

Источник: Телеканал «НТВ»

Дата: 3 ноября 2009 г., 07:18

Программа «Доброе утро!»

Репортаж Игоря Евтеева

Экономические новости

ВЕДУЩИЙ: Россияне рассчитывают на 16-процентный рост своих доходов в следующем году, а через 5-7 лет предполагают увеличить заработок как минимум в полтора раза. Таковы данные недавнего опроса. Правда, по прогнозам Минэкономразвития, реальные доходы населения в следующем году вырастут всего на полпроцента.

КОРР.: Такой обход предприятия у Василия Полтавцева уже вошел в привычку. Полиграфическое производство, одним из собственников которого он является, среди ведущих в сфере вот уже 15 лет. Этот пестрый калейдоскоп этикеток и брошюр расходуется по всей России. Однако в бизнесе не всегда все так радужно. В прошлом году, еще до кризиса, возникли проблемы. У здания, где предприниматель арендует помещение, стал часто меняться владелец.

Василий ПОЛТАВЦЕВ, предприниматель: При смене собственника или по каким-нибудь другим соображениям нас в любой момент могут оттуда попросить. А поскольку у нас не компьютер под мышкой перенес, а серьезное оборудование, нам нужно было место, куда мы всегда можем переехать.

КОРР.: На всеобщем совете владельцы приняли решение: строить свою типографию. Предприниматель вспоминает: идея брать кредит пришла тогда же. Оборотных средств на строительство было не выкроить. Начались хождения по банкам. Положительное решение бизнесмены услышали только в "Уралсибе".

Василий ПОЛТАВЦЕВ: С другими банками вопрос осложнялся тем, что запрашивается пакет документов. Предоставляешь пакет документов, проходит определенный срок. Кажется, что все с твоей стороны уже сделано, но вдруг банк опять выдает запрос на еще один пакет документов. И такая ситуация могла тянуться месяцами.

КОРР.: Василий уточняет: в "Уралсибе" диалог сразу выстраивался по очень удобной схеме. Общались они только с одним менеджером, что исключало путаницу и дублирование каких-то действий. Да и документы подготовить оказалось проще, а их рассмотрение прошло быстро.

Дмитрий КУРДЮКОВ, Главный исполнительный директор по корпоративному банковскому бизнесу Банка "УРАЛСИБ": Процесс оценки финансового состояния залогового обеспечения, процесс оценки правовых документов, он проходит параллельно и в минимально короткие сроки. По большому счету это занимает это занимает не больше одной, максимум двух недель.

КОРР.: Проведя анализ бизнеса, банк предложил предпринимателям 10,5 миллионов рублей. Этой суммы как раз хватало на основные работы. Началось строительство. Когда каркас здания был возведен, грянул кризис. Поставщики расходных материалов стали требовать предоплату, а заказчики - затягивать сроки оплаты.

Василий ПОЛТАВЦЕВ: Такие опасения всегда существуют, есть кризис или нет кризиса. Это связано и с надежностью работы оборудования, и с запасом прочности оборудования. А в кризис, естественно, эти мысли больше усилились. Но каких-то острых моментов у нас не возникало.

КОРР.: Малый бизнес, подытоживает Василий свой рассказ, несмотря ни на что развивается. Но он, как и его коллеги, понимает: без помощи финансовых институтов их усилия тщетны.

Дмитрий КУРДЮКОВ, Главный исполнительный директор по корпоративному банковскому бизнесу Банка "УРАЛСИБ": Мы считаем, что это тот сегмент экономики, который несет в себе достаточно серьезную социальную составляющую, начиная с того, что обеспечивает сам себя рабочими местами, и заканчивая тем, что этот вид бизнеса, на наш взгляд, самый адаптивный к единолично изменяющимся макроэкономическим условиям.

КОРР.: Благодаря кредиту "Уралсиба", в Твери скоро появится полностью самостоятельное полиграфическое производство. Василий Полтавцев прикидывает - в начале следующего года можно переезжать в новое здание. А там, глядишь, можно замахнуться и на модернизацию оборудования.

