностью переоборудовать городские очистные станции.

Так, может, и не нужен этот хлор? Директор НИИ им. Сысина академик РАМН Юрий Рахманин считает, что опасность для здоровья людей от микропримесей галогеносодержащих веществ (тех самых продуктов реакции хлора) существенно меньше, чем риск заразиться от микробов, которых хлор убивает.

- Хлор используется не только в России, но и за рубежом. Альтернативу ему найти сейчас проблематично, но мы пытаемся, - утверждают в «ОренбургВодоканале». - Взять, к примеру, Уральский подрусловый водозабор, который находится на улице Потехина. Мы убрали оттуда установку жидкого хлора и ввели в эксплуатацию электролизный гипохлорид натрия. По нашей программе, которая согласована с Роспотребнадзором, на 2011 год намечена разработка проекта по строительству электролизной установки, а на 2012 год - его реализация.

Реальной альтернативы хлору пока нет, хотя на ряде объектов в Оренбурге применяются и установки ультрафиолетового обеззараживания. Но они подходят для закрытой зоны, а у нас в городе вся схема водоснабжения закольцована. Невозможно четко обозначить, вода какого водозабора и где присутствует. В принципе, применение хлора определено тем, что износ сетей достаточно серьезный. Чтобы избавиться от применения хлора, необходимо в большом количестве произвести замену сетей. Водоканал за последние годы заменил более 100 км. Протяженность водопроводных сетей в городе Оренбурге 1 110 км.

По словам представителя «Оренбург Водоканала» Татьяны Мирошниченко, ежедневно со всех водозаборов Оренбурга отбирается порядка 30-35 проб для анализов на микробиологические, органолептические и радиологические показатели. Помимо этого, четыре раза в год проводится контроль воды из скважин. Ежесуточно контролируется вода из Урала.

Инвестиционная программа

В эксплуатации «Оренбург Водоканала» находится более полутора тысяч километров водопроводных и канализационных сетей, 59 насосных станций, 262 водозаборных скважины. Объем поднимаемой воды достигает 200 тысяч кубических метров в сутки. Чтобы все это привести в порядок, нужны деньги и желание.

В 2010 году на реализацию инвестпрограммы ООО «Оренбург Водоканал» было предусмотрено 109,3 тыс. рублей. Общий объем финансирования мероприятий, направленных на развитие системы водоснабжения и водоотведения Оренбурга в рамках инвестпрограммы, составляет 845 млн рублей. Один из основных проектов инвестпрограммы - реконструкция очистных сооружений канализации Оренбурга. Объем финансирования работ превышает 1,5 миллиарда рублей. Также в этом году водоканал планирует продолжить строительство водовода от насосной станции 2-го подъема до насосной станции 3-го подъема Новосакмарского водозабора, что повысит качество водоснабжения северо-восточной части города.

В 2010 году завершены работы по корректировке проекта реконструкции очистных сооружений канализации Оренбурга и получено положительное заключение Госэкспертизы, что позволило подать заявку в Инвестиционный фонд РФ и в ближайшей перспективе участвовать в федеральных и областных целевых программах.

За последние три года введены в эксплуатацию очистные сооружения на водозаборе в Авиагородке. Этот водозабор после реконструкции получил уникальную установку «Энерго-45» (её производитель - московская фирма «Гидротех», по технологии ведущих мировых фирм в области водоподготовки), которая очищает воду

Для того чтобы избавиться от хлора, воду перед употреблением надо либо отстаивать в открытом сосуде не менее 1 часа, либо кипятить. Газообразный хлор полностью улетучивается из открытого сосуда. Соли хлора хорошо выпадают в осадок при замораживании и последующем размораживании.

С осторожностью следует относиться к фильтрам, где в качестве одного из очищающих элементов применяется серебро. Далеко не всем этот благородный металл показан.

методом продавливания исходной воды под высоким давлением через мембраны и разделением на два потока – очищенной и неочищенной воды. Ещё одна особенность «Энерго-45» - блок микрофильтров. Они и удаляют из воды все нерастворимые взвешенные вещества.

Рядом ведется строительство нового Ивановского водозабора - 11 скважин тут же пробурено и заканчивается строительство насосной станции второго подъема. Все перспективное строительство юго-восточной части города рассчитано на этот водозабор. Специалисты считают, что нормальная вода скоро появится в домах жителей села Ивановки.

Но надо понимать, что для строительства очистных сооружений, в частности, в том же Самородово или Бердянке, необходимо на каждый поселок не менее 60 млн рублей.

При строительстве новых сетей применяются не традиционные стальные трубы, а более современные и надежные полиэтиленовые, замена изношенных трубопроводов выполняется передовым методом горизонтального бурения. По словам генерального директора предприятия Сергея Журавлева, внедрение новейших эффективных разработок позволяет существенно экономить средства, сокращает время устранения повреждений на сетях и снижает объемы потребления электроэнергии.

