ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ • № 132 • 2011

Э.Э.Б.

Кто раскачивает рынок наружной рекламы?

Руководителю

(лично в руки)

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ • № 132 • 2011

ФЭБ

Содержание номера:

ИНФОРМБЮРО 2

Губернатор раздает деньги бюджетникам

Подарок поклонникам баварских моторов

ЕВРОПА-АЗИЯ 4

Один в поле пограничник

ИНФОРМБЮРО 8

Бюджет области перешагнул экватор

Взятки в России растут

АКТУАЛЬНО 12

Кто заполнит деньгами «Долину»?

ОБЗОР ОТРАСЛИ 16

Сократить нельзя уничтожить

ПРАВИЛА УСПЕХА 20

Путь к финансовой свободе…

КРЕДИТОВАНИЕ 22

Налетай, торопись: у нас кредитов – завались!

Кредит «НИКО-БАНКа» приближает мечту

ИНФОРМБЮРО 28

Рекламисты обсудили развитие рынка

Бизнес проинструктировал выборщиков

ТЕХНОЛОГИИ 32

Структурный продукт для умного инвестора

ФИНАНСЫ 34

Вклады для добрых людей

В ПОМОЩЬ БИЗНЕСУ 35

Юриста можешь не иметь, но заплатить ему обязан

Бизнес начинается с юриста

ИЗУЧАЕМ ПРОБЛЕМУ 42

Стратегия развития Оренбурга – руководство к действию или дань моде?

ФЭБ №132, 15 августа 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.

КАЗАЛОСЬ БЫ – И ЖИЗНЬ, И САМ ЖИВОЙ. НО НАСТУПАЕТ СЛУЧАЙ СТРАХОВОЙ.

Чтобы освободиться от привычки поступать традиционно, следует приучить себя подвергать элементарному анализу ту ситуацию, из которой вы хотите выйти победителем.

Особенно это актуально в страховании, т. к. речь идет о нашей собственности. Но, к сожалению, для большинства из нас процесс страхования является неприятной обязанностью, и у нас не возникает желания, да и не хватает сил и знаний, чтобы разобраться в деталях страхового полиса.

ПОЭТОМУ:

Если Вы знаете, в какую компанию идти, – идите.
Если Вы уверены в стоимости Вашей страховки – платите.
Если Вы знаете, как получить страховку, – получайте.
Если у Вас много времени – тратьте.

Если Вы не согласны хотя бы с одним из этих утверждений – обращайтесь к нам.

ООО «А. Г. Страховой брокер»

Стоимость наших услуг:

Адрес: г. Оренбург, пр. Дзержинского, 2/2,
тел.: 8 (3532) 30-56-20,
e-mail: ag@orfi.ru,
сайт: www.agbroker.ru

– **для юридических лиц:**
· консультации по телефону, e-mail – 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.

– **для физических лиц:** БЕСПЛАТНО.

ВОСТОРГ ВДОХНОВЛЕН ДВИЖЕНИЕМ.

Наши дизайнеры и инженеры сделали равнозначный вклад в процесс создания нового BMW 5 серии. Вдохновленные движением, они создали автомобиль, олицетворяющий само понятие динамики: стремительный, мощный и при этом исполненный эстетики. Инновационные технологии, такие как система интегрального активного рулевого управления, обеспечивающая устойчивость на высоких скоростях и маневренность на низких, возносят удовольствие от вождения на новый уровень. Окружите себя красотой совершенной динамики — пройдите персональный тест-драйв у официального дилера BMW и узнайте о программах кредитования BMW Bank, предложениях BMW Trade-in и программе корпоративных продаж BMW.

НОВЫЙ BMW 523i BUSINESS. 2 090 000 РУБЛЕЙ.*

BMW EfficientDynamics
Меньше топлива. Больше динамики.

Бейлин Моторс Групп
Официальный дилер BMW
Оренбург
трасса Оренбург-Орск, 12 км
Тел.: (3532) 999 444
www.bmw-beilyn.ru

* Комплектация «Бизнес».

Губернатор раздает деньги бюджетникам

Губернатор внес на рассмотрение областного парламента законопроект о повышении зарплаты бюджетникам.

На июньском заседании Законодательного собрания бюджет области был уточнен на 6,5 млрд рублей в сторону увеличения. Из них 300 миллионов рублей было добавлено на повышение зарплаты учителям общеобразовательных школ уже с 1 сентября 2011 года. От фракции партии «Единая Россия» в ходе отчета губернатора перед ЗС поступило предложение проработать вопрос о повышении денежного довольствия остальным бюджетникам. Юрий Берг заверил, что минфину будет поручено просчитать возможность такого повышения уже в текущем году.

Законопроект, внесенный губернатором на рассмотрение ближайшего Законодательного собрания, предусматривает повышение зарплаты работникам сферы культуры, педагогическим коллективам учреждений дополнительного и дошкольного образования. На эти цели только в текущем году потребуется порядка 300 млн рублей.

Минимум пять современных киноцентров появится в малых городах области

Состоялось подписание соглашения между Правительством Оренбургской области и компанией "КиноСити Менеджмент" о сотрудничестве в сфере развития киноиндустрии, в частности, по реализации проекта «Киноклуб».

«Киноклуб» – это масштабный проект, направленный на создание культурно-образовательных интеллектуальных центров в регионах России. В каждом киноклубе будет расположен цифровой мультимедийный кинозал, интернет-клуб и различные молодежные досуговые объединения. Киноклубы – это современные дворцы культуры, в которых будут проходить кинопоказы, выставки и презентации. Всего по стране предполагается создание более 250 таких киноцентров.

Еще год назад Оренбургская область не была участником партийного проекта " Киноклуб". Благодаря настойчивости губернатора и председателя комитета ГД по культуре Григория Ивлиева, сегодня область входит в проект сразу пятью социальными и несколькими коммерческими объектами.

Соглашение предусматривает создание пяти современных киноцентров в городах численностью населения до 100 тысяч человек. В списках первых претендентов на строительство - города Гай, Медногорск, Бузулук и Бугуруслан. Еще одна площадка в настоящее время обсуждается. Выбор предстоит сделать между Светлинским и Кваркенским районами области. На строительство предусмотрены средства федерального бюджета. Коммерческие проекты будут осуществляться на средства инвестора, которым выступает компания "КиноСити Менеджмент", при активном содействии области и муниципалитетов.

- За последний год я побывал во всех районах области, заехал в самые дальние поселки, и если говорить о социальных учреждениях, то имел возможность лично убедиться, насколько бережно работники, например, сферы культуры относятся к тому, что удается сохранить, - сказал Юрий Берг. - Я уверен, они оценят такой подарок государства.

Зашел - вышел

Димов Олег Дмитриевич 3 августа 2011 года назначен на должность вице-губернатора, руководителя аппарата губернатора и Правительства Оренбургской области.

Цапенко Виктор Николаевич назначен на должность заместителя директора департамента Оренбургской области по ценам и регулированию тарифов с 3 августа 2011 года.

На должность заместителя министра природных ресурсов, экологии и имущественных отношений Оренбургской области с 18 июля 2011 года назначен Владимир Сергеевич Белов.

Уборочная страда – 2011

По данным Министерства сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности Оренбургской области на 2 августа, зерновые и зернобобовые культуры скошены на площади 176,5 тыс. га (обмолочены на площади 139,2 тыс. га), намолочено зерна 219,4 тыс. га, средняя урожайность по области составила 15,8 ц/га.

Наивысшая урожайность в среднем по району получена в хозяйствах Матвеевского района – 22,5 ц/га, Бузулукского и Октябрьского районов – по 20,0 ц/га, Илекского – 19,0 ц/га.

Заготовлено сена 422,2 тыс. тонн (86 % от плана).

В прошлом номере ФЭБ по техническим причинам была допущена ошибка в нумерации журнала на обложке. Правильным считается № 131 2011 г. Приносим свои извинения.

Типография:
ООО "Типография ДСМ", г. Самара, ул. Верхне-Карьерная, 3а.
Тираж: 2500 экз. № заказа ____.
Бюллетень распространяется посредством персональной почтовой рассылки и по электронной почте среди **более чем 2500 руководителей** предприятий, властных и силовых структур, депутатов ЗС и городских советов, управляющих банками, страховых, 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

Подарок поклонникам баварских моторов

7 июля 2011 года в Оренбурге состоялось торжественное открытие нового официального дилерского центра BMW компании «Бейлин Моторс Групп».

По словам генерального директора «Бейлин Моторс Групп» Максима Логачева, «основная задача в нашей работе заключается в том, чтобы бренд BMW в Оренбурге занял лидирующие позиции в премиум-сегменте не только по продажам, но и по уровню сервиса».

Просторный салон общей площадью 5000 кв. м расположен на 12 км трассы Оренбург - Орск. Двухэтажное здание дилерского центра «Бейлин Моторс Групп» построено в строгом соответствии со всеми корпоративными стандартами BMW и отвечает самым высоким требованиям немецкого концерна.

В шоу-руме представлен весь модельный ряд автомобилей BMW, в зоне BMW Individual можно спроектировать свой будущий автомобиль, в чем помогут высококвалифицированные менеджеры автосалона.

Сервисный центр и малярно-кузовной цех оснащены всем необходимым современным и высокотехнологичным оборудованием, которое позволяет проводить диагностику, обслуживание и ремонт автомобилей любой сложности. На станции расположена зона активной приемки, шиномонтажный комплекс, 5 подъемников, 1 пост программирования, а также площадка для регулировки развала-схождения колес.

В новом дилерском центре работает магазин оригинальных запасных частей и аксессуаров BMW. Для удобства клиентов салон оборудован бесплатной зоной Wi-Fi.

В Оренбургской области самые низкие цены на мясо, молоко и яйца

По результатам оперативного мониторинга по муниципальным образованиям и ярмаркам «выходного дня» за период с 18 по 25 июля определена динамика цен на социально значимые товары в области.

По состоянию на 18 июля в Оренбуржье зарегистрированы одни из самых низких цен на свинину (кроме бескостного мяса) (1-е место), молоко стерилизованное 2,5-3,2 % жирности (1-е место), яйцо (1-е место), смеси сухие молочные для детского питания (2-е место), хлеб и булочные изделия из пшеничной муки 1-го и 2-го сортов (2-е место), хлеб ржаной и ржано-пшеничный (2-е место), морковь (2-е место) и лук репчатый (3-е место). Также в регионе самые низкие цены на бензин марки АИ-92 (1-е место) и одни из самых низких цен в Приволжском федеральном округе на бензин марок АИ-95 (2-е место) и АИ-80 (3-е место).

За прошедший период снизилась стоимость таких продовольственных товаров, как молокопродукты, в том числе сметана на 1,3 %, сыры сычужные твердые и мягкие на 0,7 %; крупы, в том числе на шлифованный рис на 1,1 %, крупу гречневую - ядрицу на 0,8 %. Подешевели и свежие овощи, в том числе картофель на 13,1 %, капуста белокочанная на 17,5 %, лук репчатый на 0,3 %. Снизились стоимость и некоторых видов непродовольственных товаров, в частности, на спички на 12,6 %.

В тоже время отмечен незначительный рост розничных цен на продовольственные товары. Мясопродукты, в том числе говядина (кроме бескостного мяса) стала дороже на 2,3 %, свинина (кроме бескостного мяса) на 2,3 %, говядина, свинина тушеная консервированная на 2,1 %. Стоимость молока выросла на 2 %, сухих молочных смесей для детского питания на 0,4 %. Яйцо подорожало на 0,5 %, сахар-песок - на 0,9 %, мука пшеничная - на 0,3 %, карамель – на 0,9 %, пшено - на 1 %. Незначительное увеличение цен зафиксировано на свежие овощи и фрукты.

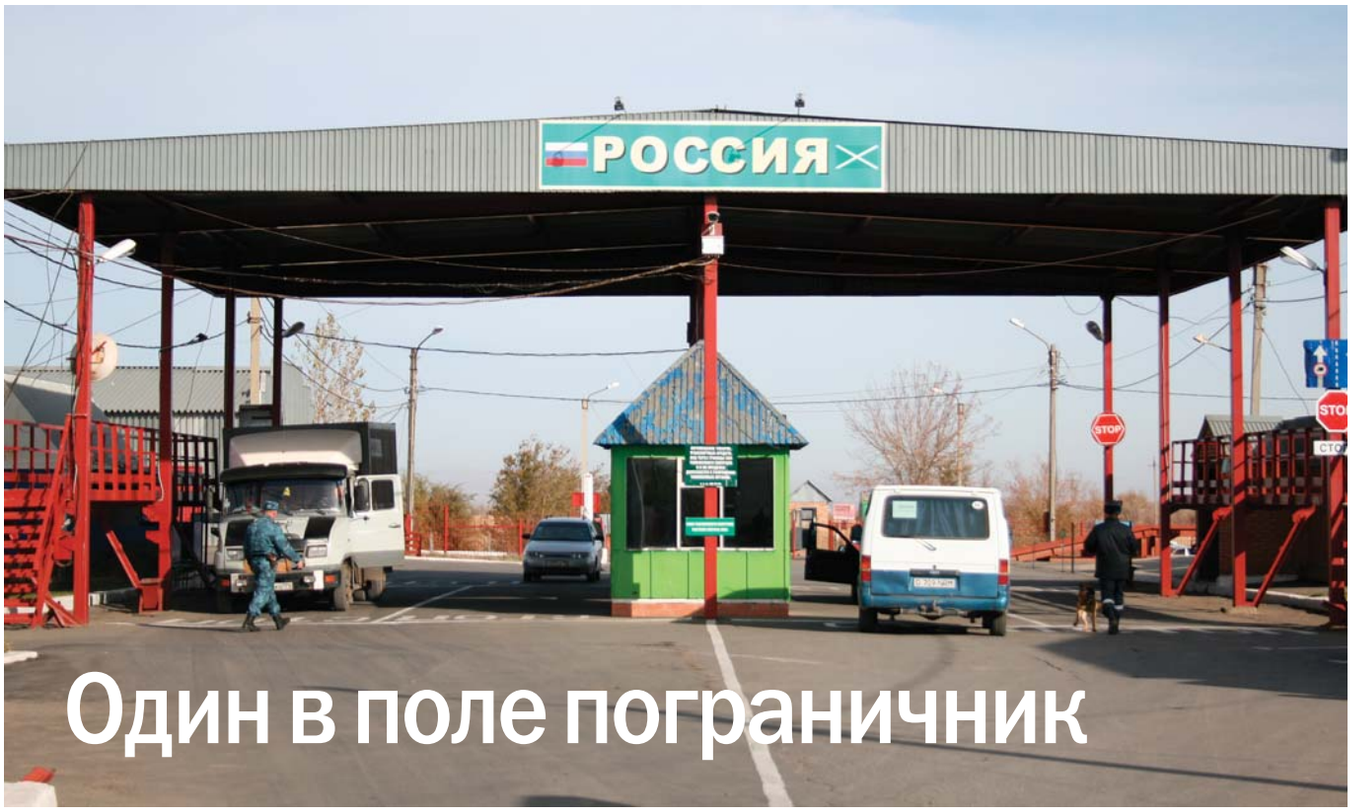
Стоимость порошка стирального увеличилась на 0,8 %, мыла туалетного на 0,7 %. Цена на бензин всех марок возросла на 0,8 -1,2 %.

Новый рубеж – 1 000 000 000 рублей

Стоимость активов, переданных в доверительное управление ООО «АФМ», превысила 1 миллиард рублей! В первом полугодии 2011 года были успешно реализованы планы по привлечению средств частных и институциональных инвесторов. Компания и в дальнейшем планирует увеличивать стоимость активов за счет привлечения дополнительных средств и эффективного управления.

Увеличилось количество фондов под управлением

Создан Закрытый ПИФ недвижимости «АФМ. Ростошинские пруды», целью которого является организация инфраструктуры будущего коттеджного поселка «Ростошинские пруды», находящегося в непосредственной близости от г. Оренбурга и пос. Ростоши. Название поселка обусловлено планируемой организацией искусственных водоемов (прудов). Миссия данного проекта – создание места проживания с экологически чистым воздухом, тихими улицами, красотой природы и уютом дома.



Один в поле пограничник

1 июля 2011-го в автомобильных и железнодорожных пунктах пропуска на российско-казахстанской границе отменены таможенный контроль и оформление грузов: таможенные посты, находившиеся на границе в Оренбургской области, были ликвидированы, в связи с организационно-штатными мероприятиями уволено более 250 сотрудников. Это результат состоявшегося Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана. Через 15 минут после ухода таможенников воспользоваться ситуацией не преминул нарушитель: в автомобильном пункте пропуска «Орск» был выявлен грузовой автомобиль с арбузами, хотя накладные, которые предъявил водитель, были оформлены на казахстанский картофель. Нарушение выявили пограничники, которые теперь – единственная контролирующая сила на государственной границе России и Казахстана. Машину с арбузами отправили на родину.

Таможенный союз (ТС) трех стран окончательно вступил в свое действие.

- В июле 2010 года вступил в силу Таможенный кодекс ТС (ТК ТС), а в июле 2011 года отменен контроль на внутренних границах ТС, - пояснили нам в Оренбургской таможне. - Таким образом, термин «единая таможенная территория» практически полностью будет отвечать своему содержанию. Прошел почти год. Сегодня можно сказать, что Таможенный союз состоялся де-юре и де-факто, став реальным интеграционным объединением. По большинству вопросов действуют соглашения, уточняющие некоторые положения ТК ТС по отдельным категориям товаров, особенностям таможенных операций и др., действуют единые ставки ввозных таможенных пошлин. Накоплен опыт взаимодействия между таможенными службами трех стран как в рамках подготовки материалов для Комиссии Таможенного союза, так и в рамках решения оперативно-управленческих вопросов.

По мнению как самих таможенников, так и участников внешнеэкономической деятельности, процесс пересечения российско-казахстанской границы сегодня действительно стал проще, что создает дополнительные стимулы для развития внешней торговли регионов России и Казахстана. Прежде всего потому, что российские товары либо товары третьих стран, уже прошедшие таможенный контроль на внешнем периметре Таможенного союза, по территории союза перемещаются свободно, теперь в пунктах пропуска на российско-казахстанской границе проводится лишь пограничный контроль.

- Порядок пересечения границы с Казахстаном действительно упростился, - говорит Еркен Кулумжанов, директор ООО «Илецк Трейд» (предприятие занимается организацией международной оптовой торговли продуктами питания с Республикой Казахстан). - Сейчас наши автомобили проходят только пограничный контроль. Машина пересекает границу гораздо быстрее, не останавливаясь на проверку сотрудниками ветеринарного, фитосанитарного и таможенного контроля, как это было ранее. Пограничники лишь проверяют наличие и соответствие документов на перевозимый груз. Но при подозрении на нарушения они имеют право открыть автомобиль и провести детальный осмотр. У добросовестных предпринимателей, как правило, проблем не возникает. Кроме того, водители стали менее капризными и нервными.

20 минут вместо 2 часов

Небольшая историческая справка: в 1991 году после распада Советского Союза на государственной границе России были установлены таможенные посты. Этот процесс шел по временной схеме: создаваемые в спешном порядке для обеспечения экономической безопасности страны посты предполагалось в дальнейшем благоустроить и сформировать всю необходимую инфраструктуру для

организации всех видов контроля пересекающих границу граждан и транспорта. На постах начали работу российские таможенные службы, пограничники же до 1999 года продолжали охранять рубежи СНГ.

Как известно, нет ничего более постоянного, чем временное. Пункты пропуска на территории Оренбургской области, состоящие из нескольких зданий и вагончиков, ангаров для транспорта с низкой пропускной способностью, работают в таком виде до сих пор. Лишь в феврале 2011 года в Первомайском районе был введен в эксплуатацию соответствующий современным требованиям многосторонний автомобильный пункт пропуска «Маштаково», находящийся в ведении Самарской таможни. На его территории расположен автовокзал, боксы углубленного досмотра, помещения для сотрудников контрольных органов, кинологической службы и осуществления весового контроля, стоянка для временно задержанного грузового и легкового транспорта. Благодаря современной инфраструктуре пропускная способность пункта сегодня – 1000 автомобилей в сутки. Остальные же пункты пропуска работают на наследстве, доставшемся с начала 90-х годов.

С 1 июля этого года с таможенных постов области все оборудование для проведения различных видов государственного контроля (транспортного, таможенного, санитарно-карантинного, ветеринарного и фитосанитарного) вывезено. Продолжают свою работу лишь сотрудники Пограничного управления ФСБ России по Оренбургской области.

- В наши функции, как и прежде, входит проведение пограничного контроля на государственной границе Российской Федерации, - говорит официальный представитель Пограничного управления ФСБ России по Оренбургской области полковник Олег Гурин. - Вступление в силу Таможенного союза не говорит о том, что теперь можно свободно пересекать границу вне установленных пунктов пропуска. Наших обязанностей по обеспечению безопасности на государственной границе РФ никто не отменял. Поэтому мы проводим контроль с целью недопущения проникновения на территорию России запрещенных товаров и лиц, которым по определенным причинам закрыт въезд в РФ или ограничен выезд из страны. Если Россия, Казахстан и Белоруссия стремятся к цивилизованным взаимоотношениям в рамках Таможенного союза, все предприниматели – участники внешнеэкономической деятельности - должны понимать необходимость контроля и свою ответственность за нарушение правил пересечения государственной границы.

Время, в течение которого сегодня грузовой автотранспорт с товаром проходит контроль в пунктах пропуска, по свидетельствам самих перевозчиков, реально не превышает 20-25 минут. Если ранее машины стояли в длинной очереди при прохождении всех видов контроля в течение двух и более часов, в настоящее время пограничники проверяют документы граждан, транспортных средств и грузов в оперативном порядке.

- Сегодня наш контроль на границе предполагает проверку документов, - продолжает Олег Гурин. – Водитель грузового транспорта обязан предъявить пограничнику не только свои документы, но и документы на перевозимый им груз, а в обязанности пограничника входит проверка их соответствия фактически перевозимому товару. То есть пограничник имеет полное право осмотреть автомобиль, вскрыть коробки с нарушенной заводской упаковкой, чтобы убедиться, что водитель перевозит именно тот товар, который указан в товарной накладной. В свою очередь хозяин груза обязан обеспечить внутри кузова грузового транспорта технологические проходы, чтобы пограничник мог свободно пройти и осмотреть весь автомобиль. Кроме того, вскрытие даже опломбированных автомобилей и их досмотр проводится, если имеется подозрение на перевозку запрещенных товаров, нелегальных мигрантов и другие нарушения. В этом случае слаженно взаимодействуют работники пограничной службы и других правоохранительных органов.

Нормативы строго устанавливают срок проведения пограничного контроля: на проверку документов одного физического лица должно уходить не более 3 минут, осмотр легкового автомобиля – до 15 минут, грузового транспорта – до 20 минут. При этом, как говорят сами пограничники, эти сроки в реальности меньше. Например, легковую машину могут отпустить через 3-5 минут, чтобы не создавать очередь. Срок проверки рейсовых пассажирских автобусов зависит от количества пассажиров.

Несмотря на то, что на пунктах пропуска работает только один контрольный орган, вследствие чего сократилось время пересечения границы, неудовлетворенные их работой люди есть. Простой на границе по-прежнему вызывает недовольство не только самих водителей, но и предпринимателей.