Источник: Радио В&FM
Дата: 3 ноября 2009 г.,
Ведущий: Кира Альтман

Банк УРАЛСИБ и платежная система Visa придумали, как экономить на телефонных разговорах.

Здравствуйте, я Кира Альтман! Сегодня в программе тест-лайф я расскажу об акции «Время в подарок».

Акцию разработали совместно Банк УРАЛСИБ и компания Visa. Клиенты банка, оплачивая всевозможные покупки картой Visa, получают ежемесячный бонус на счет мобильного телефона в размере 0,5% от общей суммы покупок. В расчете бонуса учитываются безналичные платежи, совершенные по карте в течение календарного месяца.

Для участия в акции достаточно зарегистрироваться на сайте УРАЛСИБа www.bankuralsib.ru или в колл-центре Банка. Во время регистрации необходимо сообщить номер мобильного телефона для перечисления бонусов. В акции «Время в подарок» участвуют номера телефонов, принадлежащие всем крупнейшим федеральным операторам мобильной связи, а также большинству местных операторов.

Заместитель Председателя Правления Банка УРАЛСИБ Илья Филатов: Для банка, особенно в сегодняшнее время, крайне важна обратная связь с клиентом. Важно чтобы наши клиенты понимали, - банк в них заинтересован и готов удовлетворять их потребности и даже опережать их, предлагая новые сервисы. В рамках этой акции мы не дарим людям просто деньги, мы дарим нечто больше, мы дарим им общение – время в подарок. Время, которое клиенты могут потратить на общение с близкими людьми, друзьями и родителями. Нам крайне важно, чтобы наши клиенты понимали, что мы работаем для них».

Оплата услуг мобильной связи является одним из основных потребительских платежей в России. Поэтому достоинства акции «Время в подарок» очевидны. По итогам месяца накопленные баллы будут попадать на мобильный счет и экономить часть вашего семейного бюджета.

За два месяца действия акции «Время в подарок», инициированной БАНКОМ УРАЛСИБ и компанией Visa, к ней подключились более 22 тысяч человек - держателей пластиковых карт Visa БАНКА УРАЛСИБ. Общий оборот по картам, зарегистрированным в акции, составил 103 млн рублей. В качестве бонусов за пользование картами при оплате товаров и услуг на оплату мобильной связи клиентов Банк перевел почти 500 тыс. рублей.

Акция будет действовать до 31 января будущего года.

Источник: РБК daily
Дата: 5 ноября 2009 г.
Автор: Сергей Лаврентьев,
Наталья Старостина

Льготные кредиты на родное авто

В госпрограмме автокредитования смогут участвовать все банки.

Правительство расширило перечень банков, которые смогут выдавать автокредиты на льготных условиях. Если раньше в программе автокредитования, по которой государство компенсирует часть кредитной ставки, могли участвовать лишь банки с госучастием и банки, собственный капитал которых составлял не менее 70 млрд руб., то теперь - любые кредитные организации. Эксперты полагают, что на такой шаг государство пошло в надежде оживить рынок из-за небольшой популярности автокредитования даже по льготным программам.

Теперь в программу льготного кредитования смогут попасть такие лидеры рынка автокредитования, как Росбанк, Русфинансбанк, ЮниКредит Банк, Юниаструм Банк, **"Уралсиб"**, Русь-банк, ОТПбанк, Московский кредитный банк, "Нордеа", Национальный торговый банк и Челиндбанк. Чтобы выдавать автокредиты с субсидиями государства, банки должны до 1 декабря подать в Минпромторг заявление о намерении получить возмещение за счет средств федерального бюджета выпадающих доходов по кредитам, выданным на приобретение автомобилей. В этом случае банки смогут получить субсидии из бюджета даже по кредитам, выданным в этом году.