- Инвестиционная программа оренбургского водоканала – это огромный комплекс мероприятий, направленных на реконструкцию и модернизацию сетей и сооружений предприятия, - пояснил генеральный директор ООО «Оренбург Водоканал» Сергей Журавлев. – Мы заботимся о качестве предоставляемых услуг и расширяем сферу деятельности, принимая на обслуживание изношенные поселковые сети и сооружения. Кроме того, мы ежегодно разрабатываем производственную программу по капитальному и текущему ремонту зданий и оборудования. Например, в прошлом году в рамках производственной программы специалисты водоканала переложили 15 километров внутриквартальных сетей.

Вода в бутылке тоже из-под крана?

Если мы говорим о качестве воды, то нужно понимать, что вода, которая идет из-под крана, идет и на хозяйственно-бытовые нужды. Специалисты водоканала замечают: «Стоит она 1,5 коп. за литр. Нельзя ее сравнивать с бутилированной водой, которая стоит 6 руб. за литр, что в несколько сот раз дороже. Это то же самое, что сравнивать автомобиль Жигули и Мерседес. И тот, и другой предназначены для езды. Только цена у них разная, да и ощущения тоже».

Как-то в Великобритании обнаружили, что вода «Дасани», производимая компанией «Кока-Кола», добывается из водопровода. Разгорелся скандал. «Чтобы наполнить бутылку стоимостью 95 пенсов, компания тратит 0,03 пенса», — возмущалась «Санди Таймс».

«По нашим данным, сегодня 40 % производителей питьевой воды в бутылках используют воду из-под крана», — говорит Роза Тайджанова, эксперт по питьевой и минеральным водам Государственного уральского центра стандартизации, метрологии и сертификации.

Итак, давайте разберемся. Вода может попадать в пластиковую бутылку из трех источников. Первый — природный родник. Такую воду пьют, почти не обрабатывая. Второй — артезианская скважина: ее специально бурят. Вода подвергается частичной обработке: часть веществ из нее выводят через фильтры, а часть добавляют. И третий — централизованный источник водоснабжения. Из водопроводной воды (или «мертвой», как называют ее специалисты) путем очистки удаляются все вещества, а потом для вкуса добавляются магний, кальций, сода и др.

Все эти способы подготовки бутилированной воды так или иначе присутствуют на рынке. Поэтому эксперты советуют приобретать только ту, в производителе которой вы абсолютно уверены, и его репутация не вызывает сомнений.

Что можно сделать самому?

Насколько эффективен фильтр? В аннотации, разумеется, вам пообещают почти стопроцентную очистку от всего, чего только можно. Это такая же рекламная приманка, как “безупречно белые зубы” или “абсолютная защита от перхоти”. Но то, что даже простенький фильтр сделает воду чище, - факт бесспорный. Пока только таким способом мы можем защитить себя и от частиц ржавчины, которыми “обогащают” водопроводную воду изношенные трубы.

Все более популярными становятся стационарные фильтры, работающие по принципу обратного осмоса. В таких фильтрах имеется специальная мембрана, а движение воды через нее из более концентрированного раствора в направление менее концентрированного. В процессе обратного осмоса вода и растворенные в ней вещества разделяются на молекулярном уровне, при этом с одной стороны мембраны накапливается чистая вода, а все загрязнения остаются по другую ее сторону.

Такие установки имеют большой ресурс (4 000 - 15 000 л) и высокую скорость фильтрации (1,5-3 л/мин). Эти фильтры дорого стоят – от $150 до $900, а также требуют достаточно много места под раковиной.

По информации UN-Water, сегодня на планете 27 % городских жителей не имеют доступа к водопроводной воде, четверть горожан – 790 миллионов человек лишены возможности пользоваться системой канализации. При этом от 250 до 500 миллионов кубометров питьевой воды ежегодно теряется в водопроводных системах городов в связи с авариями и утечками.

По санитарно-эпидемиологическим нормативам оптимальное содержание в воде микроэлементов, полезных для здоровья, следующее: общая минерализация – 200-400 мг/л; кальций - 25-80 мг/л, магний - 5,0-12,0 мг/л, фтор – 0,6-1,2 мг/л.

Некоторые показатели физиологической полноценности воды

Показатели	Ед. измерения	Первая категория	Высшая категория
Общая минерализация	мг/л	1000	200-500
Жесткость	мг-экв/л	7	1,5-7
Кальций (Ca)	мг/л	130	25-80
Магний (Mg)	мг/л	65	5-50
Калий (K)	мг/л	20	2-20
Серебро (Ag)	мг/л	0,025	0,0025
Натрий (Na)	мг/л	200	20
Хлориды	мг/л	250	150
Сульфаты	мг/л	250	150
Кислород	мг/л	5	9

(Данные из СанПиН 2.1.4.1116-02)

«Живая вода» - профессионалы своего дела

На протяжении 18 лет предприятие - лидер в своем сегменте, используя уникальную систему персонификации воды и напитков, производит ряд вкуснейшей и полезной для здоровья продукции.

18 лет назад, в первой половине перестроечных 90-х годов прошлого столетия, на фоне постсоветского хаоса и разрухи в Оренбурге начал строиться завод «Живая вода». Предприятие одним из первых начало выпуск бутилированной воды, стало пионером в 19-литровом кулерном бизнесе. Тогда скептики мало верили в развитие компании, не могли понять, зачем продавать воду, если она льется из крана.