В случаях, если пограничник допустил некорректное отношение в ходе проверки, можно обратиться с жалобой. Непосредственно на границе водитель может вызвать старшего смены, а в дневное время - командира подразделения. Если ситуация не будет решена на месте, пресс-служба Пограничного управления ФСБ России по Оренбургской области рекомендует обращаться по «телефону доверия» в г. Оренбурге 74-40-20 либо по электронной почте по адресу POGRANICHNIKORENBURG@yandex.ru. Но предупреждают: сообщать о противоправных действиях пограничников, проявлениях хамства и превышения служебных полномочий нужно, имея только достоверные данные. Уголовный кодекс РФ по статье «Клевета» предполагает уголовную ответственность.

В то же время в жалобах нужно быть реалистами. Во-первых, работа пограничников после всех изменений усложнилась. Если раньше проверка проводилась совместными усилиями всех контрольных органов, сегодня пограничник делает все сам, проверяя основания для перемещения через границу различных грузов и товаров (в том числе такие специальные документы, как фитосанитарный, карантинный сертификаты и др.), поэтому очень многое зависит от его подготовленности. Во-вторых, пропускная способность пунктов пропуска осталась прежней: одновременно на его территории пограничники могут оформлять лишь один легковой, один грузовой автомобили и один рейсовый автобус. Но это уже вопрос инфраструктуры, которая на нашей границе оставляет желать лучшего.

В свою очередь Виктор Доценко, директор Оренбургского филиала ФГКУ «Росгранстрой», считает, что инфраструктура, созданная на пунктах пропуска, справляется с ежедневной нагрузкой:

- Все автомобильные пункты пропуска, расположенные на территории Оренбургской области, обеспечены всем необходимым для комфортной работы контрольных органов и пересекающих гра-

ницу граждан: отоплением, освещением, водоснабжением, канализацией, аварийными системами энергообеспечения и пр. Пропускная способность достаточна для сегодняшней ежедневной нагрузки. Конечно, по выходным и праздничным дням бывают пиковые нагрузки, образуются очереди, но пока необходимости и возможностей строительства пунктов пропуска для таких нагрузок мы не видим. Уже сегодня работает современный пункт пропуска «Маштаково», а до конца года мы надеемся ввести в эксплуатацию такой же пункт в Илеке.

Статотчет вместо декларации

Участников внешнеэкономической деятельности сегодня волнует не только порядок пересечения государственной границы, который, по их же данным, действительно стал проще. Изменения произошли и в порядке оформления документов. Практически все предприниматели говорят: документооборота меньше не стало, появились даже новые виды отчетности.

- После создания Таможенного союза мы перестали оформлять грузовую таможенную декларацию и сертификат происхождения по форме СТ-1, - поясняет Юрий Горбанев, менеджер отдела сбыта ООО ОТП «Спектр». – Все остальные документы на товар мы оформляем также, так как они проходят проверку при пересечении границы. Однако теперь до 10 числа каждого месяца, следующего за месяцем, в котором была произведена отгрузка, мы сдаем статистическую отчетность в местные таможенные органы и в Федеральную службу государственной статистики, поэтому работы в чем-то даже прибавилось.

Как пояснил Еркен Кулумжанов, директор ООО «Илецк Трейд», отчетность носит не столько контрольный, сколько статистический характер:

- Эта отчетность необходима для того, чтобы вести учет товарооборота наших стран, а не для того, чтобы лишний раз проконтролировать предпринимателя и наказать. Ранее при отправке каждого груза мы заполняли грузовую таможенную декларацию (ГТД), но это более серьезный документ, который жестче контролировался. Если ГТД неправильно оформлена, товар мог вообще не пройти границу. Сейчас подготовка отчетности занимает не более одного дня.

Несмотря на то, что сотрудники таможенных органов не работают в пунктах пропуска на границе, работы у таможенников не убавилось. Полноценный таможенный контроль сохранился в воздушных пунктах пропуска – в аэропортах Оренбурга и Орска. Также оренбургские таможенники осуществляют контроль транспортных средств, место назначения которых находится на территории Оренбургской области. Прибывшие автомобили вскрываются в присутствии таможенников и представителей соответствующих государственных контрольных органов.

Сегодня большинство экспертов убеждено в том, что отсутствие таможенного контроля стало благоприятным изменением для всех участников внешнеэкономической деятельности. Однако многие высказывают и определенные опасения. Уже сейчас Казахстан, напрямую граничащий с мировой фабрикой контрафакта, наводнен китайскими товарами, ранее ввезенными на территорию республики. Упрощение процедуры пересечения границы может стать поводом для беспрепятственного их перемещения в Россию. Есть данные, что с 1 июля поток людей, пересекающих российско-казахстанскую границу, уже увеличился на 20 %. Кроме того, немало претензий и к таможенному посту «Хоргос», через который проходит основной поток китайского импорта. Неоднократно пост был связан с серьезными коррупционными делами, арестовывались должностные лица, в том числе и высокого ранга. Поэтому опасность бесконтрольного ввоза в Россию запрещенных товаров, в том числе контрафакта из Китая, сохраняется, на что пристальное внимание обращают сотрудники всех правоохранительных органов не только России, но и Казахстана.

Гульдар Хасанова.

Для справки

За первое полугодие 2011 года сотрудниками Пограничного управления ФСБ России по Оренбургской области в пунктах пропуска через границу пропущено более 320 тысяч транспортных средств и более 1,8 млн граждан. Оренбургскими пограничниками было задержано около 350 нарушителей границы и около 1100 нарушителей пограничного режима, задержано более 16 единиц огнестрельного и травматического оружия, более 140 единиц боеприпасов, контрабандных товаров и грузов (с учетом задержанных в конце 2010 года и оцененных уже в 2011 году) на сумму более 60 млн рублей, изъято из оборота около 1 кг наркотических средств. В первом квартале 2011 года возбуждено более 70 уголовных дел, а всего за полгода наложено административных взысканий на сумму свыше 1,3 млн рублей.

Как отмечает пресс-служба Пограничного управления ФСБ России по Оренбургской области в официальном пресс-релизе, вступивший в действие Таможенный союз России, Казахстана, Белоруссии, деятельность трансграничных преступных групп, промышляющих контрабандой, не остановил.

Так, в последних числах марта имели место случаи сброса контрабандных товаров китайского производства из поездов, следующих из-за границы, а также незаконного перемещения через государственную границу товаров и грузов в обход установленных пунктов пропуска. Несмотря на плохие дорожные условия, снеготаяние и распутицу, контрабандисты пытались ввезти в Россию товары и грузы сомнительного качества, используя санно-гужевые повозки.

На участке пограничного отдела в г. Соль-Илецке вблизи населенного пункта Ветлянка (Соль-Илецкий район) после прохождения пассажирского поезда сообщением «Москва - Алматы» пограничным нарядом вдоль железнодорожного полотна были обнаружены следы от сброшенных с поезда сумок. В ходе осмотра местности недалеко от места происшествия был задержан автомобиль УАЗ, груженый пятью сумками с товарами народного потребления, предположительно сброшенными из проходящего поезда, общим весом около 600 кг. В машине, помимо водителя, находились четыре гражданина России, владелец автомобиля - житель Акбулакского района.

А в Илекском районе сотрудниками пограничного отделения в с. Озерки, недалеко от места пересечения границы, жителями приграничных территорий «Озерки - Шоктыбай» были обнаружены следы санно-гужевой повозки, ведущие от государственной границы (от реки Илек) на территорию Российской Федерации. В ходе изучения следов был зафиксирован факт перегруза шести сумок с товарами народного потребления весом около 200 кг. Установлен и задержан владелец груза, им оказался гражданин России, житель Илекского района. После проведенного разбирательства илекчанин привлечен к административной ответственности в виде штрафа на сумму 4 000 рублей. Задержанные товары были переданы представителям Федеральной таможенной службы.

ДАЙ ПОРУЛИТЬ! - НЕ ПОЖАЛЕЕШЬ!

АФМ

www.afmg.ru

УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ ООО “АФМ” | На рынке доверительного управления с 1994 года

Индивидуальное доверительное управление

ПРЕИМУЩЕСТВА:

1. Активы не “смешиваются”, для каждого клиента открывается отдельный брокерский счет.
2. Активы, входящие в состав портфеля, подбираются для каждого клиента индивидуально.
3. Конфиденциальность совершаемых операций.
4. Зависимость дохода управляющего от дохода клиента.
5. Контроль со стороны государства в лице Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР) России за соблюдением ФЗ № 39-ФЗ “О рынке ценных бумаг” от 22.04.1996 г.

ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРА:

- Минимальный порог инвестирования - от 1 000 000 рублей.
- Рекомендуемый срок инвестирования - от 1 года.
- Клиент сохраняет право собственности на переданные в управление активы.
- Клиент получает весь доход, полученный в результате управления активами, за вычетом вознаграждения управляющего, расходов по управлению и суммы налога на доход.

(3532) 37-57-57 | inbox@afmg.ru

Лицензия на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами № 056-11324-001000, выдана ФСФР России 03.06.2008 г.

Бюджет области перешагнул экватор

Министр финансов области Татьяна Мошкова сообщила, что достигнутые показатели социально-экономического развития области за первое полугодие текущего года позволили обеспечить поступление доходов в консолидированный бюджет области в сумме 38,8 млрд рублей, в областной – 31,1 млрд рублей, исполнение к бюджетным назначениям составило 54,8 и 56,2 процента соответственно.

Налоговых и неналоговых доходов в консолидированный бюджет области поступило в сумме 30,3 млрд рублей, что больше поступлений аналогичного периода прошлого года на 4,9 млрд рублей. В структуре налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета области наибольший удельный вес занимают налог на прибыль организаций – 44,2 процента и налог на доходы физических лиц – 25,3 процента.

Акцизов по подакцизным товарам в целом поступило в бюджет в сумме 1,8 млрд рублей, что составляет 42,5 процента к бюджетным назначениям. Низкое исполнение бюджетных назначений по акцизам на пиво (36,9 процента) и акцизам на алкогольную продукцию с объемной долей спирта этилового свыше 25 процентов (40,1 процента) связано, по мнению Татьяны Мошковой, с низкой реализацией подакцизной продукции.

Резервом увеличения поступления налоговых и неналоговых доходов в бюджет области является наличие недоимки, объем которой по состоянию на 1 июля 2011 года составил 1,6 млрд рублей.

Безвозмездные поступления в консолидированный бюджет области из федерального бюджета за 6 месяцев текущего года составили 7,0 млрд рублей.

Доходы от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности сложились в сумме 1,6 млрд рублей.

Консолидированный бюджет области по расходам исполнен в сумме 30,8 млрд рублей, расходы из областного бюджета произведены в сумме 24,4 млрд рублей.

Как отметила министр, отчетные данные текущего года подтверждают социальную направленность консолидированного бюджета области. Она обусловлена сохранением значительной доли расходов на образование, культуру, спорт, социальную политику. Объем таких расходов в целом по консолидированному бюджету области в 1-м полугодии текущего года составил 22,9 млрд рублей и по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос на сумму более 1,4 млрд рублей. При этом расходы увеличились по всем отраслям социальной сферы.

Как отметила Татьяна Мошкова, несмотря на то, что бюджет Оренбургской области имеет социальную направленность, при этом сохраняется и поддержка ряда отраслей экономики.

Поддержка организаций агропромышленного комплекса осуществляется в основном в рамках областной целевой программы «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Оренбургской области». Расходы из консолидированного бюджета области на сельское хозяйство в первом полугодии текущего года составили 1,5 млрд рублей, или 53,9 процента от годовых назначений.

В дорожную отрасль уже вложено около 1,0 млрд рублей из средств областного бюджета. В областном бюджете на текущий год предусмотрена субсидия в сумме 700,0 млн рублей бюджетам муниципальных образований на проведение капитального и текущего ремонта улично-дорожной сети (финансирование данных расходов будет осуществляться во втором полугодии).

По состоянию на 01.07.2011 года расходы по разделу «Национальная экономика» в целом по консолидированному бюджету области составили 3,4 млрд рублей при плановых годовых назначениях 8,9 млрд рублей.

Объем межбюджетных трансфертов из областного бюджета, переданных бюджетам муниципальных образований, по состоянию на 1 июля текущего года составил 11,0 млрд рублей. Доля межбюджетных трансфертов в общем объеме расходов областного бюджета составила 45,2 процента.

В заключение министр финансов сказала, что объем финансирования расходов во втором полугодии текущего года будет увеличиваться. Это обусловлено сезонным характером деятельности. Необходимо будет продолжить выплату отпускных работникам бюджетной сферы, оплачивать проведенные ремонтные работы на объектах социальной сферы. В это же время увеличиваются и объемы строительных работ. Но по-прежнему денежные выплаты будут производиться в первоочередном порядке.

Опыт «Сельского дома» интересен и другим регионам России

2 августа на областном семинаре в п. Саракташе обсудили вопросы, связанные со строительством социального жилья. В совещании приняли участие представители Союза строителей Оренбургской области, муниципальных образований области и строительных компаний г.Санкт-Петербурга, Ярославской, Челябинской и Свердловской областей, а также Якутии и Республики Казахстан.

- Жилищный вопрос был и остается одним из самых серьезных, особенно остро он стоит на селе, – заметил Сергей Домников. – Десять лет работы ОАО «Сельский дом» наглядно продемонстрировали, что был выбран верный путь решения жилищной проблемы на селе. За годы реализации программы в эксплуатацию сдано более 12 тысяч усадебных домов, 1 127,7 тыс. кв. метров.

Относительно невысокие льготные условия кредитования сделали программу доступной для молодых семьей и специалистов, что, в свою очередь, способствует их закреплению на селе.

Также министр подчеркнул, что на недавнем совещании по развитию малоэтажного строительства в РФ под председательством премьера РФ Владимира Путина опыт «Сельского дома» в предоставлении товарного кредита был отмечен в числе передовых и рекомендован для внедрения другим регионам России.

Напомним, что в 2011 г. планируется ввести 1 700 домов. За шесть месяцев 2011 г. введено в эксплуатацию 460 домов (общая площадь 41 506 тыс. кв. метров).

Взятки в России растут

По данным Главного управления экономической безопасности, средний размер взятки в России вырос по сравнению с прошлым годом более чем в 6,5 раз и достиг 293 тыс. рублей. Самыми коррупционными местами остаются вузы, военкоматы, детсады.

В пятницу были опубликованы результаты оперативно-служебной деятельности Главного управления экономической безопасности (ГУЭБ) МВД РФ, которая проводилась в первом полугодии 2011 года.

Итоги показали, что средний размер взятки и коммерческого подкупа в России в первом полугодии 2010 года достиг 293 тыс. рублей, сообщает Главное управление экономической безопасности (ГУЭБ) МВД РФ.

«Средний размер взятки и коммерческого подкупа по выявленным преступлениям возрос почти до 293 тыс. рублей, а по преступлениям, выявленным непосредственно сотрудниками ГУЭБ, превысил почти в 10 раз общероссийский показатель и составил порядка 2,8 млн рублей», – говорится в сообщении ГУЭБ МВД РФ.

По словам начальника ГУЭБиПК МВД России генерала-майора полиции Дениса Сугробова, 73% от общего количества выявленных преступлений относятся к категории тяжких и особо тяжких. Из них основными видами преступлений стали мошенничество, незаконное предпринимательство, легализация денежных средств или иного имущества, приобретенного лицом в результате совершения им преступления.

Причем количество выявленных «преступлений в крупном и особо крупном размере на треть превысило результаты аналогичного периода прошлого года и составило 6,5 тыс.».

Так, в результате оперативно-профилактического мероприятия «Алкоголь-Табак», проведенного органами внутренних дел в апреле – мае текущего года, пресечена деятельность 71 подпольного цеха. Из незаконного оборота изъято свыше 1 млн литров этилового спирта, свыше 50 тыс. литров денатурированного спирта (продукции на его основе), 1,8 млн литров готовой алкогольной продукции, в том числе 108,8 тыс. литров – опасной для жизни и здоровья граждан.

Оперативно-профилактические мероприятия «Образование-2011», которые начались в мае этого года, уже принесли плоды. Так, с мая по июнь было выявлено 527 преступлений.

В частности, был задержан при получении взятки в размере 110 тыс. рублей проректор по учебной работе Государственной классической академии имени Маймонида. Установлено, что подозреваемый вымогал у студентки пятого курса факультета философии и юриспруденции 50 тыс. рублей за закрытие сессии и 60 тыс. рублей за прием госэкзаменов. Профессор был задержан в рабочем кабинете с поличным, после чего дал чистосердечное признание. Кроме того, в ряде регионов установлены факты противоправных действий при проведении ЕГЭ.

Отметим, что по сравнению с первым полугодием прошлого года размер взяток вырос в 6,6 раза. Тогда средний размер взятки и коммерческого подкупа по выявленным правоохранительными органами преступлениям составил свыше 44 тыс. рублей. Причем в 2011 году примерно на 9 % выросла доля тяжких и особо тяжких преступлений. Так, в прошлом году этот показатель составлял 64,1 %, а в 2011 году – уже 73 %. К слову, увеличение размеров взяток не идет ни в какое сравнение с темпами роста инфляции. Так, в первом полугодии 2010 года уровень инфляции составил 4,4 %, а в этом году – 5 %.

Напомним также, что в июне Минэкономразвития опубликовало первое официальное исследование по рынку коррупции в стране. Анализ проводился на основе результата соцопросов граждан. Правда, в исследовании рассматривались только бытовые взятки. Подсчитано, что средний размер бытовой взятки в России за последние пять лет вырос более чем в два раза и составил в 2010 году 5285 рублей против 2780 рублей в 2005 году. Для сравнения – в 2001 году средний размер взятки составил 1817 рублей.

С 2005 года сократилось количество людей, которые не знают, как давать взятки, – с 24 % до 9 % опрошенных. Доля же тех, кто не дает взяток принципиально, выросла за пять лет в рамках статистической погрешности – всего на 3 %, до 23 %. Всего лишь 1 % боятся давать взятки из-за наказания.

Минэкономразвития оценило и общий объем рынка бытовой коррупции, в 2010 году он составил 164 млрд рублей, увеличившись за пять лет на 35 млрд рублей.

Был также составлен рейтинг коррупционности по сферам. Так, на первом месте по взяточничеству стоят вузы, затем ГИБДД, призыв в армию, детсады, рынок труда.

Кстати, в июле Следственный комитет России по Москве завел уголовное дело против начальника отделения ГИБДД в Москве Олега Осипова по обвинению в получении взятки. Следствие обвинило его в получении 250 тыс. рублей за помощь в выдаче «красивого» номера для автомобиля.

Бернд Гуральчик, генеральный директор Media-Saturn Russia:

«Открытие магазина состоится в традициях Media Markt – в полночь со среды на четверг. И это будет большое шоу!»

В ближайшее время в Оренбурге откроется магазин одной из крупнейших европейских сетей по торговле электроникой и бытовой техникой.

- Чем привлек вашу компанию Оренбург? Какие Вы видите здесь перспективы? Как, на Ваш взгляд, изменится розничный рынок электроники и бытовой техники с приходом вашей компании в Оренбуржье? Что от этого выиграет потребитель?

- Развитие компании Media-Saturn Russia, объединяющей в России немецкие сети по продаже электроники и бытовой техники Media Markt и Saturn, напрямую зависит от темпов ввода в эксплуатацию новых торговых площадей, освоение же регионов для нас – важнейшее направление работы в средне- и долгосрочной перспективе.

Оренбург очень интересный город в этом плане. Согласно нашим наблюдениям, город растет и развивается, есть несколько активно застраивающихся районов, при этом Оренбург насчитывает более полумиллиона жителей. Важно отметить, что экспансия нашей компании направлена не только на города-миллионники, но и на города с населением более 500 тыс. человек. Так, например, наши магазины уже есть в Липецке, Воронеже и Тольятти. Причем в Воронеже у нас представлен как Media Markt, так и Saturn.

Что касается локальных потребительских предпочтений, согласно нашим оценкам, в Оренбурге на первом месте по популярности телевизоры, затем идут компьютеры и крупная бытовая техника. Наряду с этим отмечен рост продаж встраиваемой техники. Учитывая это, мы намерены создать для горожан достойные условия для выбора техники и электроники, а также получения качественного сервиса.

В этом нам поможет наша уникальная для сегмента БТиЭ бизнес-концепция – децентрализованная организационная структура, позволяющая более оперативно реагировать на все изменения спроса и конкурентной среды в каждом регионе присутствия сетей. Проследить эту специфику можно с позиции любого сотрудника, например, директора, в задачу которого входит развитие магазина. Директор по сути является руководителем отдельного локального бизнеса. Речь идет о предпринимателе, отвечающем за автономный бизнес, а не об администраторе, надзирающем за поступлением товаров и выполняющем указания центрального офиса, как обычно принято в других сетях. Далее децентрализация «опускается» на следующий уровень: например, руководитель отдела сам решает, что именно и в каком количестве надо закупить в данный период времени, как усилить продажи определенных товарных групп, в том числе и вопросы по стоимости товара.

Еще одно наше преимущество перед локальными конкурентами – самый большой выбор товаров в городе, причем не только по количеству представленных брендов, но и по полноте модельного ряда в соответствующей товарной категории. Благодаря своему формату мегамагазина в Media Markt обычно представлено более 45 тыс. наименований различных товаров. В том числе мы один из первых местных магазинов бытовой техники и электроники, кто предлагает нашим клиентам, например, услуги фотопечати. Кроме того, я уверен, что ни у кого в Оренбурге нет такого выбора ноутбуков – наша линейка насчитывает около 180 позиций, также у нас особенный отдел лицензионных игр, музыки и кино – в среднем около 6 тыс. наименований.

- Почему первый магазин Media Markt должен открыться именно в ТРК «Гулливер»?

- При выборе торгового центра для нас важны несколько факторов. В первую очередь, это наличие необходимого количества площадей. Согласно нашей концепции магазинов, нам требуются минимум 3-6 тыс. кв. м торговой площади. ТРК «Гулливер» общей площадью более 70 тыс. кв. м как нельзя лучше подошел нам в этом отношении. Кроме того, на данный момент ТРК «Гулливер» является одним из самых современных и интересных проектов Оренбурга. Первая очередь торгового центра, которая функционирует с 2007 года, уже доказала это как нельзя лучше. Сейчас ТРК «Гулливер» ежедневно посещают более 8,5 тыс. человек, а с открытием второй очереди, в которой и будет представлен наш Media Markt, трафик покупателей значительно увеличится.

- Насколько сегодня серьезна конкуренция в сегменте розничных продаж электроники и бытовой техники в нашем городе?

- В настоящий момент в Оренбурге присутствуют все основные

федеральные сети по продаже электроники и бытовой техники. Тем не менее магазинов, подобных нашему, ни по площади (торговая площадь Media Markt Оренбург – 3,9 тыс. кв. м), ни по ассортименту в городе просто нет. Вместе с тем в Оренбурге все еще слабо развит ассортимент многих товарных групп и замедлен процесс поступления новинок. Вот почему мы так многого ждем от этого магазина и рассчитываем, что он коренным образом изменит сложившуюся ситуацию.

- За счет чего вы планируете завоевать рынок? Какую долю рынка вы себе отводите через год? Что принципиально нового вы готовы предложить оренбургскому потребителю?