Субсидирование автокредитов подразумевает возмещение из федерального бюджета две трети ставки рефинансирования ЦБ (сейчас ее размер 9,5%) всем автомобилистам, желающим приобрести в кредит автомобили завода АвтоВАЗ, а также авто Chevrolet Niva, UAZ Hunter и иномарки российской сборки Fiat Albea, Kia Spectra, Skoda Fabia, Renault Logan, Ford Focus и Volkswagen Jetta. Отметим, что средняя ставка по автокредиту составляет сегодня 23 - 25% годовых в рублях.

"Известно, что льготные программы особенным спросом в госбанках не пользовались", - отмечает директор департамента розничного бизнеса банка "Жилфинанс" Альберт Звездочкин. По его мнению, правительство расширило спектр банков потому, что не увидело ожидаемого эффекта по увеличению объемов автокредитования. По экспертным оценкам, в первой половине года доля авто, продающихся в кредит, составила 20% от общих продаж, тогда как годом ранее этот показатель составлял 50%.

"Теперь же спрос на автокредиты может увеличиться на 20 - 30% по сравнению с летними объемами кредитования", - считает **зампред банка "Уралсиб" Илья Филатов**.

Он считает, что особенно популярно льготное кредитование в регионах, в ряде которых число офисов местных банков намного больше, чем число банков, участвующих в программе сегодня.

"Мы с удовольствием подключимся к данной программе", - сообщил РБК daily директор департамента розничных продуктов Росбанка Дмитрий Ищенко. "Мы ратовали за право на получение субсидий за счет средств федерального бюджета по автокредитам с самого момента появления этой программы", - заявил замначальника управления розничных продаж по развитию бизнеса банка "Нордеа" Максим Губанов. "ОТПбанк заинтересован в участии в программе", - заявил директор дирекции развития продуктов дивизиона розничного бизнеса банка Игорь Антонов.

Пластик с установкой на добро

Российские банки, несмотря на кризис, не теряют интереса к аффинити-картам, дающим клиентам возможность заниматься благотворительностью

В России уже никого не удивит возможность приобрести фактически любой карточный продукт, аналогичный тому, что есть на Западе. Другой вопрос: не все из них просты, понятны и близки клиенту. К числу "далеких от народа" относятся пока аффинити-карты, которые дают владельцам возможность заниматься благотворительностью фактически за счет банка. Процент отчисляется из прибыли, которую банк получает от транзакции. Во всем остальном этот продукт включает в себя функции обычного платежного пластика.

ШИРОКИЙ ЖЕСТ С ДОЛЕЙ ВЫГОДЫ

На Западе аффинити давно стали популярными. Не последнюю роль в этом сыграло усиление борьбы с глобальным потеплением: этим обстоятельством воспользовался уже не один десяток иностранных банков, предлагая своим клиентам делать покупки и одновременно заботиться о защите окружающей среды. Крупнейшим проектом в этой области стала "зеленая" карта Breathe Credit Card, эмитированная в прошлом году банком Barclays совместно с фондом "Чистая планета".

В России ситуация иная: здесь до сих пор к аффинити-картам относятся как к экзотике - с любопытством, но и с осторожностью. Лишь некоторые банки берутся популяризировать свои продукты с акцентом на благотворительность. "Во всем мире проекты аффинити-карт, связанные с добровольными пожертвованиями в различные фонды, занимают достойное место в банковских портфелях", - утверждает глава представительства MasterCard Europe в России Илья Рябый. В России, по его словам, это направление развито гораздо слабее по сравнению с Европой, где частная благотворительность имеет многолетнюю историю. Корни этой проблемы - в недоверии к различным некоммерческим фондам со стороны держателей карт, считают эксперты.

Впрочем, как уже писал НБЖ, любая благотворительность может принести банку неплохую отдачу, по крайней мере имиджевую. Социальная сознательность в виде выпуска подобных специализированных карт дает рынку повод к размышлению: такой жест может себе позволить только солидный банк с серьезной репутацией. Особенно в период нестабильного рынка.