Сегодня, достигнув совершеннолетия, «Живая вода» - лидер в своем сегменте, за ней около 50 процентов рынка. Компания имеет опыт работы с крупными предприятиями, госучреждениями, процесс производства продукции полностью автоматизирован, качество воды измеряется собственной аттестованной лабораторией, что является большой редкостью для предприятий.

О признании «Живой воды» потребителями говорят множество благодарностей, дипломов, грамот, медалей, которыми завешаны стены в коридорах компании, образовав своеобразную «аллею славы».

Пожалуй, одним из самых главных достижений, который не отнять у сотрудников «Живой воды», является профессионализм, наработанный за 18 лет. Каждый из 200 членов сплоченной команды знает о воде если не все, то практически все.

- Вода - такая субстанция, в которой невозможно разобраться до конца. Вот тем, что мы узнали, что мы наработали, хотели бы сегодня с вами поделиться, - предложил журналистам на пресс-конференции генеральный директор ООО «Национальная водная компания» Эдуард Берлин. - Изначально мы решили задаться вопросом - что такое вода? Для большинства из нас - H_2O, соединение водорода и кислорода, это среда и так далее. В Организации Объединенных Наций вода - экономическая единица, равная товару. Подход компании к воде таков, что она для нас - основной продукт питания.

Вода сопровождает человека от рождения и до самой смерти. Эмбрион человека на 95 % состоит из воды, новорожденный ребенок - на 92 %, подросток на 80 %, взрослый - на 70 %, пожилой человек - на 60 %.

Формула: качество воды - качество жизни, стала уже аксиомой. Есть ряд свидетельств, что по качеству воды можно совершенно спокойно определить, чем болеют люди в том или ином регионе.

Но где взять чистую воду? Из каких источников ее можно получить? Есть несколько альтернативных вариантов доступа человека к чистой питьевой воде:

- Капитальный ремонт, реконструкция, модернизация существующих водозаборов и разводящих сетей. (Это длинная и дорогостоящая система, которую нужно начинать с очищения загрязненных источников воды и заканчивать заменой сотен и тысяч километров водопроводных труб).

- Использование локальных сетей доочистки как групповых, так и индивидуальных. (Идея «третьего крана», когда в каждую квартиру заводится третий кран, а на входе в дом устанавливается система доочистки, муссируется давно, но реальных шагов по ее реализации пока не принято).

- Торговые точки по продаже артезианской воды на розлив. (Нигде в мире нет подобных киосков. В данном варианте встает вопрос безопасности и качества продукции, в каких условиях она разливается в тару потребителя, что происходит с ней в купольном резервуаре под палящим солнцем).

- Организация производства чистой питьевой бутилированной воды с использованием современных технологий, адаптированных к внешним источникам водоснабжения.

«Живая вода» производит воду трех составов на все случаи жизни: умягченную, предназначенную для приготовления чая, кофе; воду с повышенной минерализацией, которую нужно пить в сыром виде; и «Аква-лайф» - продукт премиум-класса, дополнительно обогащается йонами йода.

- Каждому нужна своя вода, - уверен Эдуард Берлин. - Все мы - разные в силу возраста, пола, профессии, условий труда, экологии, увлечений, привычек. Поэтому каждому нужна именно своя функциональная вода, которая может производиться исключительно профессиональной компанией.

В «Живой воде» при производстве продукции используют уникальную систему персонификации воды и напитков. Потому каждый человек без труда найдет именно то, что ему нужно. Следите за фигурой? Вот вам холодный чай от «Живой воды» на основе низкокалорийной фруктозы! Занимаетесь умственным трудом? Тогда подойдет напиток «Университетский», обогащенный калием и цинком. Спортсменам придется по вкусу «12 витаминов». Беременным женщинам - «Аква йод», который содержит в себе 40 процентов суточной нормы йода.

На прилавках магазинов можно найти сокосодержащие напитки, лимонад, квас, которые производятся «Живой водой». Совсем скоро в ассортименте компании появится еще ряд новационных продуктов.

Нефтяники и муниципалитеты «сверили часы»

Нефтедобывающие регионы в России традиционно считаются экономически более успешными по сравнению с теми, где природные ресурсы представлены по минимуму. Действительно, наличие в Оренбургской области крупных предприятий по добыче и переработке нефти и природного газа обеспечивает оренбуржцев высокооплачиваемой работой, а областной бюджет - стабильными налоговыми поступлениями. Однако добыча любых природных ресурсов – это и значительное влияние на экологическую безопасность региона. В Оренбургской области компромисс этих двух составляющих за долгие годы нефтедобычи властью и бизнесом найден. В значительной степени этому способствовал приход в регион компании ТНК-ВР.

В очередной раз диалог власти и бизнеса по ключевым вопросам взаимодействия состоялся 27 мая в Бузулуке, где прошло итоговое совещание руководства Оренбургской области и руководителей оренбургских предприятий ТНК-ВР. От власти в нем приняли участие председатель Законодательного собрания Оренбургской области Сергей Грачев, вице-губернатор, зампредседателя правительства области по социальной политике Павел Самсонов, а также представители федеральных органов власти, депутаты Законодательного собрания, руководители муниципальных образований области и др. Сторону бизнеса представляли топ-менеджеры оренбургских предприятий ТНК-ВР: вице-президент ТНК-ВР, директор филиала «ТНК-ВР Оренбург» Александр Грабовский, генеральный директор ОАО «Оренбургнефть» Валерий Батрашкин, директор НГДУ «Сорочинскнефть» Олег Торопчина, генеральный директор ООО «Бугурусланнефть» Игорь Кристьян.