- Во-первых, в развитии сети Media Markt мы придерживаемся западной концепции ведения бизнеса. Например, мы постоянно анализируем то, что происходит с нашим бизнесом благодаря системе глобальной отчетности. Сегодня статистика решает очень многое как на уровне региона, так и на уровне конкретного магазина или даже артикула товара. При этом каждый работник не просто продает товар, а подходит к своим обязанностям стратегически, благодаря чему развивается в разы быстрее и повышает свои предпринимательские способности. В Media Markt сотрудники действуют не по схеме «иди туда, возьми то», а полноценно участвуют в бизнес-процессе и сами принимают решения. Кроме того, хочу также добавить, что у нас все основные бизнес-процессы прописаны и за каждым из них лежит более чем 30-летний европейский опыт работы в рознице (никто из конкурентов не может похвастаться таким опытом за плечами!). Будь то подход к презентации товара или принципам оформления магазина, организации торгового процесса или формирование ассортимента товаров и цен, взаимоотношения с производителями и управление товаром, маркетинг, сервисное обслуживание и так далее.

Уже сейчас можно говорить о том, что оренбуржцам будет предложен широчайший ассортимент – около 45 тыс. наименований товаров с открытой концептуальной выкладкой, т. е. все товары можно потрогать, пощупать, подержать в руках. Мы также готовы представить в Оренбурге интересные пакетные предложения услуг Power Service по доставке, установке, настройке техники. Кроме того, в нашем магазине эксклюзивно представлена вся линейка высококачественных швейцарских кофейных систем Cremesso от эксперта в области кофе с более чем 50-летним стажем компании Delica.

Также в успехе Media Markt в Оренбурге мы не сомневаемся благодаря директору магазина, которым стала Оксана Засыпкина, человек с огромным опытом работы – более 13 лет в сфере продаж бытовой техники и электроники. Интересный факт – это уже десятая женщина - директор магазина в нашей сети в России, где представлен 31 мегамагазин Media Markt!

- Будут ли у оренбургского Media Markt какие-то отличия от московских магазинов (цена, ассортимент, программы лояльности, маркетинговые программы и т. д.)?

- Несмотря на общие для всех стандарты качества обслуживания клиентов, принципы оформления торговых площадей и единую стилистику во внешней коммуникации все наши магазины отличаются друг от друга ассортиментом, стоимостью товаров, а также специальными акциями, сформированными с учетом локальной специфики спроса и конъюнктуры рынка. Благодаря децентрализованной организационной структуре руководители магазинов могут принимать решения в области персонала, маркетинга, цен и ассортимента самостоятельно.

Открытие магазина состоится в традициях Media Markt – в полночь со среды на четверг – и обязательно с супервыгодным ценовым предложением на многие товарные позиции. Кроме того, все открытия наших магазинов – это большой праздник для жителей города, обязательно с развлекательной программой: живая музыка, девушки go-go, боди-арт, баварки, воздушный шар и т. п. Наших гостей на этот раз в рамках открытия ждет диско-party.

Что касается программ лояльности, то Media Markt Оренбург будет предлагать услугу по бесплатной доставке товаров многодетным семьям, инвалидам 1-й группы и участникам ВОВ.

- Что Вы можете рассказать про бренды, их качество и систему гарантийного обслуживания, продаваемые под эгидой Media Markt? Есть ли среди них уникальные для оренбургского рынка?

- В оренбургском Media Markt будут представлены традиционные для нашей компании бренды: от бюджетных до премиум. Что же касается гарантийного обслуживания, то оно происходит по налаженной внутренней схеме и покупатель всегда может обратиться в магазин для решения своих проблем.

Кто заполнит деньгами «Долину»?

15-17 июня, в дни работы Санкт-Петербургского экономического форума, на базе курорта «Игора» (Ленинградская область) прошел первый Объединенный международный конгресс по зимним видам спорта. В рамках конгресса состоялась обширная деловая программа, посещение спортивных объектов, награждение лучших объектов России для занятий зимними видами спорта.

Основной целью международного конгресса явилось создание эффективной площадки взаимодействия всех участников отрасли для развития материально-технической базы зимних видов спорта в преддверии проведения зимних Олимпийских игр в Сочи в 2014 году, ознакомление с новыми технологиями, инновациями и методиками, обмен опытом в области управления и маркетинга. В церемонии награждения принял участие оренбургский горнолыжный курорт «Долина»- «Русская горнолыжная школа-Кувандык» (г. Кувандык), который завоевал главный приз «Самый безопасный курорт РФ».

Это уже далеко не первая награда горнолыжного курорта «Долина». В 2009 году ГЛК получил награду за «Лучшее транспортное обслуживание», а в 2010 году в номинации «Лучшая служба проката».

Как сообщил нам Андрей Чеботарев, директор ГЛК, на конгрессе прошли положительные переговоры с генеральным секретарем ФГССР (Федерация горнолыжного спорта и сноуборда России) Курашовым А. Н. по вопросу создания на ГЛК «Долина» регионального центра подготовки сборных олимпийских команд по сноуборду и горным лыжам РФ. Отмечена необходимость совместной встречи с руководством Оренбургской области.

Удивительно, что, несмотря на столь внушительные награды, состояние ведущей оренбургской горнолыжки у многих любителей этого вида спорта вызывает большие вопросы. Особенно у тех, кто имеет возможность сравнивать с близлежащими курортами Банное и Абзаково. Почему Кувандыкскому курорту не удается достигнуть уровня соседей, и что необходимо для этого сделать, мы попытались выяснить у директора ГЛК «Долина» Андрея Чеботарева.

- Насколько сегодня инфраструктура вокруг горнолыжного курорта соответствует запросам отдыхающих? Кто и что может ее развить? Есть ли для этого инвесторы?

- Сделан генплан развития центра, он прошел публичные слушания и экспертизу. Два раза район на своем сайте вывешивал предложения инвесторам – никто не обратился. Поймите правильно: никакой инвестор не пойдет на голую территорию. Ее надо «нарядить» инженерной инфраструктурой – нужен газ, канализация, понижающие трансформаторы, вода и т. п... У нас есть просчитанные проекты по каждому из этих направлений, но на сегодня нет никаких движений со стороны властей. Надеемся на позитивное отношение губернатора. Хотя, признаюсь честно, я не верю в серьезного частного инвестора: наш бизнес сезонный, оборудование и его содержание дорогое, инвестиции в туризм – «длинные» деньги. Например, на выполнение строительства модуля под лыжную базу и миникотельной на 360 кВт для его обслуживания потребуется около 30 млн рублей. Поэтому надежда – на государство.

- Насколько у областных и районных властей есть понимание необходимости вкладывания средств в «Долину»? Должны ли они оказывать материальную поддержку базе?

- Районные власти позиционируют ГЛК в будущем как одно из градообразующих предприятий города, областные – единственный в своем роде горнолыжный курорт Оренбуржья. Но давайте будем объективны: реальное развитие возможно только из средств Правительства Оренбургской области, поскольку муниципальный район на 80 % - дотационный.

По факту сезонности эксплуатации основных фондов (а они очень дорогие и затратные в содержании) поддержка региональных властей необходима. На сегодняшний день правительством принимается решение о создании областного государственного автономного учреждения с функциями эксплуатирующей организации.

Долгое время развитие ГЛК сдерживалось из-за отсутствия правоустанавливающих документов на землю. В настоящее время администрацией муниципального образования Кувандыкский район сформированы и оформлены земельные участки общей площадью 201,1 га муниципальной собственности.

Разработан генплан усовершенствования курорта, в котором основной упор делается на обустройство склонов. Это и новые подъемники, и всевозможные приспособления для сноуборда - благо ландшафт позволяет сделать их с минимальными затратами. Предусмотрена также широкая инфраструктура с гостиницами разного уровня, кафе, другими рекреационными услугами, такими, как, например, конные прогулки, квадроциклы и прочее. Потребует все это, понятно, огромных капиталовложений.

- А в какой форме Вы видите участие государства в проекте?

- Правительством нашей области в начале этого года тоже было принято решение о создании государственного автономного учреждения министерства молодежной политики, спорта и туризма, — рассказывает Андрей Чеботарев. — И такой опыт уже наработан в Ташле Тюльганского района, СКК «Оренбуржье». Основными обязательствами для нас в этом случае станут содержание госсобственности и выполнение государственного задания, то есть проведение спортивно-массовых мероприятий, учебно-тренировочных сборов, а если построят манеж, спортзалы, то не только для лыжников, но и тех же легкоатлетов, волейболистов, баскетболистов. В форме ГАУ мы позиционируем себя как грамотная эксплуатирующая организация, накопившая огромный опыт в суровых зимних условиях, имеющая специально обученный квалифицированный персонал.

- Давайте объективно: в Кувандыке есть что развивать? Или все осталось на уровне 90-х?

- Что касается технических сооружений, то сегодня на горнолыжном склоне функционирует система снижения склона, одна буксировочная канатная дорога, по которой перевозится 900 человек в час. В этом году, если пройдем главгосэкспертизу, запустим аналогичный механизм на 1200 человек. Кроме того, работают две буксировочные дороги типа «беби-лифт», рассчитанные на 400 человек каждая, и одна канатная дорога в зоне горнолыжного детского сада. Отдельный подъемник предусмотрен для сноутюбинга — так называемых ватрушек — баллонов, на которых отдыхающие скатываются с горы. Основной склон длиной километр также оснащен искусственным освещением. Восемь опор с 6-8 прожекторами каждая позволяют кататься и в вечернее время.

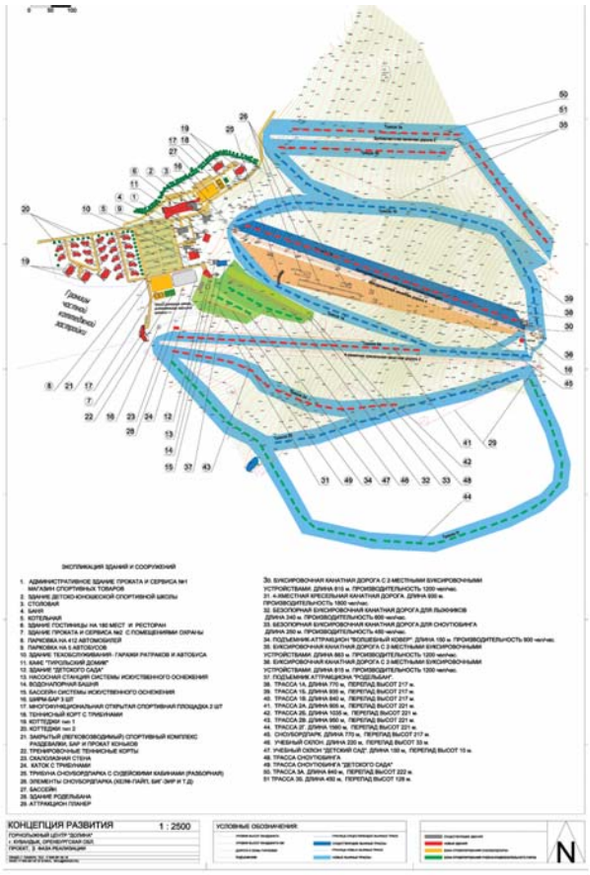
Что касается представленного на поляне сервиса, то к услугам отдыхающих общежитие на 77 мест, столовая на 70 мест и три пункта проката. Условия проживания, конечно, спартанские. «Удобства» одни на блок из четырех комнат, в столовой в обеденный перерыв не пробиться, но, как говорится, чем богаты, тем и рады.

- Несколько лет назад были выделены средства на строительство второго склона в Кувандыке. Он построен, но так и не запущен в эксплуатацию. Почему?

- По «БКД -2» проектно- сметная документация проходит Главгосэкспертизу РФ (поскольку является промышленным опасным объектом). Это процесс долгий, требующий серьезного подхода и средств.

С 2006 года ГЛК «Долина» вступил в новую фазу своего развития в связи с включением его как инвестиционно привлекательного объекта в областные целевые программы «Развитие туризма в Оренбургской области на 2007-2010 годы» и «Развитие физической культуры, спорта и туризма в Оренбургской области на 2006-2010 годы».

Указанными программами на его развитие было предусмотрено выделение из областного бюджета 120 млн рублей (2008-й – 40,0 млн руб, 2009-й - 40,0, 2010-й – 40,0), из которых фактически профинансировано и выполнено работ на сумму 52 918 тыс. рублей. Всего в течение 2001-2010 годов из различных источников финансирования, включая бюджетные средства, на реконструкцию и развитие территории горнолыжного центра «Долина», приобретение оборудования было затрачено 92 миллиона 542 тысячи 397 рублей.



Им занимаются министерство спорта и районные власти. Как только разрешение на эксплуатацию будет получено, склон тут же начнет свою работу.

- Решаема ли в Кувандыке проблема наличия снега, а также ветрозащиты на верхнем участке горы? В целом, какие современные технологии готовы Вы применить на склоне для удобства катающихся?

- Решаема. В целом у нас достаточно мощная и современная система оснежения. Опять же все зависит от стартовой финансовой поддержки, которой практически нет. Ведь сыпем в начале сезона, следовательно, и основные затраты несем тогда же. Берем частные кредиты, пишем «гарантийки» энергетикам об отсрочке платежа. Производство искусственного снега – довольно дорогое удовольствие, к примеру, только в ноябре–декабре прошлого года отдали 1,2 млн рублей за электроэнергию. А ведь есть еще ратраки, ГСМ, зарплата персонала, налоги... Ведь с особыми техническими сооружениями — газовой котельной, буксировочными канатными дорогами — мы являемся промышленно опасным объектом. То есть персонал здесь должен работать квалифицированный, подготовленный. И разбрасываться людьми, приглашая, например, их на работу только зимой, мы не можем. Согласно штатному расписанию сегодня в «Долине» трудятся 43 человека. И на те средства, что мы зарабатываем зимой, платить им достойную зарплату круглый год сложно. К тому же мы являемся полностью хозрасчетным предприятием, то есть самоокупаемым.

- Насколько рентабелен данный вид бизнеса, возможно ли привлечение в него частных инвесторов?

- Без господдержки – однозначно нерентабелен. Вот я сейчас был в Питере на их лучшем курорте «Игора» (хозяева – банк «Россия»), так директор говорит, что ему никто таких задач и не ставит. Хотя возможны и частные инвесторы, пример тому – Банное и Абзаково. Но это флагманы, а за ними стоит мощнейший комбинат! У нас такого инвестора просто нет.

У нас вроде тоже цифры неплохие: за последние 10 лет число посетителей горнолыжного центра выросло с 5 тысяч до более 34 тысяч человек в год, с 1,4 млн рублей до 12,7 млн руб выросла выручка от реализации предоставляемых услуг. Максимальная выручка приходится на выходные дни, в понедельник она падает практически до нуля. Такие цифры не могут служить основой для развития.

Опыт показывает, что развитие того или иного вида спорта (а следовательно и объектов его инфраструктуры) зависит от личных пристрастий первых лиц территории – губернатора и владельцев крупнейших предприятий региона. К сожалению, нашему изданию мало известно о том, катается ли Юрий Берг на горных лыжах (хотя с учетом периодических публичных появлений первых лиц государства в горах быть в стороне от этого вида спорта сегодня не модно). Но мы точно знаем, что председатель Законодательного собрания области Сергей Грачев большой поклонник этого вида спорта. Следовательно, есть надежда, что оренбургская горнолыжка получит должное развитие не только на словах и бумаге, но и на деле.

Для дальнейшего развития и полноценного функционирования туристического центра требуется:

1. Завершить работы по строительству коммунальной инфраструктуры. Сметная стоимость объекта – 41570120 рублей (в ценах IV квартала 2009 года). Из них освоено за 2008-2009 гг. – 7 210 000 рублей. Остаточная стоимость – 34 360120 рублей.

2. Выполнить строительство нового газопровода L-6,5 км от действующего газопровода Ш 159 высокого давления 1 категори д. Тлявгулово. Техническая возможность на подключение нагрузок к действующим сетям выдана ОАО «Оренбургоблгаз» за № 05-08/1155от 29.05.2009 года. Потребность в капвложениях по объекту 6500,0 тыс. рублей., в том числе ПИР - 980 тыс. рублей.

3. Для системы электроснабжения - установка понижающих КТП (400 кВА) по территории согласно генплану.

4. Выполнить строительство модуля под лыжную базу и миникотельной на 360 кВт для его обслуживания - на сумму 30, 0 млн рублей.

5. Завершить строительство и благоустройство (асфальтирование и освещение) автодороги г. Кувандык- ГЛК «Долина» L-7 км.

Проект планировки территории охватывает земельные участки общей площадью 201,2 га, которые в настоящее время оформлены в муниципальную собственность. 64,0 га из них выделены в генеральном плане в качестве объекта для инвестиций. Это участок, который уже сейчас администрация района готова выставить на торги, как целиком, так и отдельными лотами и предоставить потенциальным инвесторам в соответствии с утвержденным генеральным планом при условии сохранения спортивно-туристического назначения данного объекта.

КРЕДИТЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

АК БАРС БАНК

С ВАМИ В ЛЮБЫХ НАЧИНАНИЯХ

Самые сложные задачи решаются в конструктивном диалоге. Сотрудничая с «АК БАРС» Банком, Вы встречаете глубокое понимание проблем, стоящих перед бизнесом. «АК БАРС» Банк ценит стремление к максимальному результату и гордится возможностью работать с Вами.

Оренбургский филиал **ОАО "АК БАРС" БАНК** г. Оренбург, ул. Ленинская, 59, корп. 1
Единая справочная служба в Оренбурге (3532) 305-725
по России 8-800-2005-303 (бесплатный)

www.akbars.ru

ОАО «АК БАРС» БАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ №2590 от 02.09.2002 г.

Сократить нельзя уничтожить

Рекламный рынок Оренбурга застыл в ожидании. Не прошло и года после принятия новой редакции правил распространения наружной рекламы, как городская администрации подготовила их новый проект, который будет рассмотрен на одном из ближайших заседаний городского Совета. Какие изменения ожидают участников рынка – неизвестно. Многие из них убеждены, что ничего хорошего. Кроме того, продолжается процесс перехода от «бесконтрольного» владения рекламными конструкциями к законному праву на их установку и эксплуатацию, заслужить которое можно, лишь приняв участие в торгах. Впрочем, к этому рекламщики готовятся с 2008 года. Торги – инициатива федеральной власти.

В преддверии изменений рекламное сообщество Оренбурга затаилось. Высказывать открыто свое мнение и прогнозы осмеливаются немногие. Кто-то играет в «молчанку» потому, что не хочет раскрывать свои планы, у кого-то этих планов нет вообще, кто-то в спешном порядке пытается переориентировать бизнес, а кто-то просто работает не покладая рук, и зная, что какими бы ни были изменения законодательства о рекламе, бизнес нужно развивать и приспосабливаться к этим условиям. Ведь не зря же они пришли в этот бизнес?

Впрочем, отдельные рекламные агентства действительно открылись случайно. По самым скромным подсчетам, в Оренбурге насчитывается более 60 агентств, большинство из них предлагает практически одинаковый спектр услуг, лишь некоторые пытаются придумать для себя специализацию. Крупных организаций, а значит, профессионалов отрасли, немного. К ним можно отнести тех, кто уже готовится к новой системе распределения рекламных мест в городе, а в предыдущие годы зарабатывали на сдаче в аренду магистральных щитов 3х6. Это «Союз Офис», «Оренкарт», «А4», «Гамма-Холл», «МегаФормат», «Кубик-Рубик» и некоторые другие. Не можем не упомянуть монополиста рекламных перетяжек и светодиодных экранов - рекламную компанию «Любимый город». Думается, что именно специализация на этих видах рекламы позволяет руководству компании спокойно относиться к грядущим изменениям и не опасаться за судьбу городских магистральных щитов. По

крайней мере, такая сытая уверенная позиция объясняет нежелание руководителей обсуждать проблемы рынка в нашем обзоре.

Однако не щитами едиными сыт рекламный рынок. Серьезные игроки в обязательном порядке считают необходимым организацию собственного производства для оказания услуг по изготовлению, монтажу и демонтажу различных видов рекламных конструкций и объектов наружной рекламы, широкоформатной печати, полиграфии и пр. Ориентация на производство позволяет компаниям быть полезными клиентам во всем спектре их рекламной деятельности, а значит, не платить посредникам. Наиболее интенсивным периодом развития в этом смысле стали докризисные 2006-2008 годы, когда рекламодатели были щедрыми, за счет чего рекламные компании осваивали новые технологии (например, неоновую и светодиодную подсветку, объемные буквы и пр.), закупали оборудование, нанимали сотрудников и пр. Кризис убавил аппетиты: рекламодатели урезали бюджеты, стали разборчивее в рекламных носителях и их эффективности, а рекламщики вынуждены были прибегнуть к различным способам оптимизации бизнеса, в том числе сокращению штатов. Однако повального закрытия или разорения на рынке не наблюдалось. Настроенные серьезно игроки пережили это время и уже отмечают постепенное возвращение докризисных настроений клиентов.

- Кризис, безусловно, не прошел мимо рынка наружной рекламы, - говорит Олег Таранец, директор ООО «Центр-Медиа», председатель Гильдии рекламистов ТПП Оренбургской области. – Практически в два раза упали цены, клиенты начали контролировать свои деньги, отслеживать эффективность рекламных вложений. На прежние объемы продаж рынок до сих пор не вернулся, хотя цены уже подросли. Вообще, развиваются агентства, которые делают ставку на свой персонал. Если менеджеры работают, бегают, ищут, то и рекламные носители этой компании не пустуют.

Борьба или оптимизация?

Период экономического кризиса для рекламного рынка Оренбурга совпал с кадровыми перестановками в городской администрации. Новое руководство появилось не только в высшей инстанции городской власти, но и в профильном ведомстве – Управлении по наружной рекламе и художественному оформлению города. Процесс совершенствования, видимо, еще не завершен. Решением Оренбургского городского совета в июне этого года Комитет по градостроительству и архитектуре администрации города Оренбурга, Управление землепользования и развития пригородного хозяйства администрации города Оренбурга и Управление по наружной рекламе и художественному оформлению города были объединены в Департамент градостроительства и земельных отношений администрации города Оренбурга.

Осенью 2010 года за кадровыми изменениями последовали и законодательные. Так, были приняты новые правила распространения наружной рекламы, информации и художественного оформления города Оренбурга, которые внесли изменения в текущую деятельность рекламных агентств. Были введены такие понятия, как паспорт рекламного места и технический паспорт рекламной конструкции, предъявлены четкие требования по безопасности при монтаже, наладке и эксплуатации рекламных конструкций. Так, каждый владелец рекламной конструкции должен определить лицо, ответственное за ее техническое состояние, а при наличии электрооборудования - ответственного за электрохозяйство и его заместителя. К эксплуатации рекламных конструкций могут быть привлечены также специализированные организации, имеющие право выполнять соответствующие виды работ. В то же время, как свидетельствуют сами рекламщики, в администрации не пояснили, к кому обращаться за такими услугами и, вообще, есть ли в Оренбурге подобные специалисты.

Вслед за требованиями технической безопасности рекламных конструкций управление по наружной рекламе начало борьбу с так называемой «незаконкой» - конструкциями, которые установлены в Оренбурге самовольно, без соответствующих разрешительных документов и/или договоров с администрацией города. В общей сложности за последнее время было выявлено и демонтировано около 200 таких конструкций. Всего же, по данным управления по наружной рекламе, в Оренбурге размещено 1026 рекламных магистральных щитов формата 3х6 м. Если владельцы отказываются самостоятельно демонтировать незаконно установленную конструкцию, дело рассматривается в судебном порядке. Как нам сообщили в управлении по наружной рекламе, «уже есть хорошая судебная практика».