КТО НАКОРМИТ ТИГРА

Правда, нельзя сказать однозначно, что "наши" банки открыто игнорируют благие начинания международных партнеров - Visa и MasterCard, ратующих за расширение социальных программ в рамках развития конкуренции карточных продуктов. Всплеск интереса к кредиткам с новой опцией "на добро" пришелся на "сытые" докризисные годы. В 2006 году многие банки, такие как "Сбер", Сити и "Альфа", добавили в свою продуктовую линейку "жертвенные" аффинити, заключив партнерское соглашение с фондом дикой природы WWF.

С каждой транзакции братьям меньшим уже не первый год отчисляется от 0,3% до 0,5%. Причем формально клиент платит за обслуживание такой кредитки символическую сумму - примерно 100 рублей в год. На деле же стремление помочь вымирающим зверушкам обходится дороже: в большинстве банков приобрести такую карту можно только в рамках пакета услуг. Надо приложить усилие: открыть счет, и только тогда

можно выбирать, какая карта вам ближе. Независимо от того, возьмете вы аффинити или другой вариант кобрендинга, ежемесячно придется платить за полный пакет около 130 рублей (как в случае с благотворительной картой Альфа-Банка). Если же клиент отличается сознательностью и хочет добавить животным что-то от себя - к примеру, дополнительно списать со своей карты не меньше 500 рублей в год, то ему высылают удостоверение сторонника фонда WWF и символ фонда - значок с пандой.

До кризиса среди опекунов дикой природы был замечен и банк "Союз", выпустивший благотворительные карты Diners Club. 0,5% от суммы каждой покупки, совершенной с помощью этого "пластика", поступали во Всемирный фонд дикой природы (WWF) на финансирование программ по спасению редких видов животных - амурского тигра и дальневосточного леопарда. Любителям животных из числа клиентов объясняли, что условия для открытия этой карты самые что ни на есть хорошие: стоимость покупки не увеличивается, владелец карты не несет никаких дополнительных расходов, все затраты на благотворительность берет на себя платежная система. А все, что надо от клиента - почаще оплачивать покупки и услуги картой, которая к тому же позволяет пользоваться сервисным пакетом Diners Club. По сути, аффинити выполняли двойную роль: с одной стороны, работали на благотворительность, с другой - на торговые сети.

"Животный инстинкт" сработал и у банка ЦентроКредит, решившего несколько лет назад сделать ставку на братьев меньших. Правда, в качестве объекта заботы он выбрал не далеких амурских тигров под патронажем глобального фонда, а зверей из Московского зоопарка. Почти одновременно для поддержки обитателей столичного зоопарка в свое время выпустил аффи-нити-карту и Мастер-банк.

ТРУДНОСТИ ПЕРЕВОДА

Но, несмотря на уверенный массовый старт и оптимистические планы по развитию кобрендинговых карт, аффинити почему-то быстро ушли в тень, став неким привидением, о котором много говорят, но мало кто видел в реальности. Только ли кризис повинен в этом? Как выяснилось, многие банки дополнительно не афишируют наличие таких карт в своей линейке и не желают вкладываться в их продвижение, хотя и готовы выпускать их по желанию клиента. Между тем он часто не хочет приобретать целый пакет услуг ради душевного порыва проявить милосердие. По вполне объяснимым причинам ему легче один раз напрямую перечислить деньги на счет фонда.

Однако аффинити-карты - отнюдь не вымирающий продукт. "Если, конечно, продвигать их последовательно и обстоятельно, разясняя их особенности и суть, то цель - запуск таких карт - оправдывает средства", - считает **Максим Савицкий, старший вице-президент ФК "УРАЛСИБ"**. Именно по этому пути и пошел банк "Уралсиб", запустив этой осенью специализированную карту "Достойный дом - детям!" с целью помочь российским детским домам. Стереотипы предубежденности против многочисленных детских фондов решили победить прозрачностью: о том, как расходуются средства, клиенты банка смогут узнать на сайте фонда и сделать выбор - помогать или нет. Механизм перевода средств прост: на счет детского фонда "Виктория" из собственных средств банка будет отчисляться 0,5% от ежемесячного оборота по оплате товаров и услуг, совершенных держателями новых аффинити. "Как правило, банки и компании не афишируют свою благотворительную деятельность, однако сейчас, во время кризиса, важно привлечь внимание людей к проблемам незащищенных слоев граждан, прежде всего детей", - полагает **Председатель правления Банка УРАЛСИБ Андрей Донских**. Этим он и объясняет тот факт, что карты такого формата становятся хорошим инструментом для повышения социальной ответственности.