Напомним, что сотрудничеству компании ТНК-ВР и руководства Оренбургской области уже 11 лет. С момента прихода на рынок Оренбуржья ТНК-ВР обеспечивает значительную долю налоговых поступлений и промышленного производства области. Ежегодно компания заключает соглашения о сотрудничестве с Правительством Оренбургской области и руководством муниципалитетов своего присутствия, в рамках которых проводит социально ответственную политику.

- В 2010 году оренбургские нефтяники обеспечили почти 40 % промышленного производства области, - отметил в своем выступлении Павел Самсонов. – 25 % налоговых поступлений в областной бюджет – это реальная основа дальнейшего социально-экономического развития области. Итоги нефтедобычи первого квартала 2011 года позволяют рассчитывать, что эти цифры будут и дальше расти. Нефтяная отрасль – это локомотив внутриобластной кооперации, а компания ТНК-ВР – крупнейший заказчик и потребитель услуг энергетики, машиностроения, металлургии, строительства и других отраслей. Нефтяная отрасль дала толчок развитию городов и поселков области: Бугуруслану, Бузулуку, Сорочинску, п. Первомайский, с. Грачевка, с. Новосергиевка. В них построено современное жилье и социально-культурные объекты. Все это подтверждает прочную основу сотрудничества нефтяников и руководства области.

Особое внимание участники совещания уделили взаимоотношениям предприятий ТНК-ВР с муниципалитетами. В каждом районе своего присутствия ТНК-ВР ежегодно реализует комплекс мероприятий в социальной сфере, оказывая финансовую и инфраструктурную поддержку школам, детским садам и другим социальным учреждениям. Компания вкладывает инвестиции в развитие детского спорта, помогает ветеранам Великой Отечественной войны. Высокий уровень доверия компании подтверждают и главы муниципалитетов:

- Взаимоотношения с компанией ТНК-ВР и нашим районом проходят в режиме диалога и взаимовыгодного сотрудничества, - отметил Александр Антонов, глава администрации Бугурусланского района. – При возникновении различных вопросов мы всегда можем обратиться за помощью и поддержкой друг к другу. Нефтяники всегда охотно участвуют в социальных проектах. К примеру, при поддержке ТНК-ВР был восстановлен памятник воинам Великой Отечественной войны, а в настоящее время идут ремонтные работы в одной из школ Бугуруслана.

Участники встречи не обошли вниманием и вопросы экологической ответственности нефтедобывающей компании перед муниципалитетами реги-

она. Понимая последствия своей деятельности для сельскохозяйственных районов области, компания ежегодно компенсирует собственникам сельхозугодий полученный ущерб с рекомендацией направлять эти средства на рекультивацию утраченных земель. Однако далеко не все собственники заинтересованы в их целевом использовании. Решением проблемы могло бы стать создание отдельной структуры, которая взяла бы на себя обязательства по проведению восстановительных работ на утраченных сельхозугодьях. В частности, эта мысль была высказана на совещании представителем одного из муниципалитетов области.

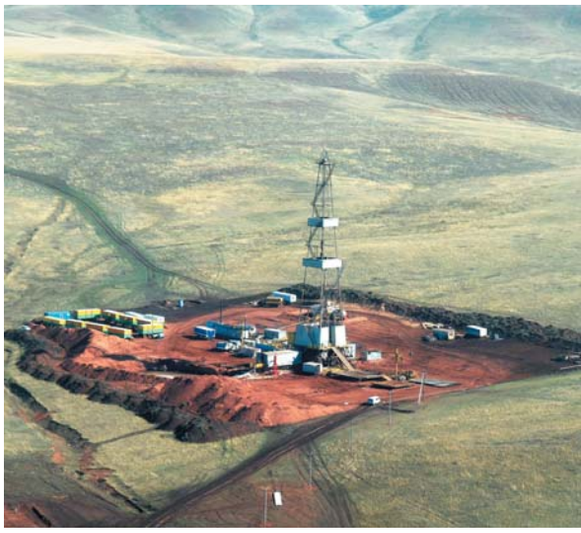
- Эту проблему мы неоднократно обсуждали с представителями власти разных уровней, в том числе и министерства сельского хозяйства области, - прокомментировал ситуацию Александр Грабовский. – Со своей стороны мы выполняем все обязательства, но следить за тем, как землевладельцы используют полученное возмещение, уже не входит в нашу компетенцию. Мы обращались с этим вопросом к министру сельского хозяйства области и просили предоставить нам структуру (не важно, частную или государственную), которая бы занималась освоением полученных от нас средств на рекультивацию угодий. Пока этот вопрос остается открытым. И это еще одна сфера, в которой власть и бизнес могут быть полезны друг другу.