- Целью всех наших действий является оптимизация рекламного пространства, - пояснил Владимир Решетов, заместитель главного архитектора г. Оренбурга. – Задачи ликвидировать наружную рекламу мы перед собой не ставим, есть лишь цель привести городскую рекламу в соответствие со стандартами и градостроительными требованиями. Существующая сегодня картина не совсем устраивает горожан и администрацию города. На территории Оренбурга есть места, где наблюда-

ется перенасыщение рекламой - например, участок проспекта Победы от улицы Шевченко до проезда Автоматики, отдельные участки на ул. Чкалова, пр. Гагарина, Нежинском шоссе, ул. Терешковой. Чтобы нормализовать ситуацию, мы провели ревизию всех рекламных конструкций, демонтировали силами собственников и своими силами незаконно установленные объекты. С 2008 года изменилось федеральное законодательство о рекламе, с этого момента размещение наружной рекламы осуществляется только на основании торгов.

В ожидании торгов

На прошедшем 21 июля заседании Гильдии рекламистов в Торгово-промышленной палате Оренбургской области Владимир Решетов объявил не только о подготовке новой редакции правил распространения наружной рекламы. Он также продемонстрировал концепт-проект Загородного шоссе города Оренбурга: в этом документе представлен подробный план размещения рекламных конструкций. В настоящее время документ проходит согласование, а затем, после принятия соответствующего решения городским Советом, будут сформированы лоты, по которым пройдут торги в форме конкурса.

Это означает, что владельцы рекламных конструкций, которые сегодня стоят на Загородном шоссе, узнали о грядущих торгах буквально за месяц до реализации данного решения. Те, кто не успеет принять своевременные меры, могут остаться в интересном положении – с рекламной конструкцией, но без рекламного места. Право использовать рекламное место дается только победителю торгов, остальные конструкции окажутся вне закона, а значит, будут демонтированы.

Однако переход к новой системе распределения рекламных мест рано или поздно должен был начаться, поэтому слишком большим «громом среди ясного неба» решение управления по наружной рекламе для участников рынка не стало. Как пояснил Владимир Решетов, Загородное шоссе стало «пилотным» проектом, потому что это наиболее свободная от рекламы трасса, не обремененная договорами. В дальнейшем плани-

руется составление планов размещения рекламы для улиц Беляевской и Донгузской, а затем для остальных магистралей города. Активно процесс должен пойти в 2012-2013 годах, когда пройдут сроки действия основного количества договоров на право установки и эксплуатации рекламных конструкций на территории города Оренбурга.

- Чтобы этот процесс был незаметен для города, мы ведем его поулично, - поясняет Владимир Решетов. - Разработали проект для одной улицы, утвердили лоты, провели торги, затем начинаем работу по следующей улице. Мы не хотим допустить ситуацию, когда закончатся все договоры и придется демонтировать все рекламные конструкции, оставив людей без работы. Поэтому переход на размещение наружной рекламы на основании торгов будет происходить постепенно.

Как считает Максим Сперанский, представитель рекламной компании «Союз Офис», договоры отнюдь не являются препятствием для реализации требований законодательства:

- Разговоры о планах размещения рекламы начались больше десяти лет назад, - говорит эксперт. – И только сегодня появляется проект такого плана для Загородного шоссе, магистрали, на которой нет ни зданий, ни остановок, ни светофоров, ни пешеходных переходов и пр. По большому счету, для его разработки достаточно одного-двух дней. Поэтому договоры и планы размещения никак не связаны. Пока нет твердого решения, старые договоры будут сменяться новыми. В то же время никто не уведомил владельцев щитов на Загородном шоссе о том, что план размещения разработан. У нас они тоже там стоят. Такое поведение отдельные чиновники администрации города демонстрировали неоднократно: решение принимается, а мы узнаем о нем по факту.

Сегодня к торгам каждый участник рынка относится и готовится по-своему.

- Сейчас владельцы щитов будут вынуждены спешно продавать свои рекламные конструкции, пока они чего-то стоят, - говорит Олег Таранец. – Если ты проиграл торги, то наличие у тебя щита ничего не значит. В то же время нет никаких гарантий, что победителями торгов станут оренбургские рекламные агентства. Участвовать в них могут и федеральные операторы, и крупный бизнес. Очевидно, что их финансовые возможности и региональных агентств несопоставимы. Именно поэтому сейчас рекламному сообществу нужно объединяться. Администрация города в лице Владимира Решетова обратилась к нам с предложением выработать наше видение: как должны проходить конкурсы на установку и эксплуатацию рекламных конструкций и, прежде всего, какими должны быть конкурсные условия, согласно которым будет определяться победитель. Уже в ближайшее время мы представим свои предложения.

По правилам победителем конкурса признаётся участник, предложивший наибольшую цену за право установки и эксплуатации рекламных конструкций и обязательства по выполнению конкурсных условий. Среди них может быть и срок работы на рекламном рынке, штат, участие в социальной жизни города и другие заслуги. Какими будут эти условия в реальности, не знает никто. Уверенность в том, что организаторы конкурсов прислушаются к предложениям рекламщиков, тоже есть не у всех.

В свою очередь Максим Сперанский не прогнозирует серьезных изменений на рекламном рынке Оренбурга:

- Система торгов сегодня волнует нас в меньшей степени, - говорит эксперт. – Того, что придут федералы, опасаемся не больше, чем в любом другом бизнесе. Ведь зашли в оренбургский регион крупные торговые

сети, но мелкие розничные магазины остались. Крупному бизнесу - строителям, нефтяникам, газовикам - не интересен этот бизнес. Мы же не пытаемся покупать скважины или заводы. Это решение принималось на федеральном уровне. Там люди просто сели и подумали, как лучше упорядочить рекламный рынок для государства, не нанося при этом ущерб тем, кто уже работает на этом рынке. Будут торги, мы будем участвовать, то есть приспосабливаться к ситуации так же, как мы делаем это на протяжении последних нескольких лет, ежегодно сталкиваясь с нововведениями местных чиновников. Это как стихийное бедствие – дождь, гроза или жара - обижаться на них бесполезно. Нужно просто работать.

Реклама была, есть и будет

Внедрение новой для Оренбурга системы распределения рекламных конструкций, а также выявление незаконных конструкций неизбежно ведет к сокращению рекламного пространства города, а значит, доходов рекламных агентств. Очевидно, что работники рекламной отрасли этой ситуацией недовольны.

Так, уже принято решение о значительном сокращении рекламного пространства в историческом центре Оренбурга. Планируется замена большеформатных рекламных конструкций на малый формат с площадью информационного поля до 10 кв. м, поэтому будут задействованы второстепенные улицы и периферийные территории, потенциал которых, по мнению чиновников, сегодня не востребован.

- Зачем нужно вести борьбу с рекламой? – недоумевает Максим Сперанский. - Если рекламы в городе много, это означает, что люди работают, что-то производят и покупают. Почему считается, что в Оренбурге много рекламы? По сравнению с чем много? Объективных ответов на эти вопросы мы не слышим.

- Массовая реклама рождает массовый спрос, массовый спрос рождает массовое предложение, производство, рабочие места, - продолжает Олег Таранец. - Как ни крути, экономика зависит от рекламы. Посмотрите на США: все города и улицы завешаны рекламой, и их экономика – одна из сильнейших в мире.

Недоумение рекламщиков, конечно, понятно. Но в то же время никакой истерики, которая наблюдалась, например, в Москве после аналогичных решений, среди них нет. Люди продолжают работать, а рекламодатели размещаться.

- Наружная реклама появилась еще в древности и будет существовать, пока люди будут... выходить на улицу, - говорит Татьяна Филимонова, начальник отдела маркетинга ООО «Оренкарт». - Хотим мы этого или нет, но мы всегда будем замечать все яркое и нестандартное вокруг нас.

Сокращение рекламного пространства неизбежно приведет к появлению новых рекламных конструкций и решений: традиционные двусторонние рекламные щиты уступят место призматронам, брендмауэрные панно на фасадах здания – светодиодным экранам и т. п. На улицах города уже появились перетяжки с нестандартными выносными элементами, которые привлекают внимание, порой даже интригуют, увеличивая эффективность для заказчика. Впрочем, например, московское правительство уже начало борьбу с рекламными перетяжками над проезжей частью городских улиц, приняв соответствующее решение 19 июля. Как объясняют столичные власти, это позволить сохранить архитектурный ансамбль Москвы и улучшить безопасность движения. Опыт показывает, что московские тенденции рано или поздно повторяются в регионах.

Познакомившись с ситуацией на рекламном рынке города Оренбурга, мы поняли: вернуться к ней вновь будет уместно через год. К этому времени пройдут первые конкурсы на право установки и эксплуатации рекламных конструкций, будут известны имена победителей, возможно появятся планы размещения на других улицах города. Кроме того, перейдут в разряд «настоящего» правила распространения наружной рекламы, редакцию которых сегодня с нетерпением ждут рекламщики. Правда, отдельные эксперты не исключают возможности появления еще одной редакции этих правил. Слишком непоследовательными бывают решения городских властей. Несмотря ни на что, реклама в городе развивается и работает. Любой рекламодатель, желающий быть увиденным, услышанным, прочитанным и так далее найдет для этого способ и соответствующий рекламный носитель. Ибо процитируем классику: «Реклама – двигатель торговли».

Гульдар Хасанова.

Путь к финансовой свободе...

Тема инвестиций особенно актуальна в нашей стране, где пока еще низок общий уровень финансовой грамотности. Отсутствие у широкого слоя населения понимания общих принципов работы фондовых рынков, являющихся «кровеносной системой» экономики страны, порождает недоверие к их инструментам и возможностям.

ИНВЕСТИРОВАНИЕ

В принципе, иметь деньги вообще рискованно по двум причинам. Во-первых, можно потерять часть их независимо от способа вложения. Во-вторых, завтра вы можете не купить на ту сумму, которой располагаете, столько же, сколько сегодня, поскольку цены на товары все время растут. Тот, кто копит деньги, пряча их в «кубышке», уходит от первой опасности – от потери части денег, но не сможет уклониться от второй– инфляции. Таким образом, решая, что делать со свободными деньгами, необходимо учесть обе опасности.

Американская пословица гласит: «Деньги в кармане прибыли не приносят – только мнутся». Значит, их нужно пустить в оборот, причем таким образом, чтобы они приносили своему владельцу доход. Такой оборот носит название «инвестирование».

Сейчас тема инвестирования становится все более популярной. Всюду говорят о множестве способов заработать на вложениях собственных средств - от депозитов до валютных рынков.

Но как разобраться во всем этом многообразии финансовых продуктов и как выбрать именно то, что сохранит капитал, а лучше - принесет доход?

Большинство людей, имеющих свободные деньги, обычно помещают их в банк на депозит. Процент по вкладам в среднем составляет от 4 до 10 % годовых, что, конечно, очень немного и далеко не всегда покрывает инфляцию.

Долгое время популярным инвестиционным инструментом выступала недвижимость. Покупка недвижимости в России всегда являлась наиболее стабильным и перспективным вложением средств. Вложить деньги в недвижимость проще простого, а вот продать с выгодой уже сложнее.

Как показывает опыт работы с различными инвестиционными продуктами, сегодня наиболее доходным и перспективным является рынок ценных бумаг (фондовая биржа).

«Фондовая биржа ММВБ» (ФБ ММВБ) – одна из крупнейших универсальных бирж в России, странах СНГ и Восточной Европы. На Фондовой бирже ММВБ ежедневно проходят торги ценными бумагами почти 700 российских компаний (эмитентов), в том числе крупнейших эмитентов – ОАО «Газпром», ОАО «Ростелеком», ОАО «Сбербанк России», ОАО «Лукойл», ОАО «НК «Роснефть» и других, с общей капитализацией порядка 10 трлн руб.

Инвестор получает возможность зарабатывать как на растущем, так и на падающем рынке за счет изменения стоимости ценных бумаг. Например, в 2010 г. из-за большого мирового спроса на металлопрокат (одна из причин) акции «Северстали» с 290 руб. за шт. в июне выросли до 590 руб. в декабре, т. е. за полгода акции «Северстали» увеличили свою стоимость на 103 %. Еще одним преимуществом инвестирования на фондовом рынке является высокая ликвидность активов.

Ликвидность - способность активов быть быстро проданными по цене, близкой к рыночной. Ликвидный - обращаемый в деньги. Обычно различают высоколиквидные, низколиквидные и неликвидные активы (ценные бумаги). Чем легче и быстрее можно получить за актив полную его стоимость, тем более ликвидным он является.

Сегодня, когда государство не гарантирует высокий уровень жизни на пенсии, многие люди активно ищут способы обеспечить себе достойную старость. Все чаще таким способом становятся инвестиции в ценные бумаги. Однако, «популярность» фондового рынка в России еще слишком мала относительно развитых стран. Сегодня лишь 2 % населения имеют представление об устройстве экономики и ее прямой связи с фондовым рынком. Причина – низкая финансовая грамотность. Для жителей развитых стран регулярное участие в жизни фондового рынка естественно. Например, в США самостоятельно управляют своим пенсионным капиталом 90 % жителей. Японские граждане же впитывают культуру инвестирования с самого детства.

ИНФРАСТРУКТУРА

Российский фондовый рынок представлен двумя основными биржевыми площадками: Фондовой биржей ММВБ (ФБ ММВБ) и биржей РТС. На них торгуются акции российских компаний (эмитентов). Акции ведущих финансово устойчивых компаний называются «голубыми фишками» (Газпром, Сбербанк, Норильский никель, Лукойл и т. д.).

Акция – эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права ее владельца на получение части прибыли предприятия.

Для того чтобы фондовый рынок эффективно функционировал, необходима инфраструктура: специализированные организации,

обеспечивающие торговлю ценными бумагами и учет прав на них, регулирующие органы и ряд других институтов. Частный инвестор не может торговать на бирже, не прибегая к услугам профессионального участника фондового рынка - брокера. Брокеры – это посредники между биржей и клиентом.

В состав участников торгов ФБ ММВБ входят около 650 различных финансовых организаций, в том числе брокерских компаний и банков в различных городах России, клиентами которых являются свыше 670 тысяч инвесторов – юридических и физических лиц.

Одним из ведущих операторов рынка акции на ФБ ММВБ является ОАО ИК «ЦЕРИХ Кэпитал Менеджмент», которая на протяжении последних лет удерживается на 5-6 местах в ТОП 10 ведущих игроков российского фондового рынка.

Компания работает на рынке с 1995 года и за столь продолжительный период времени зарекомендовала себя как надежный партнер для тысяч клиентов. Успешно пережив 2 финансовых кризиса (1998 и 2008 гг.), сегодня финансовые показатели ИК «ЦЕРИХ Кэпитал Менеджмент» демонстрируют устойчивую положительную динамику. Компания предоставляет полный спектр финансовых услуг и продуктов как для частных, так и для юридических лиц. Это как классическое брокерское обслуживание - интернет-трейдинг (торговля акциями через Интернет), торговое консультирование, информационно-аналитическая поддержка, так и депозитарное обслуживание (услуги по хранению и учету ценных бумаг), предоставление возможности использования новейших технологий в трейдинге. Одним из конкурентных преимуществ компании является активное развитие направления алгоритмической торговли (комплекс услуг для активных трейдеров). Именно это позволило ИК «ЦЕРИХ Кэпитал Менеджмент» зарекомендовать себя как одного из наиболее технологичных брокеров на российском фондовом рынке.

Торговля акциями через Интернет дает широкие возможности получения дохода как начинающим, так и опытным инвесторам. Процесс торговли достаточно прост: достаточно нажатия лишь нескольких кнопок в торговой системе из любого места земного шара, и сделка будет совершена.

ОАО ИК «ЦЕРИХ Кэпитал Менеджмент» образовано в 1995 году, входит в Финансовую группу «ЦЕРИХ», оказывающую полный спектр финансово-инвестиционных услуг корпоративным и частным клиентам. Группа включает несколько бизнес-структур, среди которых ОАО ИК «ЦЕРИХ Кэпитал Менеджмент», ООО «Управляющая Компания ЦЕРИХ», Компания «Zerich Securities Limited» (лицензированный европейский брокер), Негосударственный пенсионный фонд «ЦЕРИХ» и Банк «ЦЕРИХ» (ЗАО).

В 2011 году «Национальное Рейтинговое Агентство» подтвердило индивидуальный рейтинг надежности ИК «ЦЕРИХ Кэпитал Менеджмент» на уровне «АА» (очень высокая надежность, второй уровень). Сегодня компания стабильно занимает 6-е место по объему торгов на ФБ ММВБ (данные ФБ ММВБ на май 2011 г.) и рейтинге РБК (апрель 2011 г.), 4-е место по объему торгов на FORTS (данные ОАО РТС на май 2011 г.).

Каждый клиент компании может выбрать наиболее подходящий именно ему тарифный план по брокерской комиссии, воспользоваться простой и удобной системой интернет-трейдинга QUIK (специализированная программа, устанавливаемая на компьютер пользователя и предназначенная для просмотра и анализа биржевых котировок, подачи заявок), а также получить информационно-аналитическую поддержку.

Начинающим трейдерам, конечно же, нужны знания и поддержка. Первоначальные знания можно получить на семинарах с участием брокера. Для поддержки инвесторов ИК «ЦЕРИХ Кэпитал Менеджмент» запустила услугу on-line рекомендаций по фондовому рынку «Profit channel». Клиенты, подключившие сервис, получают рекомендации на совершение сделок по sms, в торговую систему и на e-mail.

Сервис достаточно универсален. Он интересен как новичкам, нуждающимся в консультационной поддержке, которым на начальном этапе достаточно сложно быстро реагировать на изменения поведения рынка, так и опытным трейдерам, использующим услугу в качестве дополнительного фактора при принятии инвестиционных решений.

Инвесторы, не имеющие достаточного времени на трейдинг, предпочитают отдавать деньги в доверительное управление (ДУ) и получать регулярные отчеты об операциях профессионального управляющего по его счету. ООО «УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ ЦЕРИХ» разработала ряд стратегий доверительного управления с различными уровнями доходности и степенями риска. Например, стратегия ДУ «Ротация», особенность которой – маленький стартовый объем инвестирования (от 50 тыс. рублей) с возможностью довнесения денежных средств. Подобная стратегия позволяет инвесторам с небольшим капиталом ознакомиться и понять специфику продуктов доверительного управления.

Продвинутые участники рынка могут использовать в работе альтернативные фондовые инструменты, структурные продукты, торговые и аналитические платформы, например, Wealth-Lab.NET, информационный биржевой сервис Volfix.NET. Широкий спектр инструментов предоставляет инвесторам дополнительные возможности получения дохода.

Адрес партнера
ИК «ЦЕРИХ Кэпитал Менеджмент»:
г. Оренбург, ул. Кирова, д. 25.
Тел. (3532) 27-34-96.
e-mail: orenburg@zerich.com
www.zerich.ru

Церих
КЭПИТАЛ МЕНЕДЖМЕНТ
ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ

Налетай, торопись: у нас кредитов – завались!

Особо востребованы кредиты наличными на неотложные нужды и кредитные карты с льготным периодом, с помощью которых можно реализовать любые цели: например, сделать ремонт, совершить крупную покупку, организовать отдых.

Сейчас практически любой товар в любом магазине можно приобрести в кредит, так как в любой точке реализации товаров и услуг доступны банковские кредиты в виде наличных денежных средств или кредитных карт. Кроме этого, существует ряд небанковских организаций, предоставляющих микрозаймы для срочных нужд. Таким образом, в таком многообразии кредитов потребителю очень легко удовлетворить свою потребность или осуществить свою мечту, но самое главное - остается проблема выбора надежного банка-кредитора, который впоследствии не задушит своего клиента дополнительными скрытыми расходами. Безусловно, это касается не потребности в кредитах «вообще», а объективных с учетом сложившихся сегодня экономических реалий. Как отмечают специалисты, нам пока еще далеко до тех ставок и сроков, которые могут обеспечить своим заемщикам западные банки, поэтому рассчитывать на кредит под 3 процента годовых на десять лет вряд ли пока стоит.

По мнению **и. о. управляющего Оренбургским филиалом ОАО КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ» Юлии Кальвиной,** «достаточно жесткая конкуренция на финансовом рынке обеспечивает наличие широкого выбора кредитных предложений от разных банков». С ней согласны **заместитель директора Оренбургского филиала Россельхозбанка Андрей Косарев и управляющий Оренбургским филиалом БИН-Банка Сергей Кудашов**: «В настоящее время наиболее востребованными продуктами кредитования для физических лиц являются кредиты на неотложные нужды. Но и такие направления кредитования, как автокредиты и ипотека, не отстают по привлекательности. Само название «ипотека» и «автокредитование» предполагает выдачу целевого кредита на приобретение жилья и автомобилей». Как отмечает Андрей Косарев, «в основном потребительские кредиты берутся на приобретение автомобилей и жилья, т. к. нет необходимости передавать приобретаемое имущество в залог и страховать его в обязательном порядке».

По оценке **Дениса Лихачева, начальника управления розничного кредитования банка «ОРЕНБУРГ»**, «за последние полгода восстановился спрос на все виды кредитов на докризисном уровне. Об этом можно судить и по объемам выданных кредитов, и по количеству обращений». Есть небольшие вопросы по ипотеке, но это связано, скорее, с переоценкой ценностей, а не с сокращением спроса.

Кто и как

Больше всего в начале 2011 года «расцвели» автокредиты. Проявлений этому несколько. Прежде всего, значительно увеличилось количество учреждений, предлагающих такие займы. Здоровая конкуренция помогла проявиться и качественным изменениям. Так, немного понизились ставки по автокредитам, в том числе – по долгосрочным. Кроме этого выросли в количестве долгосрочные автокредиты. Наконец, увеличилось количество учреждений, предлагающих займы с низкими авансами. Такой сравнительный расцвет банкиры объясняют собственной заинтересованностью в этом продукте, не забывая отмечать, что на самом деле активно кредитуют далеко не все учреждения, которые об этом заявляют.

Впрочем, не все так гладко. Самыми большими проблемами в сфере автокредитования (впрочем, как и в ипотеке), по словам экспертов, по-прежнему остаются низкие доходы населения и малое количество заемщиков с высокими официальными зарплатами. Однако, несмотря на это, прогнозы экспертов на 2011 год весьма оптимистичны.

По итогам прошлого и первой половины нынешнего года можно смело сказать: хоть глобальных сдвигов в ипотеке не произошло, тем не менее ряд позитивных изменений все же наметился и даже превзошел крайне пессимистические прогнозы экспертов в начале 2010 года. Минимальный аванс все еще остается на уровне 30 % от стоимости жилья, при этом удлинились сроки кредитов и снизились ставки.

Впрочем, даже несмотря на такие «обвалы», ипотека все еще недоступна для большинства оренбуржцев. На конец 2010 года спрос на ипотеку со стороны населения вырос в 1,5-2 раза, но реально количество сделок остается на низком уровне по причинам высоких ставок и требований к заемщикам. Как мы уже отмечали, изменился и сам подход заемщиков к ипотечному кредиту – люди стали

Кредитование физических лиц банками региона, тыс. руб.

Дата	Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам	Данные о просроченной задолженности по кредитам и прочим средствам, предоставленным физическим лицам, всего		Данные о просроченной задолженности по кредитам и прочим средствам, предоставленным физическим лицам местными банками	
		в рублях	в иностранной валюте	в рублях	в иностранной валюте
01.01.2011	29 214 297	1 251 657	36 069	175 492	117
01.02.2011	28 650 064	1 275 693	35 163	178 964	114
01.03.2011	28 468 503	1 293 997	34 479	186 947	116
01.04.2011	28 422 264	1 287 006	34 019	185 877	122
01.05.2011	28 504 816	1 287 820	33 992	183 232	123
01.06.2011	28 829 700	1 244 725	34 074	196 762	131
01.07.2011	29 439 528	1 247 310	34 171	195 047	136

гораздо ответственнее подходить к подобного рода заимствованиям.

По ипотечным кредитам ставки в Оренбургской области сложились на уровне 11,5-12,5 % годовых, что полностью соответствует докризисному уровню. Мало того, по мнению **начальника управления розничного кредитования банка «ОРЕНБУРГ» Дениса Лихачева,** поменялась структура ипотечных сделок. «Если раньше заемщик пытался взять в кредит максимальную сумму, то сегодня наоборот – покупатель недвижимости пытается как можно больше средств накопить, а недостающую сумму занять в банке». В результате уровень собственных средств в ипотечных кредитах возрос до 40-50 %.

По словам экспертов, во второй половине 2011 года не стоит ожидать существенного удешевления ипотеки. По нашим прогнозам, в 2011 году увеличится количество банков, выдающих ипотечные кредиты, так как банки постепенно возвращаются в этот сегмент рынка. Что же касается ставок по ипотечным кредитам в целом по рынку, они могут еще снизиться, но это снижение уже будет незначительным.

Беззалоговые кредиты наличными – это одно из наиболее рисковых направлений кредитования, но вместе с тем оно и одно из наиболее прибыльных для банковского сектора за счет массовых выдач и высокой стоимости продукта, которая формируется с учетом необеспеченных рисков. К тому же сегмент краткосрочного кредитования за счет небольших сроков и относительно небольших сумм кредитов не так чувствителен к цене по сравнению с более «длинными портфелями», что позволяет кредитору планировать в отношении данного продукта достаточный спрос.

Ставка решает многое. Но не все

Если сравнивать процентные ставки кредитных продуктов, предлагаемые в 2008-2010 гг., и ставки, предлагаемы в настоящее время, то действующие ставки стали более привлекательными и выгодными. Это связано как с усилением конкуренции на рынке кредитования, так и восстановлением экономики после преодоления кризиса в целом. «В зависимости от условий предоставления кредитов, сроков и ряда других факторов процентная ставка по кредитным продуктам может варьироваться более чем в 2 раза, - отмечает **управляющий Оренбургским филиалом БИНБанка Сергей Кудашов**. - Основным фактором, влияющим на формирование процентной ставки, все-таки являются риски, которые несут банки, предлагая свои кредитные продукты. Чем меньше документов клиенту необходимо предоставить для получения кредита, чем меньше время рассмотрения заявки, тем, соответственно, выше будет ставка. Однако наличие положительной кредитной истории, даже при упрощённой системе кредитования, а в нашем банке это может быть и положительная кредитная история в сторонних банках, существенно влияет на понижение ставки. Существенных же изменений на финансовом рынке, думаю, можно в ближайшее время не ожидать».

В настоящий момент диапазон процентных ставок на рынке кредитования составляет от 8 % до 30% годовых. Банки, которые предлагают более низкие процентные ставки, предъявляют довольно высокие требования к заемщикам, тем самым снижая уровень риска, и наоборот, банки, кредитующие под высокий процент, закладывают в процентную ставку максимальный размер риска, поэтому к заемщикам относятся не столь предвзято. Размер процентных ставок по кредитам зависит от стоимости привлеченных средств, которыми располагает банк на определенное время. Чем выше будет стоимость привлеченных ресурсов, тем выше будет стоимость кредитов для заемщиков. «С начала 2011 года банки неоднократно снижали ставки по кредитам, - замечает **руководитель дополнительного офиса № 1 филиала ОАО «АКИБАНК» в г. Оренбурге Лариса Мелько**, - что говорит об удешевлении стоимости привлеченных денежных средств. Можно предположить, что если ресурсы для банков будут более доступными, следовательно, ставки по кредитам будут продолжать снижаться».

Так, в банке «ОРЕНБУРГ» по потребительским кредитам для работников бюджетной сферы средневзвешенная ставка составляет 14,5 % годовых, а срок – 5-6 лет. Это свидетельствует о том, что в банковской сфере уже вовсю работают «длинные» деньги, что настраивает экспертов на оптимистичный лад.

«Говоря о процентных ставках в банке «АГРОПРОМКРЕДИТ», - заявляет **Юлия Кальвина**, - отмечу, что политика клиентоориентированности и регулярный мониторинг рынка банковских услуг позволяет нам оперативно корректировать ставки и улучшать условия кредитных программ. Например, недавно банк снизил базовые ставки по потребительским кредитам и «АВТОкредиту». Теперь частные клиенты в зависимости от истории их обслуживания в банке смогут оформить кредиты без пору-

Ссуды физическим лицам, тыс. руб. Топ-10

№№	Название	На 01.01.2011	На 01.07.2011
1	ОО № 8623 Сбербанка России	16975674	18280515
2	ОО «Оренбургский» Банка ВТБ24	4432934	5025470
3	«БАНК ОРЕНБУРГ»	2643313	3107378
4	Россельхозбанк	2178802	2657449
5	ОИКБ «Русь»	1490841	1447547
6	ОО «Оренбургский» ОАО «Альфа-Банк»	1176557	1274149
7	АКБ «Форштадт»	789418	1214840
8	«НИКО-БАНК»	904169	1032258
9	Филиал ГПБ в г. Оренбурге	729444	1012925
10	Филиал «ТрансКредитБанк» в г. Оренбурге	833607	968217

Задолженность по потребительским кредитам, предоставленным кредитными организациями физическим лицам, млн руб.

Дата	В рублях			В иностранной валюте		
	всего	в том числе:		всего	в том числе:	
		по жилищным кредитам	из них: по ипотечным жилищным кредитам		по жилищным кредитам	из них: по ипотечным жилищным кредитам
01.01.2011	48 075	13 521	11 406	686	549	547
01.02.2011	48 076	13 479	11 383	647	510	505
01.03.2011	48 486	13 613	11 570	618	487	482
01.04.2011	49 244	13 819	11 858	593	473	469
01.05.2011	50 795	14 011	12 147	568	453	449
01.06.2011	52 557	14 405	12 518	584	468	465

чителей - «Для тебя» и «Для тебя. Большой» по ставке от 14,9 % годовых, а кредиты с поручительством родственника или друга, «Семья» и «Друзья», - от 15,9 % и от 16,9 % соответственно. Ставки по автокредитованию не менее лояльны и начинаются уже от 10,5 % годовых.

Как отметили наши эксперты, достижение уровня процентных ставок к концу года 14-14,5 % годовых вполне реально, но будет возможно только в том случае, если банки окончательно поймут, как учитывать риски по широкому кругу заемщиков. Что касается займов для работников бюджетной сферы, то тут снижение процентных ставок возможно только в пределах различных маркетинговых акций и программ, реализуемых финансово-кредитными учреждениями на территории области.

Кстати, на сайтах самых «продвинутых» банков сегодня работают кредитные калькуляторы, воспользовавшись которыми можно получить предварительный расчет ежемесячных выплат.

Кредит сегодня доступен всем

Большинство экспертов отмечают, что кредитный продукт может получить представитель любой профессии. Оформить же на наиболее выгодных условиях кредит может лицо, получающее так называемую «белую» заработную плату, имеющее возможность предоставить справку с указанием заработной платы. Ни для кого не секрет, что большинство банков при выдаче кредитов осуществляет проверку потенциального клиента в бюро кредитных историй и отсутствие «негативной» кредитной истории является в определенной степени залогом успеха.

Что касается пакета документов и условий, которые необходимо выполнить для получения кредитов, то они не поменялись по сравнению с докризисными и практически идентичны в любом оренбургском банке. Для потребительских кредитов и кредитной карты из документов потребуются паспорт гражданина РФ, справка о доходах и документ, подтверждающий место работы.

«Как правило, легче всего получить кредит тому, кто работает по найму и имеет стабильный доход, - считает **Лариса Мелько**. - Таких заемщиков банки готовы кредитовать по сниженным процентным ставкам. На особом счету находятся сотрудники корпоративных клиентов банков, им предлагают льготные условия кредитования. Кроме того, шанс получить кредит увеличивается, если у клиента уже есть положительная кредитная история в других банках». По-прежнему банки неохотно кредитуют тех клиентов, которые допускали просроченные платежи по своим обязательствам – кредитам, налогам, алиментам и т. д.

«В нашем банке получить кредит могут заемщики, отвечающие всем условиям кредитной программы, доход которых составляет от 8000 рублей, - делится с нами **и. о. управляющего Оренбургским филиалом ОАО КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ» Юлия Кальвина**. - Для ряда категорий клиентов банк заранее предусмотрел льготные условия кредитования. Это заемщики с положительной кредитной историей в любом российском банке, держатели зарплатных карт банка, сотрудники компаний-партнеров банка, а по кредитным картам с льготным периодом – еще и вкладчики банка».

«К тому же банки зачастую индивидуально подходят к каждому клиенту, - добавляет **руководитель дополнительного офиса № 1 филиала ОАО «АКИБАНК» в г. Оренбурге Лариса Мелько**, - чтобы предложить ему наиболее оптимальную программу кредитования. К примеру, банки предлагают специальные условия кредитования для сотрудников корпоративных клиентов, для бюджетников и пенсионеров, и владельцев бизнеса, и индивидуальных предпринимателей».

В свое время банк «ОРЕНБУРГ» первым в стране реализовал кредитный продукт, ориентированный на работников бюджетной сферы. Сегодня этот тренд подхватили многие банки, поскольку бюджетники – одна из наиболее стабильных категорий заемщиков. На очереди – подготовка и реализация спецпродуктов для работников естественных монополий и предприятий нефтяной и газовой промышленности, которые также (с точки зрения банкиров) являются высококлассными заемщиками. Кроме того, эксперты отмечают, что все больше кредитных продуктов сегодня реализуется при помощи кредитных карт, а не посредством выдачи наличных. Этот тренд будет развиваться и в будущем. При этом различные виды карт будут предназначены для различных кредитов.

Осталось только выбрать банк

По мнению **Сергея Кудашова**, «рынок банковских услуг можно сравнить с любым другим рынком. Человек всегда ищет продукт в соотношении цена-качество. Под ценой в данной ситуации мы понимаем реальную процентную ставку, а под качеством - сервис, который предоставляет банк при оформлении кредита, а именно срок, пакет документов, необходимых для получения кредита, режим работы банка, время, которое придется потратить на получении кредита и т. д».

Основная конкуренция идет по параметрам кредитных продуктов - суммам кредитования, скорости рассмотрения заявки, процентным ставкам, количеству необходимых документов, а также по условиям обслуживания, качество которого

Отдельные показатели по потребительским кредитам в рублях, предоставленным кредитными организациями физическим лицам, млн руб.

Дата	Объем потребительских кредитов, всего, млн. руб.	В том числе:							
		жилищные кредиты				из них: ипотечные кредиты			
		количество предоставленных кредитов, единиц	объем, млн. руб.	средневзвешенный срок кредитования, месяцев	средневзвешенная ставка, %	количество предоставленных кредитов, единиц	объем, млн. руб.	средневзвешенный срок кредитования, месяцев	средневзвешенная ставка, %
01.01.2011	52 742	7 368	6 142	209,3	12,1	5 818	5 443	223,8	11,8
01.02.2011	3 509	303	296	209,4	12,1	255	269	221,5	12,0
01.03.2011	7 928	821	783	209,3	12,2	710	715	217,7	12,1
01.04.2011	13 269	1 442	1 390	204,6	12,2	1 295	1 307	213,1	12,2
01.05.2011	18 443	2 254	2 138	206,1	12,2	2 027	2 018	215,0	12,1
01.06.2011	23 561	3 025	2 848	207,8	12,2	2 727	2 702	217,1	12,2

важно для заемщика не меньше, чем факт получения кредита.

По нашим прогнозам, условия розничных кредитов будут смягчаться, ставки, которые уже заметно снизились, начиная со второй половины прошлого года, скорее всего, продолжат уменьшаться. Однако во втором полугодии этот благоприятный процесс, возможно, существенно замедлится в связи с нарастанием в экономике инвестиционных рисков. Тем не менее сейчас многие банки уделяют особое внимание развитию розничного кредитования и потребительского в частности.

Предпосылки для роста банковского розничного бизнеса есть. Во-первых, повышение спроса на розничные банковские продукты со стороны населения. Это вполне очевидно, так как сломанную и старую бытовую технику надо менять, дети растут - стоит задуматься об ипотеке, движимость с годами все больше превращается в недвижимость, сюда же деньги на ремонт, строительство и даже на столь необходимую и столь же невечную одежду. Само время является экономическим фактором. На фоне этого – «во-вторых». Во-вторых, для менеджмента банков стало очевидно, что восстановление платежеспособности и покупательного спроса населения происходит достаточно быстро, и поэтому стало необходимым занять нишу в рознице.

Сбербанк удешевляет розничные кредиты

Сбербанк изменил процентные ставки по потребительским кредитам. Для клиентов—участников зарплатных проектов стоимость ссуд составит 14,4-16,65 % годовых в рублях, говорится в сообщении банка. Для остальных — 15-20 % годовых в рублях. Теперь потребительский кредит без обеспечения выдается под 15,3-20 % (ранее 17,1-19,9 %), потребительский кредит под поручительство физических лиц — под 14,4-19 % (ранее 15,3-17,9 %). По словам директора управления розничного кредитования Сбербанка Натальи Карасевой, изменения вводятся в результате усовершенствования системы персональной оценки заемщика банка (его персональные данные, кредитная история и параметры кредитного продукта), введенной банком в начале года.

Подготавливая обзор по данной теме, наша редакция, естественно, не могла не привлечь к оценке рынка специалистов, на мнение которых в своей работе уже давно опираемся не только мы, но и многие эксперты банковского сообщества.

Несомненно, к их числу относится и Вячеслав Болотов, заместитель Председателя Правления ОИКБ «Русь».

- Вячеслав Александрович, обеспечивает ли сегодня, на Ваш взгляд, банковский сектор Оренбуржья кредитные потребности физических лиц?

- Да, несомненно, количество кредитных организаций и предоставляемые ими кредитные продукты для физических лиц на территории Оренбургской области в целом достаточны, при этом следует отметить, что в отдельных районах области возможность реализовать свою потребность в получении кредита для проживающих в нем жителей отсутствует по причине отсутствия отделений кредитных организаций.

- Видов кредитов очень много. Какие продукты кредитования физических лиц наиболее востребованы в настоящее время (ипотека, автокредиты, потребкредитование, кредит на неотложные нужды)? На какие цели в основном берутся кредиты?

- Статистика выдачи кредитов физическим лицам в 1-м полугодии текущего года говорит о том, что наибольшим спросом у жителей России, и Оренбургская область здесь не исключение, как по общей сумме, так и по количеству пользуются кредиты, направленные на покупку потребительских товаров; следующие места по количеству выданных кредитов приходятся на кредиты с использованием пластиковых карт, автокредиты и ипотеку соответственно.

- Ставка всегда была определяющей при выборе банка. Какова сегодня средняя ставка кредитования по отдельным видам кредитов? Ваш прогноз на ближайшие месяцы по ее динамике?

- Уровень ставок кредитования на сегодняшний день весьма сильно отличается как в рамках видов кредита, так и в рамках модели кредитования. Можно лишь отметить следующее: по обеспеченным кредитам с пониженным риском, уровень ставок варируется от 8 % до 15 % годовых, при том, что «недостаточно обеспеченные» кредиты (при, как правило, скоринговой модели выдачи) обойдутся получателю в 20-28 % годовых.

Что касается прогнозов изменения ставок, думаю, что в ближайшее время резких колебаний в ту или иную сторону не произойдет, а общая динамика будет направлена скорее на небольшое снижение, в силу жесткой конкуренции и избыточной ликвидности банковского сектора.

- Представители каких профессий и социальных слоев имеют наибольшие шансы получить кредит? Почему?

- По определению, наибольший шанс на получение кредита имеют граждане, получающие стабильный доход при сравнительно слабом риске его потери за время жизни кредита, в текущей экономической ситуации в нашей стране, это, прежде, всего сотрудники бюджетной сферы.

- Можете нам рассказать на примере своего банка, какие основные условия необходимо выполнить заемщику, чтобы получить кредит?

- Заемщик не должен иметь отрицательной кредитной истории. Заемщик должен иметь достаточный уровень дохода для нормального существования и обслуживания кредита. В ряде случаев, когда сумма кредита значительна, необходимо ликвидное залоговое обеспечение в форме разного рода недвижимости, автотранспорта.

- По каким параметрам, на Ваш взгляд, идет основная конкуренция на рынке кредитования ФЛ между банками?

- Несомненно, что одним из основных параметров является полная стоимость кредита, но при этом необходимо отметить и качество предоставляемого продукта, куда включаются разного рода дополнительные возможности как: отсутствие ограничений по досрочному гашению кредита, льготные периоды использования денежных средств, возможность получения и гашения кредита в разных формах налично, безналично с использованием новых коммуникационных технологий.

Кредит «НИКО-БАНКа» приближает мечту

Ни для кого не секрет, что региональные банки пользуются особой популярностью у оренбуржцев. Доверие к «своим» во многом обусловлено поведением банкиров в разгар кризиса, когда именно местные банки оказали наибольшую поддержку населению. Сегодня оно им отвечает взаимностью. Конечно, это не означает, что филиалы крупнейших российских банков находятся на обочине рынка, напротив, многие из них отмечают рост темпов кредитования. Но связано это во многом с тем, что еще два года назад федеральные программы были практически свернуты. Местные же банки, и ОАО «НИКО-БАНК», несомненно, в их числе, работу с населением в части выдачи кредитов не останавливали.

Естественно, сегодня, когда рынок кредитования физических лиц растет, нашему журналу интересно узнать, каковы перспективы регионалов в нарастающей конкуренции с крупными иногородними банками и почему население при прочих равных условиях продолжает работать с финансово-кредитными учреждениями Оренбурга. На эти вопросы мы попросили ответить **председателя правления ОАО «НИКО-БАНК» Светлану Васильевну Сивелькину.**

- Условия кредитования физических лиц позволяют достичь желанной цели намного быстрее, чем это было бы возможно без займа. Наш банк, кредитование физических лиц в котором является одним из приоритетных направлений деятельности, готов оказать содействие в выдаче денежных средств на любые цели: приобретение машины, бытовой техники, мебели, осуществление ремонта, получение образования и т. д.

- Готов ли сегодня ваш банк конкурировать с московскими банками? И все ли ваши кредитные продукты востребованы?

- Сейчас ОАО «НИКО-БАНК» предлагает широкий спектр конкурентоспособных кредитных продуктов для физических лиц (ипотека, несколько видов кредитов на неотложные нужды, автокредит). Причем в рамках каждого вида кредита предлагаются варианты по срокам и ставкам в зависимости от потребностей клиента. Что касается востребованности, то сегодня наиболее интересны для населения нецелевые кредиты, а также целевые на приобретение квартир на первичном и вторичном рынках недвижимости, автокредиты. В летний сезон пользуются спросом кредиты на строительство домов, ремонт, туристические поездки, обучение детей и приобретение транспортных средств.

Индивидуальный подход к каждому клиенту – это один из основных принципов работы нашего банка.

- А можно поподробнее про ставки и сроки…

- Все подробности об этих параметрах можно узнать или на нашем сайте www.nico-bank.ru (кстати, довольно информативном, здесь есть даже кредитный калькулятор. – Прим. ред.), или у специалистов в дополнительных офисах. Размер процентной ставки по кредиту зависит, в основном, от срока кредитования, а по целевым кредитам (ипотека, автокредит) ещё и от размера первоначального взноса собственных средств, при этом процентные ставки ниже, чем по кредитам на неотложные нужды. В нашем банке ставка по ипотечным кредитам варьируется от 10 % до 12,7 %. Минимальная и максимальная процентные ставки по автокредиту и кредитам на неотложные нужды составляют 10 % и 18 % годовых соответственно. На наш взгляд, в ближайшей перспективе стоимость кредитов серьезно не изменится.

- А как насчет дополнительных комиссий? Ведь процентная ставка может быть низкой, а вместе с дополнительными платежами стоимость кредита может существенно вырасти.

- Основная конкуренция на рынке кредитования физических лиц между банками идет в основном в части стоимости кредита, которая включает в себя годовую процентную ставку и сторонние платежи, которые уплачивает заемщик при предоставлении кредита либо его обслуживании. За пользование кредитом в ОАО «НИКО-БАНК» клиент платит только процентную ставку, никаких иных платежей за пользование кредитом (страховок либо комиссий) в нашем банке не предусмотрено.

- Помимо ставок и отсутствия комиссий, чем еще вы можете привлечь клиента?

- Комфортом, удобством и качественным обслуживанием. Наш банк располагает широкой региональной сетью. На протяжении своей истории ОАО «НИКО-БАНК» расширяет географию своего присутствия, и сегодня на территории Оренбургской области работают теперь уже 12 дополнительных офисов, которые оказывают полный спектр услуг физическим лицам: пять из них находятся в разных районах г. Оренбурга, остальные в городах Бузулуке, Медногорске, Новотроицке, Орске, селе Тоцком и поселке Саракташ.

- Далеко не все банки в нашем регионе могут этим похвалиться. Можно ли в таком случае говорить, что рынок кредитов для физических лиц насыщен?

- На наш взгляд, сегодня банковс-

кий сектор Оренбуржья достаточно обеспечивает кредитные потребности физических лиц. Банки представляют множество кредитных программ для физических лиц: ипотечные кредиты, автокредиты, кредиты на неотложные нужны, овердрафты, кредитные карты. Подходящую программу кредитования каждый может выбрать в соответствии с целями использования полученных денежных средств и суммой. Что касается насыщенности, то по состоянию на 01.01.2011 г. кредитные организации представлены на территории всех городов и районов области, и на каждые 100 тыс. жителей приходится порядка 17 банковских учреждений.

- Но доступность услуги – это не все: кредит ведь нужно еще и получить. Как это сделать конкретно у вас?

- Для получения кредита в ОАО «НИКО-БАНК» необходимо быть старше 21 года, проживать и иметь прописку в Оренбургской области, иметь стабильный доход и стаж на последнем месте работы не менее шести месяцев. Необходимо заполнить заявление на кредит, анкету по форме банка, а также представить с места работы справку о доходах за последние полгода по форме банка либо по форме 2НДФЛ и копию паспорта. Кредиты в ОАО «НИКО-БАНК» предоставляются под поручительство либо залог.

Обратиться за получением кредита можно в любой дополнительный офис нашего банка, в том числе в городе Оренбурге:

ДО «Степной» на ул. 70 лет ВЛКСМ, 16/1 (ТРЦ «Территория»), тел. (3532) 40-02-30;

ДО «Северный» на пр. Дзержинского, 23 (ТРЦ «Север»), тел. (3532) 40-02-06;

ДО «Восточный» на ул. Восточной, 42/7 (ТРЦ «Восточный»), тел. (3532) 35-19-23;

ДО «Центральный» на ул. Терешковой, 77/2, тел. (3532) 57-25-15;

ДО «Первый» на ул. Туркестанской , 3, тел. (3532) 43-01-86.

Патент на техническое решение: за и против

Вступление экономики России в инновационную фазу развития должно стать из фактором, повышающим уровень изобретательской активности. В связи с этим актуальным становится вопрос получения патентов на изобретения.