Прошедшее в Бузулуке совещание в очередной раз показало: общий язык власть и бизнес находят и будут находить дальше. Как выразился Сергей Грачев, жизнь идёт, меняется ситуация, но хотя бы один раз в год необходимо «сверить часы». Участникам совещания, по мнению Сергея Ивановича, сделать это удалось.

Александр Горшков, вице-президент компании ТНК-ВР по взаимодействию с российскими органами государственной власти также отметил:

- С первых дней прихода компании в Оренбургскую область мы стремились выстраивать взаимовыгодное сотрудничество. Отношения, которые сложились у компании с властью сегодня, дорогого стоят. В Оренбуржье отличный климат для бизнеса, благодаря этому компания инвестировала значительные средства в производство, экологию, социальную сферу. Не случайно мы вышли на уровень добычи в 20 млн т. нефти, что в два раза больше, чем добывалось в регионе до прихода ТНК. А объём налоговых поступлений в бюджеты всех уровней увеличился в три раза. Такие отношения бизнеса и власти - залог успешного продвижения компании, мы с оптимизмом смотрим в будущее и подтверждаем свою социальную ответственность и обязательства перед регионом.

Кстати, именно в Оренбургской области родилась традиция собраний под девизом «Бизнес и власть». Теперь они проводятся во всех регионах присутствия компании ТНК-ВР.



Открытое письмо руководителю от «ЭР-Телеком»

www.ertelecom.ru/b2b

1. Мы знаем, что у Вас есть поставщик услуг связи и доступа в интернет
2. Возможно, Вас все устраивает — а, может быть, Вы хотите многое улучшить
3. И у нас есть предложение, которое Вам понравится:
   - *значительная экономия* на междугородних, международных звонках*
   - *более высокая* скорость доступа в интернет
   - вау!-обслуживание
   - и iPad для клиентов, предъявляющих самые высокие требования к качеству связи**

* При звонках через «7»

** При подключении по акции «Планшетный Марафон» к услуге связи «Доступ в интернет» по тарифному плану с абонентской платой не менее 10000 руб. (в т. ч. НДС). Акция действует до 30.06.2011 и ограничена количеством iPad у оператора. Подробные условия акции на сайте www.ertelecom.ru/b2b

Подключение при наличии технической возможности на условиях тарифных планов, действующих в «ЭР-Телеком»

ЭР·ТЕЛЕКОМ

Интернет и телефония для успешного бизнеса

Позвоните нам по телефону **8-800-333-9000** (звонок бесплатный) или напишите по адресу: b2b@ertelecom.ru и закажите визит нашего менеджера

Мода на ландшафтный дизайн

Фонтаны, малые архитектурные формы в виде стрекоз, бабочек и домиков, цветочные кашпо, яркие клумбы петуний и тюльпанов – все это элементы ландшафтного дизайна, в которых Оренбург живет последние годы. Наверно, нет в городе человека, кто не оценил пышность клумб, ухоженность городских газонов и разнообразие декоративных элементов. Все эти новшества в городской облик вносят ландшафтные дизайнеры – профессионалы по благоустройству и озеленению территорий, которые стали модным явлением последних лет.

Ландшафтный дизайн – это искусство и комплекс практических мероприятий по озеленению и благоустройству земельных участков, организации садово-парковых насаждений, газонов, горок, применению малых архитектурных форм и пр. Для Оренбурга этот вид дизайна – относительное новое явление. Специальности «Дизайн архитектурной среды» и «Инженер лесного хозяйства» оренбургские университеты ввели в свои образовательные программы не более семи-восьми лет назад тогда, когда только начал формироваться рынок услуг ландшафтных дизайнеров.

В то же время частные специалисты в этой сфере работали в Оренбурге давно. Их популярность росла вместе с ростом доходов оренбуржцев: купив или построив загородный дом, каждый уважающий себя домовладелец считал и считает необходимым заняться дизайном своего земельного участка. Лишь немногие могут делать это самостоятельно, поэтому и приглашают профессионалов. Проблем с поиском таковых, как правило, не возникает, сарафанное радио работает довольно эффективно. Кроме того, помогают продвигать услуги ландшафтных дизайнеров вполне естественные человеческие чувства: если мой сосед по загородному дому разбил шикарный сад с альпийскими горками и фонтанами, то мой сад должен быть ничуть не хуже, поэтому я приглашу того же дизайнера и сделаю участок еще краше и профессиональнее.

Вот и получается, что дизайнеры кочуют с участка на участок, привнося свои элементы в их дизайн. При этом нередко возникает ситуация, когда некоторые элементы (к примеру, отдельные зеленые насаждения или водоемы) не только не сочетаются, а попросту противоречат друг другу. Исправлять подобные ошибки приходится вновь приглашенному специалисту.

В отличие от частных дизайнеров организации, специализирующиеся на ландшафтном дизайне, предлагают комплексный подход. Он начинается с разработки 3D-модели или, как минимум, дендроплана участка, в котором предусмотрены посадка и размещение растений, малых архитектурных форм, водоёмов, фонтанов и пр., а заканчивается посадкой деревьев, кустарников и цветов, укладкой садовых дорожек, установкой декоративных элементов, созданием систем полива и освещения, возведением летних веранд, беседок и прочих строений. Специализированных организаций, реально осуществляющих полный комплекс работ, в Оренбурге около десятка: наибольшая конкуренция разворачивается между частными дизайнерами. В то же время частники чаще занимаются отдельными элементами дизайна, как правило, озеленением.