Этот процесс происходит в несколько этапов. Для начала необходимо представить в Федеральную службу по интеллектуальной собственности комплект из четырех документов: заявление на бланке установленной формы, описание, формулу и реферат изобретения, отвечающие требованиям административного регламента. Эти требования представляют собой совокупность критериев, таких как: доказательство мировой новизны технического решения; описание сущности изобретения; новые признаки, дающие определенный технический результат; характеристика промышленной применимости. Последний из критериев существенно влияет на признание технического решения изобретением. Соискатель патента также должен оплатить пошлину: за подачу заявки, за экспертизу и за выдачу патента после принятия решения о регистрации.

Вместе с тем процесс регистрации достаточно долгий и трудоемкий: в среднем он занимает от 14 до 18 месяцев. В это время государственный эксперт может неоднократно подвергать сомнениям целесообразность дальнейшего делопроизводства путем направления запросов-ультиматумов. В случае отсутствия аргументированного ответа на них в течение 2 месяцев, заявка на получение патента может считаться отозванной. Впечатляющий объем действий и наличие трудностей, перечисленных выше, поневоле ставит перед соискателем патента вопрос: а что за преимущества он приобретает?

Прежде всего, патент призван способствовать получению выгоды. Так, регистрация технического решения в качестве изобретения означает получение автором исключительных прав на его использование, включая применение в коммерческих целях.

Владелец патента защищен законом. Согласно статье 1229 Гражданского кодекса РФ, правообладатель может по своему усмотрению разрешать или запрещать другим лицам использование результатов своей интеллектуальной деятельности. При этом отсутствие запрета не считается согласием (разрешением): другие лица не могут пользоваться изобретением или средством индивидуализации без согласия правообладателя. Такое использование без согласия правообладателя является незаконным и влечет за собой ответственность, установленную Гражданским кодексом и другими законами РФ.

Так что очевидно: наличие трудностей как в процессе получения патента, так и при его использовании не затмевает всех преимуществ от его обладания.

А. А. Горелик, начальник отдела патентов и ТЗ ТПП Оренбургской области.

Рекламисты обсудили развитие рынка

21 июля в Торгово-промышленной палате Оренбургской области состоялось заседание Гильдии рекламистов. На нем присутствовали представители рекламных агентств «Любимый город», РК «Наутилус», «Союз-реклама» и др. предприятий.

Заседание открыл начальник Управления по наружной рекламе и художественному оформлению города Владимир Решетов. В своем вступительном слове он коснулся эстетических особенностей наружной рекламы. Сегодня город пестрит рекламными баннерами, художественный облик которых зачастую, мягко говоря, «оставляет желать лучшего». Кроме того, ряд рекламных изображений вообще «на уровне фола», эпатируют население, дурно влияют на эстетическое воспитание подрастающего поколения. Некоторые из них становятся объектами разбирательства членов координационного совета по рекламе при территориальном Управлении Федеральной антимонопольной службы по Оренбургской области. Отдельная тема – рекламные вывески и афиши, содержащие названия на иностранных языках, что противоречит законодательству о рекламе.

Необходимо наведение должного порядка в этой сфере наружной рекламы, причем совместными усилиями органов власти и рекламного сообщества. По словам В. Решетова, власть сделала первый шаг в этом направлении, и во избежание разногласий между рекламистами и городской властью издано специальное пособие - «Рекомендации к внешнему виду и информационному содержанию рекламных конструкций, расположенных на территории города Оренбурга». Пособие представлено членам рекламной Гильдии.

Затем председатель гильдии директор ООО «Центр-Медиа» Олег Таранец и начальник Управления по наружной рекламе и художественному оформлению города Владимир Решетов продемонстрировали собравшимся концептуальный проект под названием «Размещение рекламы на Загородном шоссе». Этот документ содержит подробную информацию по условиям размещения рекламы на данном участке территории Оренбурга.

Продолжая заседание, О. Таранец проинформировал о готовящемся совместном мероприятии гильдии и администрации г. Оренбурга - конкурсе «Лучшее рекламное агентство города». По его словам, проведение такого конкурса призвано стимулировать как развитие оренбургского рынка рекламы, так и творческую активность специалистов рекламных агентств. Также председатель гильдии отметил, что одними из главных задач работы профессионального объединения рекламистов при ТПП Оренбургской области были и остаются борьба с проявлениями коррупции и административными барьерами на пути развития рынка рекламы. По словам О. Таранца, успех в решении этих задач определит перспективы дальнейшего развития рынка рекламы в Оренбуржье.

В следующий раз члены Гильдии рекламистов при ТПП соберутся в сентябре, и речь на встрече пойдёт о подготовке и проведении в период с 17 по 21 октября в Оренбурге ряда мероприятий, посвящённых маркетингу и рекламе. События пройдут по инициативе Торгово-промышленной палаты, СОМАР (Союз маркетологов России), УФАС по Оренбургской области и администрации г. Оренбурга.

Главная цель «Недели маркетинга и рекламы – 2011» – так назвали это событие устроители, в числе которых Гильдия рекламистов при Торгово-промышленной палате Оренбургской области, СОМАР и рекламное агентство «Экспресс-Промоушн» - вовлечение широкого круга предпринимателей и руководителей, специалистов и студентов в среду маркетинга и рекламы. Это необходимо на сегодняшнем этапе для лучшего продвижения, создания конкурентоспособных товаров, стратегий для их продвижений, а также для популяризации маркетинга как науки и инструмента цивилизованного бизнеса.

Любое строительство, отделка, проектирование

От «нуля» до аква-парка

ВЫЕЗД В РЕГИОНЫ!

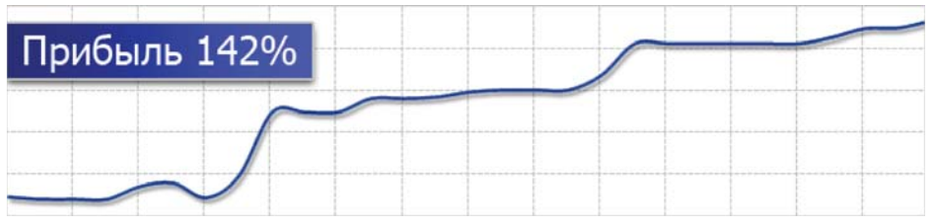
Котлованы, фундаменты, заборы, срубы, кровля, сауны, беседки, лестницы, кафе, детские площадки, ландшафтный дизайн, камины, барбекю, печи, скульптуры, бассейны, инженерные системы.

12 ЛЕТ НА РЫНКЕ ОРЕНБУРЖЬЯ

тел. 8 (3532) 59-72-77
www.nuimaster56.ru

ЗАКАЗ СМЕТЫ ОН-ЛАЙН БЕСПЛАТНО

Лучший трейдер за июнь 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
2011.06.02 19:32	sell	1.00	eurusd	1.4508	0.0000	0.0000	2011.06.15 22:35	1.4186	-100.10	3 220.00
2011.06.03 08:50	buy	1.00	eurusd	1.4487	0.0000	1.4494	2011.06.03 09:08	1.4473	0.00	-140.00
2011.06.06 08:37	sell	1.00	eurusd	1.4653	1.4647	1.4554	2011.06.06 22:16	1.4573	0.00	800.00
2011.06.07 15:57	sell	1.00	eurusd	1.4651	0.0000	1.4566	2011.06.08 15:26	1.4631	-9.10	200.00
2011.06.08 07:47	buy	1.00	eurusd	1.4680	0.0000	0.0000	2011.06.09 12:49	1.4589	-1.50	-910.00
2011.06.09 12:21	sell	1.00	eurusd	1.4607	0.0000	0.0000	2011.06.10 13:05	1.4469	-9.10	1 380.00
2011.06.10 08:31	sell	1.00	eurusd	1.4473	0.0000	0.0000	2011.06.15 23:46	1.4166	-27.30	3 070.00
2011.06.10 15:45	sell	1.00	eurusd	1.4423	1.4423	0.0000	2011.06.10 19:50	1.4332	0.00	910.00
2011.06.13 17:40	sell	1.00	eurusd	1.4373	0.0000	0.0000	2011.06.15 12:03	1.4320	-18.20	530.00
2011.06.13 19:16	buy	1.00	eurusd	1.4374	0.0000	0.0000	2011.06.13 21:09	1.4406	0.00	320.00
2011.06.15 10:15	buy	1.00	eurusd	1.4377	0.0000	1.4377	2011.06.21 01:37	1.4377	-3.00	0.00
2011.06.15 14:12	sell	1.00	eurusd	1.4289	1.4288	0.0000	2011.06.15 14:50	1.4288	0.00	10.00
2011.06.15 16:11	sell	1.00	eurusd	1.4294	0.0000	0.0000	2011.06.15 16:42	1.4285	0.00	90.00
2011.06.16 06:48	buy	1.00	eurusd	1.4120	0.0000	0.0000	2011.06.16 07:07	1.4132	0.00	120.00
2011.06.16 08:28	sell	1.00	eurusd	1.4116	0.0000	0.0000	2011.06.16 12:07	1.4097	0.00	190.00
2011.06.17 11:24	sell	1.00	eurusd	1.4242	0.0000	0.0000	2011.06.20 07:03	1.4229	-9.10	130.00
2011.06.20 07:03	sell	1.00	eurusd	1.4225	0.0000	1.4225	2011.06.20 07:34	1.4225	0.00	0.00
2011.06.20 13:44	sell	1.00	eurusd	1.4216	0.0000	0.0000	2011.06.20 14:37	1.4272	0.00	-560.00
2011.06.20 16:04	sell	1.00	eurusd	1.4308	0.0000	0.0000	2011.06.20 16:19	1.4305	0.00	30.00
2011.06.20 17:16	sell	1.00	eurusd	1.4301	0.0000	0.0000	2011.06.23 16:30	1.4153	-45.50	1 480.00
2011.06.21 22:47	sell	1.00	eurusd	1.4406	0.0000	0.0000	2011.06.23 14:19	1.4209	36.40	1 970.00
2011.06.27 12:12	buy	1.00	eurusd	1.4219	0.0000	0.0000	2011.06.27 17:05	1.4282	0.00	630.00
2011.06.27 14:20	sell	1.00	eurusd	1.4217	1.4240	0.0000	2011.06.27 15:53	1.4240	36.40	-230.00
2011.06.28 12:36	buy	1.00	eurusd	1.4279	1.4300	0.0000	2011.06.28 15:13	1.4315	0.00	360.00
2011.06.28 12:43	sell	1.00	eurusd	1.4269	0.0000	0.0000	2011.06.28 13:31	1.4251	0.00	180.00
2011.06.29 11:55	buy	1.00	eurusd	1.4407	0.0000	0.0000	2011.06.29 12:10	1.4410	0.00	30.00
2011.06.30 00:47	buy	1.00	eurusd	1.4455	1.4478	0.0000	2011.06.30 07:48	1.4502	0.00	470.00
Прибыль:										**142%**

Евгений Александрович

Год рождения: 1983

Образование: Высшее.
Северо-западный государственный заочный технический университет.
Кафедра электротехники и электромеханики.

Опыт работы:
Опыт работы на рынке Forex с августа 2007 года.
В торговой стратегии использует уровни Pivot, опирается на фундаментальный и технический анализ, что дает возможность достигать наибольшей эффективности в прогнозировании движения цены внутри дня и в течение месяца.

От трейдера: «Для торговли предпочитаю американскую сессию, это наиболее волатильный период. В этом месяце доллар укреплялся в связи с завершением политики количественного смягчения. В своей торговой системе опираюсь на фундаментальный анализ, который в совокупности с техническими индикаторами и жестким следованием основам «money-management» позволяет мне достичь результатов».

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

НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

ГАРАНТИЙНЫЙ ФОНД

для субъектов малого и среднего предпринимательства Оренбургской области

ПОРУЧИТЕЛЬСТВА

До 10 млн. руб. сроком до 3 лет по кредитам банков-партнеров.

БАНКИ-ПАРТНЕРЫ ФОНДА:

ОАО «БАНК ОРЕНБУРГ»
ОАО «Промсвязьбанк»
ОАО «Банк Москвы»
ОАО «Сбербанк России»
ОАО «Агропромкредит»
ОАО «МДМ Банк»
ОАО «АК БАРС» БАНК
ОАО «АКИБАНК»
ОАО «Россельхозбанк»
ОИКБ «Русь» (ООО)
АКБ «Форштадт» (ЗАО)
КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК»
Банк ВТБ 24 (ЗАО)
«ПВ-Банк» (ЗАО)
ОАО «ТрансКредитБанк»
ОАО «СКБ-Банк»
ОАО «НИКО-БАНК»

МИКРОЗАЙМЫ

До 1 млн. руб. сроком до 1 года.

За подробной информацией обращаться в Некоммерческую Организацию «Гарантийный Фонд для субъектов малого и среднего предпринимательства Оренбургской области» по адресу:

460018, г. Оренбург, ул. Терешковой, д. 10/2, офис 7
а также по телефону: (3532) 56 02 82.
Сайт: www.gfoo.ru, эл. почта: nogforb56@yandex.ru

Бизнес проинструктировал выборщиков

Чем Общероссийский народный фронт послужит для активных молодых людей, для предпринимателей? Мотивом к созданию бизнеса или всё-таки скорее, толчком к чиновничеству?

Отвечая на эти вопросы в одном из своих интервью, президент ТПП РФ Сергей Катырин сказал: «Задумывалось, что ОНФ станет «социальным лифтом» для талантливых, ярких, умеющих работать людей, которые хотят свои идеи и задумки превратить в реальные дела. Во время нашей недавней встречи с премьер-министром мы обсуждали и эту тему, и Путин чётко обозначил своё видение: для дальнейшего развития и эффективной работы необходимы новые лица, новые амбициозные люди, которые хотели бы поработать на державу, которые за неё болеют. Такая задумка есть, и мы в палате её, безусловно, поддерживаем», - подчеркнул президент Торгово-промышленной палаты России.

Президент ТПП РФ С.Н. Катырин

По его словам, сейчас, в рамках взаимодействия с ОНФ, палата видит для себя две задачи: первое - это выдвижение достойных людей из системы торгово-промышленных палат страны в число тех, кто может быть депутатом, второе - это формирование программы. «Нам бы хотелось, чтобы наше мнение учли и в программе ОНФ, и далее в Государственной Думе. У российского бизнеса очень много нерешённых проблем, – подчеркнул С. Катырин. - Сегодня предложения от региональных палат в повестку ОНФ уже сформулированы, они в большинстве своем совпадают с тем, что прорабатывалось в российской палате». Цены на электроэнергию – проблема для всех; время, когда они устанавливаются, - тоже проблема для всех; транспорта не хватает для леса (вагонов, полувагонов) – актуально для всех регионов, где лес возят и т. д. Это проблемы всей страны, общей экономики».

11 июля в Торгово-промышленной палате Оренбургской области прошла встреча представителей бизнес-сообщества с участием президента палаты Виктора Сытежева. Поводом для собрания послужило участие предпринимателей в предварительных выборах - «праймериз» - в Государственную Думу Федерального собрания РФ в качестве выборщиков.

На встрече в ТПП Оренбургской области предпринимателей интересовали те же вопросы, и, открывая собрание, Виктор Сытежев отметил, что новая система выборов – это большой социальный эксперимент. По его словам, планируется, что участвовать в предварительном народном голосовании будут 50 % кандидатов, представляющих «Единую Россию», а другую половину составят беспартийные кандидаты.

Во встрече приняли участие генеральный директор «ЭкоДизайнСтрой» Олеся Примак, директор автоцентра «CLIFFORD» Виктор Абоимов, директор ООО «Центр-Медиа» Олег Таранец и др. Отвечая на вопросы представителей бизнеса, В. Сытежев подчеркнул, что новый формат выборов призван усилить политическую конкуренцию, а участие в них предпринимателей будет способствовать выходу взаимоотношений между бизнесом и властью на новый уровень развития.

В Оренбургской области с 21 июля по 4 августа состоялись встречи кандидатов на 11 площадках в Оренбурге, Орске, Бузулуке, Новотроицке, Сорочинске, Бугуруслане. Согласно регламенту, у каждого из кандидатов было 10 минут для выступлений и ответов на вопросы. Средняя продолжительность процедуры предварительного голосования доходила до 6 часов. ТПП Оренбургской области выдвинула для участия в народном голосовании своего кандидата - генерального директора ООО «Компания «Секритория» Татьяну Демину.

В. Вялых,
пресс-служба ТПП Оренбургской области.

Структурный продукт для умного инвестора

В прошлом выпуске директор Оренбургского филиала ФГ БКС Руслан Хисматуллин часто упоминал о набирающем популярность финансовом продукте «Структурный продукт». Редакция получила много вопросов от читателей на эту тему. И мы решили поподробнее рассказать о том, что же это такое и какие возможности и выгоды этот продукт несет для инвесторов. Естественно, с помощью Руслана.

Структурный продукт (далее «СП») это:

- *готовая,*
- *заранее «упакованная» индивидуально для клиента,*
- *инвестиционная стратегия,*
- *которая позволяет обеспечить* ***защиту суммы инвестиции****,*
- *в случае если погашение происходит не ранее оговоренного срока.*

Кому этот продукт может быть интересен и как он позиционируется в системе фондового рынка? Доходности 6-8 % годовых по банковским депозитам, сложившиеся на рынке, сегодня мало кого устраивают, поэтому люди ищут альтернативные способы получения больших доходов. Как правило, многие слышали, что можно заработать на росте котировок акций, но, к сожалению, это единственное знание о фондовом рынке. Первое разочарование наступает тогда, когда клиент покупает акции по высоким ценам, а потом приходится их продавать по ценам существенно ниже цены покупки. Или долго ждать, когда цены вырастут. Клиент может только предположить, когда это произойдет.

Для клиентов, которые имеют большие пакеты акций Газпрома, Сбербанка, Северстали, Лукойла, Норникеля, Уралкалия, ВТБ, БКС готов предложить индивидуальные условия.

СП позволяет снизить эти риски или свести к нулю, поскольку имеют четкий срок: от 1 месяца до 3 лет. Кроме того, у многих продуктов есть четкая прописанная доходность, а также указано отсутствие или ограничение рисков в зависимости от продукта.

1. **«Депозит из акций».** К примеру, инвестор купил или получил в эпоху приватизации акции (например, Газпрома, или Сбербанка). По какой-то причине инвестор не готов их продавать в данный момент (не устраивает цена или рассчитывает на долгосрочное владение). Единственный доход, который он получает, - это дивиденды. Оформляя в БКС услугу «Депозит из акций», клиент получает возможность иметь дополнительный доход от своих акций, который составляет от 1 % до 20 % годовых (плюс дивиденды). Акции все равно лежат, почему бы по ним не получить дополнительную доходность?

По мнению специалистов, это уникальное предложение для тех, кто купил акции по высоким ценам и ждет выхода цены на прежние уровни. Также, как и в классическом банковском депозите, здесь есть сроки, доходность, которые четко прописаны в документах.

2. **Продукты с полной защитой, направленные на рост/снижение котировок или движение в интервале.** Клиент инвестирует денежные средства на строго прописанный срок 3 или 6 месяцев. У него есть возможность получить доходность до 30 % годовых, если индекс РТС будет двигаться в ожидаемом направлении. При самом неблагоприятном развитии событий клиент получит 100 % начального депозита назад по окончании срока продукта. Причем, обратите внимание, что этот продукт закрывает любые ожидания инвестора на рынке в любое время года. Например, летом фондовые рынки двигаются в узком диапазоне цен. И если инвестор действительно ожидает такого развития событий, то ему есть смысл оформить продукт, ориентированный на боковой тренд. И получить доход, если его ожидания подтвердятся. Для тех инвесторов, интересы которых нацелены в большей степени на сохранение и защиту капитала от потерь, это уникальное предложение.

3. **Продукт с гарантированной доходностью**. Этот продукт подходит в большей степени тем, кто хочет купить акции тех или иных компаний по текущей рыночной цене. Альтернативой простой покупке акций является оформление продукта с гарантированной доходностью. Сроки инвестирования: 1, 2, 3, 6 мес. Надо сразу отметить, что клиент гарантированно получит доход, который обозначен в документах. Он лежит в диапазоне от 15 % до 100 % годовых.

4. И новинка: **долгосрочный продукт со 100 % защитой и 100 % коэффициентом участия, ориентированный на рост золота.** Не секрет, что есть люди, которые уже не верят ни в акции, ни в валюту, ни в депозиты. А верят в «вечную ценность» - ЗОЛОТО. На данный момент есть несколько вариантов инвестирования средств в него:

- Обезличенные металлические счета в банках. Риск: если цена на золото снизится, инвестор получит убыток. Здесь надо понимать, что цены на золото очень непредсказуемы. Иногда они годами не меняются, а иногда растут на 30-40 % за полгода.
- Прямая покупка слитка золота в банке. Основные риски: его надо где-то хранить, и необходимо оплатить НДС в момент покупки (плюс 18 % к цене). Т. е. инвестор должен изначально понимать, что доход он начнет получать после увеличения рыночной стоимости как минимум на 18 %.
- Покупка фьючерсов на золото на срочной секции РТС. Риски: высокорисковый инструмент краткосрочного характера абсолютно не подходит для длительного инвестирования.

В СП «**Долгосрочный продукт, направленный на рост золота**» есть конкретный срок инвестирования, который составляет 1,5 года. Доходность напрямую связана с ростом цен на золото на фондовом рынке. Вырастут они на 100 %, и клиент получит доход в 100 %. Причем, если цена через 1,5 года снизится, клиент получит всю сумму инвестирования назад без потерь. Продукт представляет интерес для людей, которые смотрят на золото как на главный актив для инвестирования.

Все вопросы нам можно задать:
- по телефону: (3532) 999-585;
- оставить вопрос на сайте: www.bcs.ru;
- придя в офис по адресу: г. Оренбург, ул. Цвиллинга, д. 36.

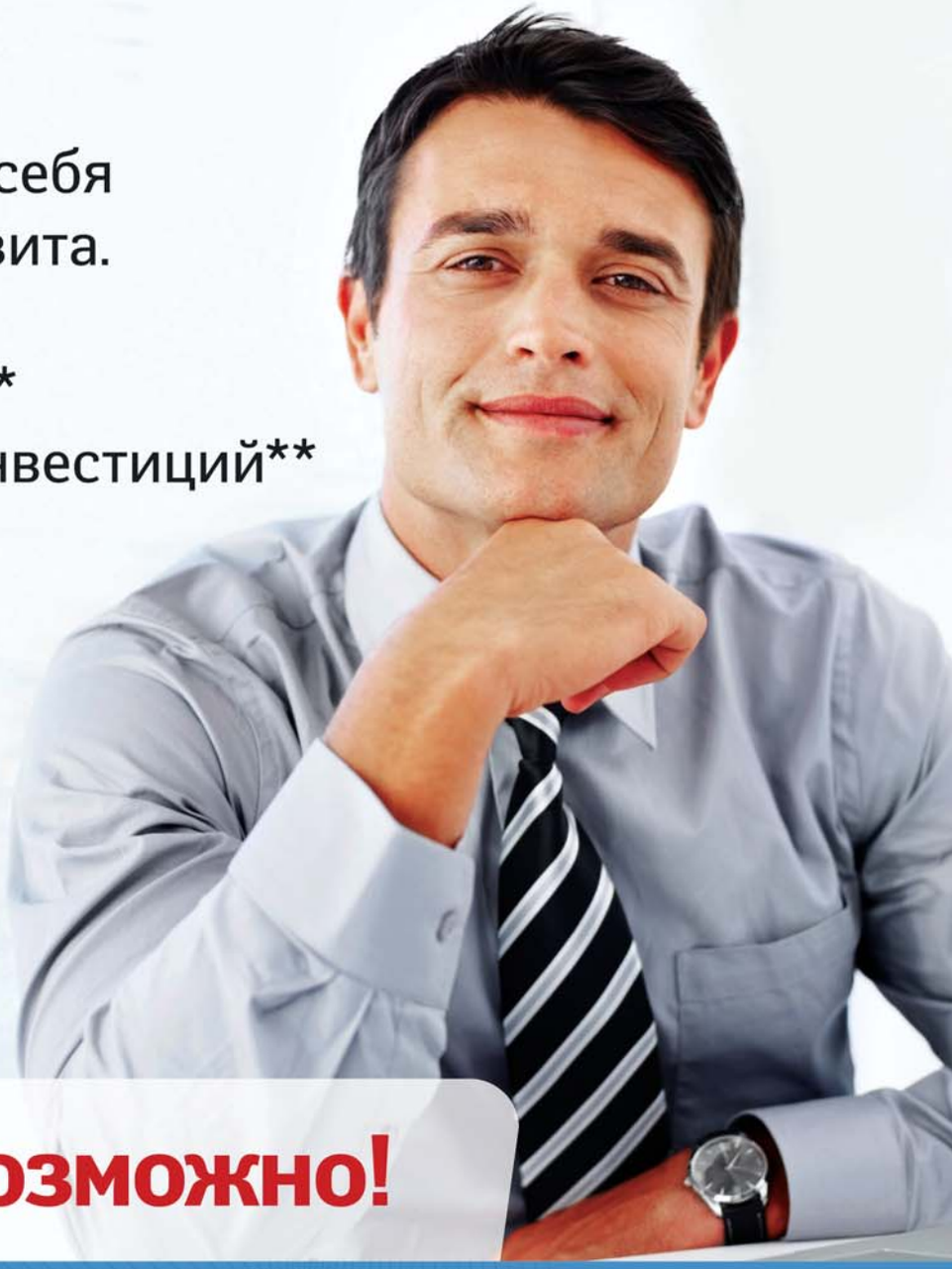
БКС БРОКЕР

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

Разбудите Ваши деньги!

Не ограничивайте себя доходностью депозита.

- до **30%** годовых*
- **100%** защита инвестиций**



с БКС это возможно!

Узнайте больше

(3532) 999 585

г. Оренбург, ул. Цвиллинга 36

www.bcs.ru

БКС ФИНАНСОВАЯ ГРУППА

16 ЛЕТ НА РЫНКЕ

*Пример: базисный актив – индекс РТС, тип – рост, исполнение – 04 ноября 2011 года, предложенный ООО «Компания БКС» 04 мая 2011 года при соблюдении всех условий продукта в полном объеме и в установленный срок. **Только для структурных продуктов с полной защитой и при условии исполнения структурного продукта в полном объеме согласно его условиям. Структурный продукт – внебиржевой срочный контракт. Инвестор дополнительно несет расходы по выплате премии контрагенту по структурному продукту, вознаграждения брокеру, депозитарию, по возмещению расходов, уплате налогов и иные расходы. ООО «Компания БКС», лицензия ФСФР РФ №154-04434-100000 от 10.01.2001 на осуществление брокерской деятельности. Реклама.

Вклады для добрых людей

Традиционно лето считается «мертвым» сезоном для различных сфер бизнеса. Люди забывают о работе, отправляются в отпуска, тратят добытые честным зимним трудом доходы. Кто-то занимается решением вопросов, до которых прежде не доходили руки, например, строительством или ремонтом. Сезон начинается и у предпринимателей, деятельность которых зависит от погодных условий: строительство, сельское хозяйство. В этом смысле среди банковских продуктов наиболее востребованными становятся различные виды кредитования. Но?! Кто сказал, что летом не нужно думать о сбережении своих доходов?

Вне зависимости от сезона россияне склонны хранить свои сбережения на банковских депозитах. Причем хранят чаще в рублях РФ: и доходность выше, и доверия к отечественной валюте больше. Несколько месяцев назад Центральный банк РФ в очередной раз повысил ставку рефинансирования до 8,25 %. Это автоматически повлияло на уровень ставок по кредитам, в большинстве банков страны уже заметно их снижение. В свою очередь, ставки по депозитам потянулись вверх, что означает: летние вклады могут быть не просто стабильным средством сбережения средств, а выгодным с точки зрения доходности. В широкой линейке депозитов, представленных банками, разобраться с первого раза бывает сложно, поэтому мы обратились за помощью к **старшему специалисту отдела розничного бизнеса Оренбургского филиала ОАО «АК БАРС» БАНК Ирине Косиловой.**

Считать уже научились

- Сегодня клиенты научились хорошо считать свои деньги, - говорит Ирина Николаевна. – Познакомившись с полной информацией на сайте банка, вкладчик приходит с понятными пожеланиями, которые мы выполняем. Конечно, наша задача – посоветовать ему самый выгодный вариант размещения денежных средств. Сегодня особенно востребованы вклады с возможностью пополнения и снятия средств с вклада, так как финансовая ситуация меняется очень быстро и деньги могут понадобиться в любой момент. При этом часть вкладов позволяет сохранять на счете неснижаемый остаток.

Умение считать проявляется и в предпочтениях клиентов выбирать мультивалютные вклады. Одноименная программа такого депозита в «АК БАРС» Банке востребована клиентами, которые предпочитают самостоятельно управлять своими счетами в рублях РФ, долларах США и евро.

... для любителей классики

В линейке вкладов «АК БАРС» Банка есть и классические программы срочных вкладов, позволяющие накопить определенную сумму средств в удобные сроки.

- К этим программам можно отнести вклад «Добрые традиции» и «Эксклюзив», - поясняет Ирина Косилова. – Именно эти вклады обладают более высокой доходностью.

... для пенсионеров

Специальную программу «АК БАРС» Банк сегодня предлагает и пенсионерам. Она отличается максимальной гибкостью: вкладчик может положить деньги на различные сроки, которые установлены банком.

... для деловых людей

Доходность солидных вложений в «АК БАРС» Банке обеспечивает вклад «Персона».

... для юридических лиц

- Вместе с открытием расчетного счета многие юрлица и индивидуальные предприниматели открывают вклады, - говорит Ирина Косилова. – Особенно востребованы депозиты для тех, кто занимается планированием своей инвестиционной деятельности. Депозит для юридического лица – это всегда индивидуальная программа, в которой обсуждаются и сроки, и ставки, и возможности снятия/пополнения и т. д.

... для интернет-пользователей

Развитая система «интернет-банкинга» позволяет вкладчикам «АК БАРС» Банка управлять своими деньгами, не посещая офиса банка. Появиться лично нужно единожды для открытия счета по вкладу, в дальнейшем все операции можно проводить в режиме on-line. Чтобы воспользоваться услугой «Интернет-депозит» необходимо открыть текущий счет категории «Расчетный» и три счета категории «Доходный». Процентные ставки (годовых) зависят от сроков открываемых счетов.

Вклады для добрых людей

Таким образом, сегодня в линейке вкладов «АК БАРС» Банка представлено большое разнообразие возможностей для повышения доходности своих сбережений. Однако «АК БАРС» Банк позаботился не только о кошельках своих вкладчиков. Национальной изюминкой банка является вклад «Твори добро», который позволяет вкладчикам делать отчисления от суммы зачисленных на счет по вкладу процентов в Благотворительный фонд «АК БАРС СОЗИДАНИЕ». Как говорит Ирина Косилова, вкладчиков, желающих творить добро, в Оренбурге немало.

Более подробно о вкладах вы можете узнать на интернет-сайте банка www.akbars.ru

АК БАРС БАНК

Оренбургский филиал ОАО «АК БАРС» БАНК

г. Оренбург, ул. Ленинская, 59, корп. 1.

Единая справочная служба в Оренбурге (3532) 305-725, по России 8-800-2005-303 (бесплатный).

ОАО «АК БАРС» БАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ №2590 от 02.09.2002.

Юриста можешь не иметь, но заплатить ему обязан

За последние годы в России отмечается постепенное увеличение спроса на юридические услуги. Предприниматели и граждане начинают понимать, что эффективность бизнеса, уровень доходов, наконец, их жизненный уровень напрямую зависит от степени правовой защищенности. Обращение за правовой помощью, решение хозяйственных, гражданских, трудовых споров в судебном порядке при участии представителя - квалифицированного юриста становятся обычной практикой.

Спрос, как известно, рождает предложение. На рынке юридических услуг Оренбурга в настоящее время представлено более сотни юридических фирм, которые предлагают как традиционные (стандартные), так и новые виды юридических услуг. Конечно, большинство из них практикуется в вопросах регулирования правовых отношений автомобилистов, но, пожалуй, наберется десятка два таких, которые оказывают максимально возможный спектр услуг.

Большинство опрошенных нами экспертов утверждают, что рынок юридических услуг для бизнеса прочно сформировался. Но **президент Адвокатской палаты Оренбургской области Александр Денисов,** уверен, что это не так: «Ко мне звонят, может быть, 2-3 раза в год в поиске адвоката для бизнеса, хотя я работаю 25 лет. Поэтому списков адвокатов, как таковых, которые обслуживают бизнес, у нас нет. Это неправильно, почему-то наши бизнесмены не понимают всей важности постоянного юридического сопровождения. Как это принято в цивилизованных странах». С ним согласен и **Владимир Тишин, руководитель ЮФ «Защита права»**: «В большинстве случаев рынок юруслуг состоит из разовых, по конкретному делу, встреч юриста и клиента, которые носят характер решения проблем, а не их предотвращения».

Время одиночек прошло

Судя по всему, время юридических фирм с одним-двумя сотрудниками и практиков-одиночек, похоже, подходит к концу. Конечно, их присутствие на рынке еще весьма ощутимо, но в ближайшие годы численность таких операторов будет заметно сокращаться. Такие тенденции сами практики связывают прежде всего с тем, что российское законодательство развивается столь стремительно, что уследить за всеми изменениями и адекватно на них отреагировать в одиночку или малым коллективом практически невозможно. Безвозвратно прошли времена, когда, зная десяток законов, можно было смело браться за решение любой проблемы, возникшей на предприятии. «Нормативки» сейчас развелось столько, что юристы-хозяйственники вынуждены либо отслеживать узкий сегмент права, либо оставаться универсалами и, к сожалению, «плавать по верхам».

«Как известно, универсальных юристов, одинаково успешных по всем вопросам, не бывает, - утверждает **директор Фонда информирования и поддержки налогоплательщиков Григорий Гармаш**. - Только объединение успешных юристов способно быстро, качественно и результативно разрешить вопросы различной сложности и направленности. При этом каждый юрист должен заботиться, прежде всего, о репутации фирмы (объединения)».

Такая нормотворческая ситуация привела к формированию юридических фирм с числом сотрудников не менее 10-15. Именно такая организация, скорее всего, может обеспечить надлежащее качество обслуживания по широкому спектру вопросов.

Юристы и адвокаты-одиночки, конечно, по-прежнему активно предлагают свои услуги. Сейчас можно выделить две основные категории таких юристов.

Юристы первого типа за вполне умеренную плату консультируют одну или несколько фирм по общеправовым и налоговым вопросам. При необходимости могут представлять интересы своих клиентов в судах. Однако такие юрисконсульты, как правило, не готовы взять на себя весь объем правовых отношений. При возникновении сложных вопросов, требующих глубокого анализа, клиенты вынуждены обращаться за помощью к узким специалистам.

Юристы-одиночки второго типа обычно специализируются на разрешении сложных конфликтов предпринимателей с государственными органами. Часто разрешать затяжные конфликты подряжаются бывшие сотрудники силовых структур, которые в своей работе полагаются не столько на умение применять для защиты своих клиентов нормы законов, сколько на старые связи и «жизненный опыт». Они вхожи в «высокие кабинеты» и на этом уровне стараются «решать вопросы». Услуги таких защитников могут стоить невероятно дорого (деньги, мол, нужны для решения проблемы «наверху»), а эффективность их деятельности может быть весьма сомнительной. Нечистый на руку «защитник» этой категории вполне может разорить фирму, так и не выполнив поставленной задачи. А привлечь его к ответственности практически невозможно.

Эволюция рынка юридических услуг привела к постепенному увеличению категорий фирм, обслуживающих предпринимателей. Поэтому прежде чем обратиться за правовой помощью, не помешает определить для себя, какая именно категория юридических фирм специализируется на решении подобных проблем. Другими словами, искусство потребителя юридических услуг состоит в том, чтобы верно оценить сложность возникшей проблемы, соотнести ее со своим кошельком и выбрать юрфирму необходимого уровня, которая за разумную цену смогла бы эффективно решить поставленную задачу.

Предлагаем примерную систематизацию юридических организаций, основанную на мнениях самих фигурантов рынка.

Юрисконсульт — за относительно небольшую плату обслуживает предприятие и по мере необходимости дает простые ответы на простые вопросы.

«Нишевая» компания — небольшая фирма, занимающая определенную нишу в правовом поле. Обычно специализируется на предоставлении узкого круга услуг (как стандартных, так и нестандартных).

Смешанные фирмы пытаются одновременно быть и «юрисконсультом», и «нишевой» компанией — выполнять несложные представительские функции и глубоко специализироваться на определенных вопросах (обычно — на регистрации предприятий).

Универсальная юридическая фирма — организация, в которой работает не менее 10 юристов, каждый из которых специализируется по узкому кругу вопросов. Такая структура способна (по отзывам самих фигурантов) решить 70-80 % возникающих у среднего предприятия таможенных, налоговых, финансовых и других вопросов. Если же специалисты фирмы не в состоянии помочь в решении вопроса своими силами, они обязательно порекомендуют к кому обратиться.

С кем и на каких условиях работать предприятиям? Это определяет руководство предприятия, исходя: из задач, которые перед юристами ставятся; периодичности возникновения ситуаций для привлечения юристов; финансовой возможности и целесообразности. Как правило, на предприятии достаточно 1-2 юристов по работе с договорами, Трудовому кодексу и другим общим вопросам, встречающимся в повседневной деятельности предприятия.

По налоговым спорам и спорам с фондами обязательного социального страхования лучше обращаться к юристам, постоянно практикующим по таким вопросам. Проверки предприятий бывают не чаще 1 раза в год и содержать хорошего специалиста по налоговым спорам не всегда оправданно. Налоговый орган и фонды социального страхования обвиняют предприятия в занижении облагаемой базы, как правило, по не однозначным для понимания положениям действующего законодательства. И не имея постоянного опыта работы в этой сфере, успех будет под большим сомнением. Задача штатного юриста в этом случае - подобрать со стороны компетентного юриста по актуальному вопросу и отслеживать качество выполнения заказа.

«Оптимальным мне видится вариант, - настаивает **адвокат Ильяс Смадьяров**, - при котором привлеченные специалисты осуществляют общее руководство штатными юристами в повседневной деятельности, а в случае возникновения необ-

ходимости – активно включаются в работу по защите прав и интересов своего клиента. В этом случае привлеченные специалисты не тратят время на изучение особенностей защищаемого бизнеса, так как в период руководства штатными сотрудниками вся необходимая информация ими получена».

Услуга услуге рознь

Услуги оренбургских юридических компаний сегодня ориентированы как на физических, так и на юридических лиц. Однако структура клиентского потока в различных компаниях показывает, что некоторая специализация все-таки существует. Но даже если компания изначально больше ориентирована на клиентов из бизнес-среды, в современной конкурентной ситуации отказываться от частных клиентов не имеет смысла.

Наличие у юридической фирмы корпоративных клиентов позволяет получать постоянный доход и сделать бизнес стабильным, поскольку количество юридических вопросов у организаций гораздо больше, чем у физических лиц, поэтому спрос на услуги постоянный. По словам экспертов, существует несколько схем работы с юридическими организациями: это могут быть либо единичные обращения, связанные с необходимостью регистрации предприятия, представительством в арбитражном суде, либо заключение договора на абонентское обслуживание, предполагающее передачу на аутсорсинг всех функций юридического отдела. Последним вариантом чаще пользуются небольшие предприятия, в которых нет своих юристов. Это позволяет им вовремя получать все необходимые правовые консультации. Чаще всего за каждой организацией, заключившей договор на абонентское обслуживание, закрепляется отдельный консультант, который полностью ведет все ее дела. Это требует дополнительных кадровых резервов, но позволяет сделать сотрудничество максимально эффективным.

Рынок юридических услуг в Оренбурге растет не только за счет появления новых фирм, но и из-за постоянного расширения компаниями спектра оказываемых услуг. Появление новых направлений работы связано с изменениями в законодательстве и требованиями клиентов. Все это приводит к тому, что компании начинают выделять в своей структуре специализированные отделы для работы по направлениям. Это позволяет работникам постоянно совершенствоваться именно в своей сфере, следить за всеми изменениями в законодательстве.

Чаще всего предприниматели прибегают к услугам юристов при разрешении хозяйственных споров и конфликтов с налоговиками, при решении корпоративных вопросов (создание, реорганизация и ликвидация предприятий, споры между акционерами и учредителями предприятий), при коммерческих конфликтах между субъектами предпринимательской деятельности и в договорной работе. В последнее время наметилось разделение юридических услуг на стандартные и специальные их виды.

Стандартный набор услуг, по оценкам экспертов, предоставляется с достаточно стабильным качеством, а жесткая ценовая конкуренция в этом секторе более-менее уравняла цены. По мнению операторов, эта часть рынка вполне устоялась. Каждый оператор, предоставляющий эксклюзивные услуги, пытается убедить клиента в невероятной сложности поставленной задачи и тем самым оправдать запредельные суммы вознаграждений. Однако активность на рынке такова, что, скорее всего, и многие из этих услуг в скором времени перейдут в разряд стандартных, и цены на них стабилизируются.

Стандартные услуги:

· Регистрация субъектов хозяйственной деятельности.

· Подготовка проектов договоров и их адаптация под конкретные условия сделки.

· Консультирование (корректировка планов бизнесмена в соответствии с изменениями в действующем законодательстве).

· Представление интересов клиента в судах.

Специальные услуги:

· Предоставление информации о партнерах.

· Правовое сопровождение переговоров (присутствие и попутные консультации юриста на собраниях акционеров, на коммерческих переговорах).

· Экстренное реагирование на просьбу клиента о немедленной помощи (как правило — выезды юристов на проверки в целях недопущения незаконных действий по отношению к клиенту со стороны представителей контролирующих органов).

· Любая юридическая помощь при УЖЕ возникшей конфликтной ситуации (этот вид услуг юристы считают наиболее сложным).

· Обслуживание вполне стандартных с юридической точки зрения сделок, но цена которых настолько велика, что возможная ошибка может стать для предприятия очень серьезной.

Кризис как мерило нужности

А вот кризис, по мнению экспертов, на юридический бизнес повлиял. «Как граждане решали свои проблемы в судебном порядке до кризиса, - рассуждает **Аркадий Авшистер, ООО Юридическая компания «Оренбург»**, - так и во время кризиса обращались к нам за юридической помощью. Что же касается юридических лиц, то здесь картина не так радужна, как в первом случае. В результате кризиса мы были вынуждены приостановить работу с одним из основных наших иностранных клиентов – крупной инвестиционной венгерской фирмой «QUAESTOR», намеревавшейся осуществить на территории Оренбургской области строительство трех мини-ТЭЦ в Бузулуке».

«По моим ощущениям, изменился только характер бизнес-проблем, основную массу которых составили неплатежи контрагентов, - поделился с ФЭБ **адвокат Ильяс Смадьяров.** - В период с 2008-2009 гг. нашему коллективу пришлось поучаствовать в десятках судебных разбирательств, предметом которых было взыскание задолженности».

Пальцем в небо

С точки зрения прибыльности все эксперты отметили следующие виды услуг: налоговые споры, споры о правах на недвижимое имущество, взыскание убытков.

Как ни странно, даже при насыщенном рынке стоимость юридических услуг имеет тенденцию к по-

степенному повышению. Но - только в крупных компаниях. Что касается маленьких фирм и юристов-одиночек, то у них цены держатся приблизительно на одном уровне и склонны, скорее, к понижению.

Юридическая услуга - это тоже товар, хотя и специфический. В большинстве случаев мало кто подсчитывает реальную стоимость услуги с учетом, например, тех же затрат. Как прокомментировали эксперты, берется средняя цена по городу за конкретную услугу, сопоставляется с собственными расходами и устанавливается цена. «Даже если расходы и невелики и услуга проста по исполнению, принцип получения максимальной прибыли действует всегда! — утверждает **директор ООО «Юридическая Фирма №1» Андрей Фролов**. - Наша фирма использует принцип баланса интересов сторон продавца и покупателя, чтобы цена услуги устраивала как фирму, так и клиента».

«При формировании стоимости услуг, **- рассказывает директор Фонда информирования и поддержки налогоплательщиков Григорий Гармаш,** - мы руководствуемся принципом — заказчик должен получить ожидаемый экономический (моральный) результат, а мы должны получить справедливую оплату за свою работу. Баланс интересов определяет стоимость услуг. Как правило, заказчик обращается к нескольким юристам (юридическим фирмам) и ищет оптимальный вариант. Более крупные хозяйствующие субъекты предварительно изучают деятельность и компетентность юридических фирм, а при обращении сами предлагают размер вознаграждения. В таких случаях мы можем согласиться или не согласиться на предлагаемые условия».

Но вообще ценообразование на рынке юридических услуг - дело тонкое. Стоит учесть, что для постоянных клиентов эти услуги могут быть значительно дешевле, а несложные консультации - и вовсе даваться бесплатно по телефону.

«К сожалению, и это в корне неправильно и нелогично, - рассуждает **Владимир Тишин, руководитель ЮФ «Защита права»**, - российская цивилистика не допускает такого понятия, как «гонорар успеха». Это приводит к тому, что зачастую в своих ожиданиях обманут или клиент, с которого берут плату за работу как процесс, а не за результат, или юрист, на котором решил сэкономить клиент, не связанный юридически обязательным условием заплатить за результат».

С адвокатами или без?

В большинстве случаев, считают специалисты, обращение к той или иной юридической фирме происходит, исходя из личных качеств ее руководителей. А уж дальнейшая работа связана исключительно с качеством оказываемых ею услуг.

«Могу с уверенностью сказать, что многие добросовестные юристы просто не чувствуют конкурентной борьбы, так как у их дверей всегда толпятся жаждущие юридической помощи, - откровенничает **адвокат Ильяс Смадьяров**. - Их день расписан чуть ли не по минутам и им некогда думать о конкуренции, они целиком и полностью заняты решением проблем своих доверителей».

Тем не менее сегодня компании начинают уделять больше внимания технологиям продвижения. Одна из причин этого — конкуренция на рынке между адвокатами и юристами. К адвокатам доверия изначально больше, поскольку считается, что получить статус адвоката гораздо сложнее, чем открыть юридическую фирму: необходимо иметь стаж работы не менее двух лет и пройти квалификационный экзамен. Для того чтобы создать собственную компанию, необходимо только высшее юридическое образование и финансовые вложения. Именно простота открытия юридической фирмы побудила ряд законодателей инициировать реформы этого бизнеса, сделав адвокатов главными действующими лицами.