- В работе ландшафтного дизайнера важен комплексный подход, - говорит Олеся Примак, генеральный директор ООО «Экодизайнстрой». - Прежде чем начинать ландшафтные работы, необходимо провести анализ почвы и воды данного участка, спланировать размещение различных объектов и насаждений, спроектировать все системы жизнеобеспечения планируемого ландшафта. Все это под силу только профессионалам. При этом дизайнер должен постоянно развиваться и получать новые знания, чтобы воплощать их в своих проектах. Для этого ему необ-

ходимо изучать посадочный материал, следить за веяниями моды, посещать специализированные выставки в разных городах, обмениваться опытом с дизайнерами других регионов и стран. Конечно, на это нужны приличные средства, но профессионалы на одном уровне не должны останавливаться.

Говоря о стоимости услуг ландшафтного дизайнера, стоит отметить, что удовольствие это не из дешевых. Калькуляция работ дизайнера зависит от множества факторов, главным из которых является сложность реализуемого проекта и качество используемых материалов.

- Первое, с чего начинает работу дизайнер – составление проекта участка, - поясняет Дмитрий Рубцов, руководитель группы компаний «Ну, и мастер!». – Стоимость проектных работ в 3D-формате в среднем составляет 2-2,5 тысячи рублей за сотку. Создание дендроплана обойдется дешевле – 1,2-1,5 тысячи рублей за сотку. Им оренбургские заказчики чаще и ограничиваются, прилагая к нему фотографии объектов, например, фонтана или водоема, подобие которых они хотели бы видеть на своем участке. Стоимость работ полностью зависит от используемых материалов. К примеру, стоимость укладки бетонной дорожки складывается из стоимости арматуры, цемента, песчано-гравийной смеси, плитки и других материалов плюс 600-700 рублей за квадратный метр заливки. В целом минимальная сумма работ ландшафтного дизайнера, способного оформить участок в 10 соток без дорогих излишеств (дорожки, небольшой водопад, беседка и пр.), сегодня составляет от 300 000 до 500 000 рублей без стоимости самих материалов.

Практически 90 % заказчиков дизайнерских организаций – частные лица. Остальные десять процентов составляют предприятия и организации, заинтересованные в благоустройстве своей прилегающей территории. Комплексный проект своего участка, как правило, заказывают лишь некоторые рестораны, кафе или гостиницы. Большинство же ограничиваются отдельными элементами, например, фонтаном или водопадом.

В то же время практически все организации, обладающие кадрами, оборудованием и всем необходимым для проведения ландшафтных работ, способны реализовывать себя не только на частных подворьях домовладельцев.

Стоимость проектных работ в 3D-формате в среднем составляет 2-2,5 тысячи рублей за сотку. Создание дендроплана обойдется дешевле – 1,2-1,5 тысячи рублей за сотку. Им оренбургские заказчики чаще и ограничиваются.

- Частные организации, занимающиеся ландшафтным дизайном, всегда готовы к сотрудничеству с городскими службами, - говорит Наталья Ибрагимова, заместитель директора ООО «Проектная мастерская АРХИТЕК». – К примеру, мы с удовольствием занялись бы благоустройством парка в Степном поселке, так как многие наши сотрудники – жители этого района, и, конечно, хотели бы принять участие в таком интересном проекте. Мы могли бы предложить новые решения и технологии решения проблем благоустройства нашего города, выявить его характер с помощью современного подхода, когда во главу решений ставится человек в городской среде.

Однако пока городские службы обходятся собственными силами: при администрациях Южного и Северного округов города Оренбурга работают специализированные компании, которые выполняют различные работы по благоустройству и озеленению городских территорий.

Верблюды и ласточки на улицах Оренбурга

Несомненно, облик Оренбурга за последние пять лет преобразился. Примерами тому являются выставочный комплекс под открытым небом «Салют, Победа!» в Саду им. Фрунзе, СКК «Оренбуржье», культурный комплекс «Национальная деревня», парк «Гордость и Слава Оренбурга» с шестиметровой композицией «Добрый Ангел Мира», фуникулер над рекой Урал и др. В городе проводятся активные работы по благоустройству и озеленению: устанавливаются фонтаны, малые архитектурные формы, скамейки, урны, высаживаются газоны и клумбы, ремонтируются отдельные участки дорог и дворовых территорий.

Администрациями двух городских округов реализуется более 20 программ благоустройства: «Цветы», «Дороги», «Фонтаны», «Двор», «Фасады» и пр. Ежегодно в их финансирование вкладываются немалые суммы. К примеру, на озеленение территории только Северного округа в 2011 году выделено более 14 млн рублей. В Южном округе сумма скромнее: для ведомственной целевой программы «Развитие территории

Южного округа города Оренбурга на 2011 год» из городского бюджета утвержден объем финансирования в размере 5,4 млн руб.