Для клиентов дополнительные сложности, которые преодолел специалист, получая статус адвоката, являются залогом качества его работы. Но, по мнению участников рынка, это не всегда так. Человек, получивший адвокатский статус, совсем не обязательно является специалистом во всех сферах, часто, к сожалению, он хорошо знает только уголовное право, но не может дать грамотную консультацию по вопросам гражданского.

Необходимость такой реформы вызывает сомнение и у адвокатов.

ЗАЩИТА ПРАВА И ФИНАНС ЭКСПЕРТ

ПРАВОВОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ НА АБОНЕНТСКОЙ ОСНОВЕ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

От 7 000 руб. до 25 000 руб. в месяц.
Полная юридическая защита бизнеса.
Экономия более 50% от фонда заработной платы штатных юристов.

г. Оренбург, пер. Квартальный 1. Тел. (3532) 96-95-92. E-mail: 969592@mail.ru

Вот мнение **Ильяса Смадьярова**: «Среди юристов-консультантов, не имеющих статуса адвоката, у меня много хороших знакомых, которые являются настоящими профессионалами своего дела. Думаю, что независимо от того, к какой среде принадлежит юрист: к адвокатуре или консультантам, его личный профессионализм зависит только от него самого».

Есть лишь один способ устранить непрофессионала – это дать ему возможность оказаться на рынке и поконкурировать с добросовестным грамотным специалистом. Непрофессионал это противостояние всегда проиграет.

А вот **президент Адвокатской палаты Оренбургской области Александр Денисов** считает, что «все равно другого пути нет, через несколько лет произойдет объединение адвокатов и юрисконсультов под крылом адвокатуры. Сегодня адвокат отличается от консультанта тем, что консультант не имеет права работать на следствии. В остальном у нас равные возможности. Пока же много неувязок, вопросов».

«Самое главное, на мой взгляд, - говорит **директор ООО «Юридическая Фирма №1» Андрей Фролов, -** это то, что непрофессионалы есть везде, а тем более когда у нас продаются и покупаются дипломы и другие корочки».

«Вообще проблема качественно подготовленных специалистов юридической направленности существует, - считает **Аркадий Авшистер, ООО Юридическая компания «Оренбург»**. - Хотя приходящие к нам на практику молодые специалисты все чаще радуют, нежели огорчают. В связи с чем мы стараемся не отпускать подающих надежды юристов и, так или иначе, занимать их».

«Считаю, что юридическим консультированием может заниматься кто угодно, и право клиента решать - пользоваться ли услугами той или иной компании, - заявляет **Владимир Тишин, руководитель ЮФ «Защита права». -** Но выступать в суде, там, где от качества услуг зависит продолжительность судопроизводства, интересы множества лиц, не связанных договорными отношениями с конкретным юристом, должны люди, достигшие определенного уровня в профессии».

Переоценить значение юридического сопровождения бизнеса, вне зависимости от того, относится он к категории крупного, среднего или малого предпринимательства, невозможно. Решение нанимать штатного юриста или привлекать внешнего консультанта каждый руководитель принимает самостоятельно, исходя из собственной целесообразности, финансовой возможности и др. Безусловно, ежедневную работу проще доверить штатному специалисту. Он, как говорится, всегда под рукой, изнутри знает специфику организации и понимает цели руководства. В то же время универсальных специалистов не бывает, поэтому в случае возникновения критической ситуации имеет смысл привлечь внешнего юриста, имеющего опыт в этой отрасли юриспруденции. Если же придется отстаивать свои интересы в суде, то в обязательном порядке нужно привлекать адвоката, специализирующегося на данном виде споров.

Свои плюсы есть и у абонентского юридического обслуживания: заключая договор с юридической фирмой, за определенную плату вы получаете опыт, знания и умения не одного специалиста, а коллектива профессиональных юристов, которые могут помочь принять верное решение в самой непростой ситуации. При этом гарантируется конфиденциальность и индивидуальный подход.

Критерий	Юридические фирмы	Адвокатские образования
Структура	частная коммерческая	негосударственная некоммерческая
Сотрудники	могут не иметь статуса адвоката	имеют статус адвоката
Обучение	добровольное	контролируется законодательством
Контроль	—	саморегулируемые организации, законодательство
Налоговые льготы	—	не платят НДС, НСП, налог на прибыль и налог на имущество

Семинар дал ответы на актуальные вопросы

18 июля в Торгово-промышленной палате Оренбургской области прошел информационно-консультационный семинар на тему «Судебная практика по актуальным вопросам земельного и имущественного законодательства». Мероприятие было организовано Учебно-деловым центром палаты и вызвало интерес среди предпринимателей: представители более полутора десятков организаций малого и среднего бизнеса присутствовали на семинаре.

Интерес к мероприятию был обусловлен увеличением обращений в суд по вопросам разрешения споров в сфере земельного и имущественного законодательства, а также в связи с вступлением в силу закона № 167-ФЗ от 22 июля 2010 г. «О внесении изменений в Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации», устанавливающего порядок кадастровой оценки земельных участков, а также в связи с внесением изменений в Земельный кодекс РФ.

В ходе общения с преподавателями предприниматели смогли получить всю необходимую информацию по обсуждаемой проблеме. В роли ведущих выступили специалисты-практики Министерства природных ресурсов, экологии и имущественных отношений Оренбургской области, Федеральной регистрационной службы, кадастра и картографии, Земельной кадастровой палаты Оренбургской области.

Очередной семинар по данной тематике запланирован на август 2011 г.

Бизнес начинается с юриста

Точнее, в идеальном варианте должен начинаться. В реальности же лишь немногие люди, принявшие решение начать предпринимательскую деятельность, начинают ее с квалифицированного юридического консультирования. Почему? В первую очередь, уверенность в собственных знаниях придает российское законодательство, позволяющее относительно просто зарегистрировать фирму, поставить ее на учет в государственных органах, открыть расчетный счет и приступить к работе. Поиски юриста начинаются позже: при приеме сотрудников, составлении договоров с контрагентами и первых проблемах.

Конечно, на начальном этапе развития бизнеса, когда нет даже небольшой прибыли, прием штатного или внешнего юриста не всегда возможен. В этом смысле важна поддержка различных организаций, входящих в инфраструктуру поддержки предпринимательства. Например, полноценную юридическую помощь могут регулярно получать резиденты Оренбургского областного бизнес-инкубатора.

- Когда предприниматель начинает бизнес, особенно производственный, ему приходится решать массу серьезных вопросов, - говорит Анастасия Цайгер, заместитель директора ООО «Пелеон» (в 2009 году предприятие получило грант Министерства экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области, средства которого помогли предприятию наладить собственное производство женских и школьных сумок. – Прим. ред.). – Постоянно возникают мелкие вопросы, от которых голова предпринимателя, как говорится, «болит». К ним я отношу вопросы налогообложения, бухгалтерского учета, юридического сопровождения и др. В этом смысле нам повезло: арендуя офис в бизнес-инкубаторе, мы имеем возможность регулярно обращаться к его специалистам за консультационным обслуживанием. К своему юрисконсульту я бегаю практически каждый день. Не считаю, что я сама плохо ориентируюсь в законодательстве, но знаю, что некоторые вопросы лучше доверить профессионалу, хотя бы потому, что так будет быстрее. Предпринимателям вообще нужно учиться не делать все самим, а уметь делегировать полномочия. В бизнес-инкубаторе сделать это можно легко.

Чтобы начать бизнес, его нужно зарегистрировать

Так в каких же ситуациях предпринимателю нужен юрист? В первую очередь, на этапе регистрации себя в качестве индивидуального предпринимателя (ИП) или юридического лица (ЮЛ). Практика показывает, что сегодня процедура регистрации в инспекции занимает не более пяти рабочих дней, а потому не представляет особенных трудностей. Однако прежде, чем обратиться в регистрирующие органы, необходимо провести предварительную работу.

При регистрации индивидуального предпринимателя проблем, как правило, не возникает. Достаточно лишь заполнить бланк заявления о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя и предоставить его в Межрайонную инспекцию федеральной налоговой службы № 10 по Оренбургской области вместе с копией паспорта и документом об уплате государственной пошлины. Отказ в государственной регистрации возможен при непредставлении перечисленных документов, представлении их в ненадлежащую налоговую инспекцию и ошибок, содержащихся в заявлении.

Постановка на налоговый и другие виды учета осуще-

Статистика регистрации и ликвидации юридических лиц (ист. - УФНС по Оренбургской области)

	Количество зарегистрированных коммерческих организаций с присвоением ОГРН	Количество зарегистрированных некоммерческих организаций с присвоением ОГРН	Общее количество зарегистрированных юридических лиц с присвоением ОГРН	Общее количество юридических лиц, прекративших деятельность
1.01.2007	36 264	2 720	38 984	7 445
1.01.2008	40 136	3 021	43 157	9 743
1.01.2009	44 175	3 443	47 618	11 910
1.01.2010	47 165	3 598	50 763	13 931
1.01.2011	50 100	3 910	54 010	15 662
1.07.2011	52 206	4 112	56 318	17 605

ствляется тем же налоговым органом по принципу «одного окна»: регистрирующий орган в течение пяти рабочих дней с момента подачи документов на регистрацию ИП представляет сведения о нем в другие государственные органы (территориальный орган Пенсионного фонда РФ, региональное отделение Фонда социального страхования РФ, территориальный орган Государственного комитета РФ по статистике и др.), которые проводят все необходимые процедуры без участия самого предпринимателя.

Перечень документов, которые придется собрать перед обращением в налоговый орган, относительно прост:

- заявление на бланке;
- паспорт (его ксерокопию);
- документ об уплате государственной пошлины;
- заявление установленной формы на применение упрощенной системы налогообложения (при применении этой системы).

Сбор документов для регистрации юридического лица займет больше времени. Например, для создания общества с ограниченной ответственностью (ООО) необходимо определить состав учредителей общества, провести собрание учредителей, на котором утвердить устав общества, договор об учреждении (если учредителей более двух), избрать органы управления, определить основные виды деятельности. К моменту регистрации частично или полностью должен быть сформирован уставный капитал. В дальнейшем необходимо сдать в Межрайонную инспекцию федеральной налоговой службы № 10 по Оренбургской области:

- заявление о государственной регистрации ЮЛ;
- решение (протокол) о создании ЮЛ;
- устав;
- выписку из реестра иностранных юридических лиц соответствующей страны происхождения, если учредитель - иностранное юридическое лицо;
- документ об уплате государственной пошлины.

Документы пройдут регистрацию в налоговой инспекции в течение пяти рабочих дней, в результате чего вы получите самый главный документ вашего бизнеса - свидетельство о государственной регистрации с присвоением основного государственного регистрационного номера (ОГРН) и вместе с ним свидетельство о постановке на учет в налоговом органе.

По статистике УФНС по Оренбургской области, ежегодно в Оренбургской области регистрируется около 3 000 новых юридических лиц всех форм собственности (подробные данные смотрите в таблице № 1). Динамика регистрации индивидуальных предпринимателей выше: в год в среднем начинают работу более 10 000 ИП. Однако прекращает свою деятельность примерно такое же количество предпринимателей (таблица № 2).

Статистика регистрации и ликвидации индивидуальных предпринимателей (ист. - УФНС по Оренбургской области)

	Количество зарегистрированных индивидуальных предпринимателей	Количество индивидуальных предпринимателей, прекративших деятельность
1.01.2007	70 276	23 250
1.01.2008	80 887	28 217
1.01.2009	90 009	34 494
1.01.2010	100 429	41 818
1.01.2011	112 889	51 912
1.07.2011	119 240	59 183

Услуги по регистрации юридических лиц и ИП сегодня оказывают многие юридические компании, однако из-за кажущейся простоты этого процесса данный вид юридических услуг востребован в меньшей степени. Некоторые эксперты считают порядок регистрации предпринимательской деятельности довольно простым.

- Слишком легко сегодня регистрируют новые предприятия, - говорит президент Адвокатской палаты Оренбургской области Александр Денисов. - Никто не вчитывается в устав общества, а в нем прописана по сути мера ответственности данного общества. Типовой устав можно легко переписать с любого сайта в сети Интернет. Поэтому и появляются в нашей стране недостаточно компетентные фирмы в различных отраслях и фирмы-однодневки, которые прячут концы в воду. Так быть не должно.

В целом привлекательность предпринимательства как сферы занятости не только в Оренбургской области, но России в целом налицо. Доказательством тому являются многочисленные заявки на получение грантов начинающим субъектам малого и среднего предпринимательства от Министерства экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области и количество предпринимателей, которые уже их получили (таблица № 3). В бизнес стремится и молодежь, для которой уже созданы условия обучения основам предпринимательской деятельности (например, Молодежная школа предпринимательства Оренбургской области или Оренбургская бизнес-школа).

Большинство экспертов склоняется к мнению, что это положительная тенденция. Стремление людей к самостоятельности в принятии решений и готовность брать на себя ответственность говорит о том, что наша экономика большими темпами движется к рыночной модели, в которой бизнес является основным игроком. Конечно, на его пути в России встречаются немалые препятствия, связанные и с нашим законодательством, и с бюрократией, в конце концов, с нашим менталитетом. Для того, чтобы не «затонуть» в самом начале плавания, и нужен юрист, который, как отважный капитан, направит ваш корабль и не даст столкнуться с айсбергами.

Статистика выдачи грантов начинающим предпринимателям (ист. - Министерство экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области)

	Количество поданных заявок	Количество выданных грантов
2009	263	136
2010	513	283
2011 (на 01.07.2011 г.)	220	102

Стратегия развития Оренбурга – руководство к действию или дань моде?

В субботу 16 июля в городской администрации Оренбурга прошли публичные слушания по Стратегии социально-экономического развития города Оренбурга до 2030 года. Несколько удивительно, что ни один оренбургский вуз при заявляемом научном потенциале не взялся за разработку данного документа. В итоге этим занялись специалисты Центра современных технологий государственного и муниципального управления Уральской академии Государственной службы под руководством Гричука Анатолия Григорьевича.

Получился достаточно спорный документ, не предлагающий конкретных мероприятий или глубоко обоснованных направлений развития. Как правило, под стратегией понимается детализированный план, охватывающий длительный период времени, с другой стороны, это руководство к действию, которое дает понимание того, какие шаги власти будут предпринимать в ближайшей перспективе, и каков будет конечный результат. А главное - это основной документ, которым должны руководствоваться власти в своей ежедневной работе.

После прочтения сложилось впечатление, что стратегия представляет собой некий усредненный документ, который с небольшими корректировками может быть предложен любому другому городу. Слишком мало конкретики и обоснований. Остается только верить, что выводы, сделанные авторами, обоснованы и базируются на глубоком и тщательном анализе.

Целиком стратегия занимает более 400 листов текста и на суд общественности не представлена, анализировать приходится 52-страничный конспект. В целом этот документ похож на неудачный учебник, содержащий огромное количество сложных терминов и словосочетаний, которые даже человеку с кандидатской степенью с первого раза понять сложно. Надеемся, к следующим слушаниям авторы подготовят электронную версию презентации стратегии, которая будет наглядно отражать основные моменты стратегии в схемах и графиках, понятных большинству населения.

Стратегия предполагает три возможных сценария:

- инерционный (возможен в условиях высокой неопределенности и нестабильности, стратегические цели ограничатся необходимостью выживания);

- инновационный (при благоприятных внешних условиях и малых внутренних проблемах);

- интеграционный (промежуточный сценарий, связанный с преодолением вызовов внешней среды или использования шансов, когда основное внимание уделяется развитию элементов внутренней среды).

Если в качестве базового будет выбран инерционный сценарий, то уезжать из Оренбурга лучше уже сегодня, не дожидаясь, пока экономика окончательно сведется к торговле по завышенным ценам и низкокачественному сервису. Инновационный и интеграционные сценарии оставляют небольшие шансы на переход к качественно иному развитию, но представляются маловероятными. И совершенно непонятно, по какому из них все-таки предлагается идти.

Реализацию стратегии предлагается осуществлять в два этапа. На первом - до 2018 года - необходимо уделять внимание развитию муниципального сектора экономики, а также созданию сельскохозяйственного и инновационного кластера.

Непонятно, какой вид бизнеса должен быть отдан муниципальному сектору экономики, но очевидно, что расширение муниципального бизнеса - это прямое противоречие требованию президента Д. А. Медведева о необходимости снижения государственного участия в экономике. Тем более, что, начиная с 1991 года, городские МУПы лишь в 2009 году были прибыльными предприятиями. И нам предлагают дальше развивать неэффективные методы хозяйствования. Неясно, что понимается под инновационным кластером. Вузы должны начать создавать малые инновационные предприятия? Или в Оренбурге должны появиться предприятия, производящие продукцию, отвечающую требованиям инновационной, или действующие предприятия должны освоить инновации в своей деятельности? Почему именно средний бизнес должен стать участником внедрения инноваций? Хочется больше конкретики и обоснований. Следовало бы сделать анализ существующих разработок, сделанных оренбургскими учеными, и предложить создать инновационный кластер конкретной направленности, например, в сфере биотехнологий или IT. И вообще, насколько целесообразно выделять инновации в отдельный кластер, например, сельскохозяйственные инновации с успехом можно применять на действующих предприятиях, и для этого необязательно создавать специализированные предприятия.

Кроме того, одной из основных задач, которую необходимо решать в наше время, является управление энергоэффективностью в муниципальном хозяйстве. Необходимо стимулировать монополистов увеличивать прибыль за счет эффективной работы, а не роста тарифов. Без этого невозможно простое развитие экономики, не говоря уже и об инновационной. Оренбург как самый густонаселенный муниципалитет в нашей области должен стать флагманом данного направления.

Что предлагается на втором этапе, разобрать вообще невозможно. Судите сами: «Обеспечивается «стратегический прорыв», завершение модернизации инфраструктурных секторов, системы развития человеческого капитала и осуществляются ресурсоемкие мероприятия стратегических задач на базе созданных на первом этапе условий». Этот набор терминов лучше оставим без комментариев.

Некоторые исходные положения спорны и противоречат логике развития экономики. Например, в стратегии заявлено, что «численность населения города оптимальна и не следует ставить стратегических задач на ее рост». Нет ни слова о том, специалистов какой сферы готов предложить рынок труда Оренбурга сегодня. Не понятно почему, ведь тенденции последних 5 лет таковы, что ежегодно из города уезжает 5-7 тыс.,

приезжает всего 3,5-6 тыс. человек, при этом уезжает наиболее талантливая и креативная молодежь, а приезжают переселенцы из Средней Азии, которые зачастую воспринимают Оренбург как временное место проживания и оказывают, скорее, негативное влияние на развитие человеческого капитала. Очевидно, что подобная демография не может служить источником квалифицированных кадров для предлагаемого инновационного сценария развития. Таким образом, все острее будет вставать вопрос о качестве человеческого капитала.

К тому же такое положение идет в разрез с демографической политикой, обозначенной в стратегии развития области, которая ставит цель создания условий для стабилизации численности населения области, воспроизводства и достижения оптимальной структуры населения, формирования предпосылок последующего демографического роста. Вот и аналитики, разрабатывающие стратегию развития России до 2020 года, пишут, что «Не бывает роста экономики без существенного прироста населения, а тем более при его убыли». Разработчикам был задан вопрос, почему в стратегии не рассмотрена эта ключевая проблема и не предложено ее решение. Ответ был следующим: «Если осуществить ряд предложенных мероприятий, заложенных в стратегии, то люди будут оставаться в городе». Неубедительный, скользкий ответ потому, что стратегия рассчитана на период до 2030 года, к тому времени при сохранении современных тенденций из города может уехать порядка 45-50 тыс. человек, а это очень большая цифра в масштабах современной численности. Не прозвучало и внятного ответа на вопрос о роли рядового жителя города в стратегии. Поэтому численный и качественный состав населения должен быть одним из индикаторов эффективности реализации стратегии развития.

Непонятно, что имел в виду разработчик, говоря, что локомотивом экономического развития должны стать традиционные отрасли, но развивающиеся по инновационному пути развития. Что понимается под инновационным развитием для традиционных отраслей? Город рос и развивался в основном за счет разработчиков газоконденсатного месторождения, которое в настоящее время считается выбывающим и в долгосрочной перспективе не сможет служить таким же сильным фактором роста, как 15-20 лет назад. Вторым крупным предприятием является ОАО ПО «Стрела», которое является режимным объектом и на экономику которого город влиять не в состоянии. Поэтому в стратегии следует детальнее отразить и доказать перспективность развития конкретных отраслей и производств, а не скрывать их под словосочетанием «новых отраслей хозяйственной деятельности». Мы считаем, что стратегия должна выявить точки роста и предложить направления их стимулирования, а не декларировать обтекаемыми формулировками лозунги, например, следующие - «адаптация и вовлечение в изменяющуюся среду и формирование критической массы агентов перемен».

Совершенно не согласны с позицией разработчиков, которые пренебрегли ретроспективным анализом развития экономики города. Такой анализ позволил бы выявить причины, сложившейся экономики, понять факторы, которые движут предпринимателями. Почему, например, в годы строительного бума оренбургскими застройщиками не были вложены средства в строительство заводов по производству строительных материалов? Или например, почему некоторые продовольственные товары оренбургских производителей дороже, чем аналогичные по качеству товары, привезенные из Башкирии. Какие действуют субъективные и объективные факторы. Без их понимания планировать дальнейшее развитие затруднительно.

Главное, чего не хватает разработанному документу, так это четкого механизма оценки эффективности реализации. В качестве такого механизма предлагается осуществлять мониторинг общественного мнения и «измерять отклонения по основным критериям и индикаторам успеха». Объективность общественного мнения всегда можно поставить под сомнение, современные PR-щики легко манипулируют его формированием. К тому же уже не существует механизма, с помощью которого горожане могли бы полноценно выразить свое общественное мнение – это выборы главы города. Поэтому в качестве механизма контроля необходимо установить десяток измеримых показателей, по динамике которых и можно будет оценивать качество реализации стратегии. А «критерии и индикаторы успеха» должны быть представлены отдельной таблицей, чтобы трех минут хватило на оценку того, что же задумали наши власти с городом делать, успехов в каких областях собираются достичь и чего уже достигли.

Надеемся, авторы учтут предложения, высказанные на публичных слушаниях, и принятая стратегия все-таки будет руководством к действию для сегодняшних руководителей и тех, кто встанет во главе города в будущем.

Мы же, в свою очередь, призываем оренбургский бизнес активнее принять участие в обсуждении и корректировке предложенной стратегии. С документом можно ознакомиться на официальном сайте администрации города http://www.admin.orenburg.ru в разделе «Город», подраздел «Стратегия социально-экономического развития города Оренбурга», там же оставить свои предложения и замечания.

Точная настройка на любой дороге

Audi A6 с системой Audi Drive Select®

Реклама.

Семь актуальных предложений АЦ Оренбург

- Персональный менеджер подберет для Вас максимально подходящее и выгодное предложение.
- Система trade-in поможет эффективно реализовать предыдущие автомобили Вашего автопарка.
- Программа нулевого удорожания Audi Leasing от нашего партнера «Фольксваген Групп Финанц».
- Максимально выгодное кредитование и страхование автомобилей Audi с помощью Audi Finance.
- «Гарантия мобильности Audi» – эвакуатор и подменный автомобиль на время гарантийного ремонта.
- Программа обслуживания Audi старше 4 лет. Выгода до 30% + бесплатная замена масла.
- Тест-драйв без ограничения по времени. Познакомьтесь с Audi, начав тест-драйв у офиса или дома.

АЦ Оренбург

Официальный дилер Audi

Привилегии для избранных

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

Audi
Vorsprung durch Technik