Результаты вложения этих сумм, конечно, видны: площадь цветников только на территории Южного округа в этом году составит более 72 тысяч м^2, в Северном округе – более 60 тысяч м^2. Благоустроители города продолжают увлекаться вертикальным озеленением: все чаще на магистралях и улицах города, а также на опорах ЛЭП можно видеть подвесные кашпо с цветами. Новшеством этого сезона являются многоярусные наземные композиции, уже установленные на ул. Чкалова, пр. Гагарина, пр. Победы, ул. Цвиллинга, пр. Дзержинского, ул. Брестской и других.

- Городские службы внимательно относятся к благоустройству города, – говорит Наталья Бровко, главный художник города Оренбурга. – Конечно, на озеленение оказывают влияние особенности нашего степного климата и различные факторы окружающей среды: освещение, деятельность промышленных предприятий и др. Тем не менее, в последние годы мы все чаще наблюдаем появление благородных пород деревьев: березовых аллей, каштанов, лип.

Привлекают внимание оренбуржцев и малые архитектурные формы. Всевозможные «Бабочки», «Ласточки», «Голуби», «Домики» и прочие конструкции уже стали привычными элементами оренбургского ландшафта. Некоторым из них серьезно достается от горожан: стоит вспомнить многострадального верблюда на ул. Донгузской.

Продолжается в округах и посадка деревьев. В этом году под эгидой широко разрекламированной акции «Посадим миллион деревьев» на территории Южного округа планируется посадить саженцы 3 645 деревьев. В период весеннего месячника уже высажено 2 305 деревьев и 2 807 кустарников. Правда, такими темпами целеуказание губернатора вряд ли можно выполнить: простой расчет показывает, что за ближайшие пять лет в масштабах области будет высажено лишь около 200 000 саженцев.

Конечно, эти и другие мероприятия по благоустройству оправданны и необходимы. По мнению большинства дизайнеров, Оренбург в сравнении с другими городами России выглядит куда более красивее, комфортнее и зеленее. Вопрос же заключается в целевом использовании средств, выделяемых из бюджета города, а значит, карманов налогоплательщиков, на те или иные мероприятия. Так, в прошлом году благоустройство прошло в 400 дворах Оренбурга, а их в городе более 4 000. Причем большинство этих работ было проведено либо за счет спонсорских средств, либо ТСЖ и управляющих компаний.

Система работ по благоустройству города в Оренбурге действует уже много лет: тендеры на реализацию тех или иных работ хоть и проводятся, но выигрывают их из года в год одни и те же компании. В открытом доступе информация о конкурсах или вообще не появляется, или размещается поздно. Впрочем, практика проведения государственных конкурсов одинакова для всех отраслей.

Кстати, представители тех компаний, которые выигрывают государственные торги (они пожелали остаться неизвестными), не без основания говорят, что суммы, выделяемые на городское благоустройство, лишь на бумаге выглядят внушительными. При проведении самих работ их исполнителей призывают максимально руководствоваться принципами экономии. На какие цели используются сэкономленные остатки, приходится только догадываться.

Рекламный хаос

Особое внимание в благоустройстве городского ландшафта отводится и объектам наружной рекламы. Уже давно на повестке дня стоит вопрос о перенасыщенности рекламного пространства на центральных магистралях города, который решается планомерным сокращением числа рекламных конструкций. Если в начале 2009 года их насчитывалось порядка 1 300, то в настоящее время на территории Оренбурга размещено 1026 магистральных щитов формата 3*6 м. Оставляет желать лучшего и техническое состояние рекламных конструкций:

- Любая рекламная конструкция – это сложное техническое средство, которое требует технического контроля и надзора, - отмечает начальник Управления по наружной рекламе и художественному оформлению города администрации города Оренбурга Владимир Решетов.- В процессе эксплуатации она подвержена внешним воздействиям, ведущим к коррозии металла, потере прочности фундамента, ослаблению силовых элементов. Этой проблеме в настоящее время мы уделяем особое внимание: по нашему предписанию большинством рекламораспространителей уже проведена техническая экспертиза рекламных конструкций на

предмет безопасности. Кроме того, мы периодически проводим демонтаж конструкций, установленных без разрешительной документации и в нарушение установленных норм.

Порядок в рекламном пространстве Оренбурга с 2012 года должна навести городская целевая программа развития наружной рекламы на 2012-2013 гг., которая будет разработана в третьем квартале этого года. Она направлена, прежде всего, на повышение эффективности использования рекламного пространства МО «город Оренбург» и реализацию единой городской политики в сфере наружной рекламы.

Изменения коснутся, прежде всего, участников рынка наружной рекламы – рекламных агентств, которые в настоящее время владеют рекламными конструкциями на условиях аренды. Срок окончания действия арендных договоров в основной массе заканчивается в 2012-2013 годах, после чего право установки и эксплуатации рекламных конструкций будет разыгрываться на конкурсных торгах. В январе этого года Управление по наружной рекламе Оренбурга уже провело 10 подобных аукционов.

Отметим, что не все участники рынка с одобрением относятся к этим нововведениям, несмотря на то, что подобное упорядочивание рекламного рынка идет по всей стране.

- Отрицательный подход некоторых операторов наружной рекламы основан на принципе коммерческой выгоды: чем больше щитов, тем больше прибыль, - считает Владимир Решетов. – У операторов нет уверенности в завтрашнем дне, ведь есть вероятность проиграть торги и остаться без рекламного места. Однако такое скептическое отношение, на мой взгляд, необъективно. Новая система распределения рекламных мест основана на комплексном подходе в части обеспечения безопасности дорожного движения, градостроительных и архитектурных норм, а также облика сложившейся застройки. При формировании лотов для проведения торгов мы стараемся сбалансировать коммерческие и эстетические начала. А приоритетом оценки победителя торгов является надлежащее исполнение всех конкурсных условий и имидж компании.

Пока же все участники рынка наружной рекламы руководствуются в своей работе правилами размещения наружной рекламы и информации на территории города Оренбурга, которые были приняты в новой редакции депутатами Оренбургского городского Совета 19 августа 2010 года. Более детально на проблемах рекламного рынка редакция ФЭБ планирует остановиться в одном из ближайших номеров.

Приоритетом оценки победителя торгов является надлежащее исполнение всех конкурсных условий и имидж компании.

А пока вновь вернемся к будням ландшафтных дизайнеров, для которых в апреле-мае уже начался сезон активной работы. Закончится он лишь в октябре-ноябре вместе с приходом зимы. Но профессионалы-ландшафтники находят себе занятие и в холодный период, занимаясь снегоуборкой и обрезкой деревьев.

Одной из проблем ландшафтных дизайнеров Оренбурга является качество и профессионализм проводимых ими работ. Тенденцией последних лет стало повсеместное увлечение этим видом дизайна, в котором, казалось бы, достаточно прочитать пару специальных книг, просмотреть в Интернете фото и приступить к работам. Профессионалов такое отношение к профессии обижает: ландшафтный дизайнер – это специалист, который разбирается в посадочном материале, знает климатические тонкости региона и районированных сортов растений, дает гарантию на высаженный в грунт материал.

- Недостаточно просто высадить растения на участок, - говорит Олеся Примак. – В процессе роста им нужен постоянный уход. Некоторые же заказчики считают, что если ты заказал дизайнеру сад, то уже завтра он должен выглядеть, как на картинке. Конечно, можно привезти растения-крупномеры, но за это нужно будет заплатить. Поэтому каждый заказчик стоит перед выбором: или заплатить, или подождать.

Понимания заказчик и дизайнер достигают на стадии проектирования будущего ландшафта. На этом этапе обсуждается полный комплекс работ, которые будут проведены на участке, количество и размеры посадочного материала, тонкости дальнейшего ухода и пр.

Если с частным заказчиком дизайнер может договориться, то в масштабах города предусмотреть все тонкости сложно. Поэтому благоустраивается Оренбург кусочками и повторяющимися из год в год элементами, которые, как выражаются профессионалы, не всегда сочетаются по стилистике с архитектурными сооружениями.

Конечно, для большинства оренбуржцев стилистика городского ландшафта – дело не первой важности. Гораздо приятнее, что Оренбург преображается, становится чище и комфортнее для проживания. В этом, безусловно, есть заслуга городских служб. Состояние города, во многом, зависит и от нас самих. Об этом говорит и Наталья Бровко:

- Критиковать чиновников можно много и долго, но результаты их работы все-таки налицо. Важно, чтобы каждый из нас научился ценить и бережно относиться к той красоте, которая для них создается городскими службами. Это касается не только отношения к цветам и деревьям в городе, но и пригородным территориям, паркам и лесным зонам, которые весной буквально захламлены мусором. Чувство патриотизма к своему городу, наверно, должно быть в каждой голове.

Реклама

Новый Audi A6 с гибридным алюминиевым кузовом. Сплав динамики и легкости.

Создавая новый Audi A6, разработчики применили уникальный способ комбинирования стальных и алюминиевых элементов. В результате кузов автомобиля стал прочнее и легче, что добавило новому Audi A6 динамичности и позволило сократить расход топлива на впечатляющие 16%.

Семь актуальных предложений АЦ Оренбург

1. Акция «Два года в подарок» (два года бесплатного технического обслуживания)*
2. Система trade-in поможет эффективно реализовать предыдущие автомобили Вашего автопарка.
3. Программа нулевого удорожания Audi Leasing от нашего партнера «Фольксваген Групп Финанц».
4. Максимально выгодное кредитование и страхование автомобилей Audi с помощью Audi Finance.
5. «Гарантия мобильности Audi» – эвакуатор и подменный автомобиль на время гарантийного ремонта.
6. Программа обслуживания Audi старше 4 лет. Выгода до 30% + бесплатная замена масла.
7. Тест-драйв без ограничения по времени. Познакомьтесь с Audi, начав тест-драйв у офиса или дома.

АЦ Оренбург

Привилегии для избранных

Официальный дилер Audi

Оренбург, ул. Терешковой, 291
(3532) 99 66 55
www.audi-orenburg.ru

Audi
Vorsprung durch Technik

* Акция действует до 31.08.2011, ограничение пробега 50.000 км.