Чтобы проект "заработал", а не просто стал имиджевой претензией на успех, банк вложил в информационное сопровождение. Подобное благотворительное предложение, конечно, не ново, но редкий банк обращается к людям с иным призывом, чем открыть

депозит. Вот почему такая акция, полагают эксперты, может "растолкать" и других игроков финансового рынка на продолжение аффинити-марафона.

Кстати...

К клубным аффинити можно отнести все карты, использование которых в рамках программы не несет прямых финансовых выгод держателю. К этому типу карт относятся в том числе имиджевые проекты, когда изображение на карте названия и логотипа партнера преследует исключительно маркетинговые цели.

Источник: ИА "Башинформ"
Дата: 06 ноября

В Уфе будут награждены победители городского конкурса граффити

10 ноября, во вторник, в Уфе, в актовом зале ОАО «УРАЛСИБ» по улице Революционной, 41, состоится торжественная церемония награждения победителей II этапа городского конкурса граффити.

Как сообщили агентству «Башинформ» в городском центре психолого-медико-социального сопровождения «ИНДИГО», цель творческого состязания – пропаганда социально направленной деятельности и повышение социальной активности подрастающего поколения в благоустройстве города, выявление и поддержка творчески одаренных детей, подростков и молодежи, повышение уровня культуры населения.

Напомним, участниками конкурса стали студенты ссузов и вузов Уфы. Работы выполнялись по следующим темам: «Город моей мечты», «Планета здоровья», «Краски жизни».

Всего на конкурс было предоставлено 54 эскиза, среди которых жюри отобрало 20 работ.

Победителем городского конкурса граффити «УРАЛСИБ за здоровое поколение!» стал Илья Яковлев, второе место у Алины Сафиной и Инны Тарасовой, третье место досталось коллективу авторов: Ольге Шимко, Иделю Габдулхакову, Ивану Крыжановскому.

Источник: телеканал НТВ
Дата: 11 ноября 2009 г., 7:26
Программа «Доброе утро»
Репортаж: Игоря Евтеева

Новости экономики

ВЕДУЩИЙ: Банки охотятся за представителями малого и среднего бизнеса. Сначала осени финансовые институты заявляют о готовности давать займы реальному сектору экономики, теперь еще и под меньший процент. Ставки по кредиту за 2 месяца снизились в среднем на 1-3 пункта. Кроме того, банки предлагают бизнесменам новые программы кредитования.

КОРР.: 4 года назад команда владимирских телевизионщиков организовала компанию по продвижению индор-телевидения. Делают все сами: и плазменные панели устанавливают, и рекламные ролики производят. К концу прошлого года предприятие "Плазма" стало безоговорочным городским лидером в нише внутреннего телевидения.

Марина ХРИСТОЕВА, предприниматель: В прошлом году мы приняли решение расширяться. Рынок рекламы подвижный, в нашем городе особенно. Если не успел занять нишу, то ее займет кто-нибудь другой. Мы четыре года назад, когда начинали этот бизнес, считали, что за ним будущее. Сейчас мы придерживаемся этой же точки зрения, потому что бизнес индор-ТВ, он очень хорошо конкурирует. Он доказал это годами, конкурирует с телевидением. Целевая аудитория большая.

КОРР.: На импровизированном совете директоров решили брать кредит на развитие. Обратились в "УРАЛСИБ", в котором, кстати, и обслуживаются. Марина Христоева улыбается - верное решение как всегда оказалось простым. В самом "УРАЛСИБе" таких историй каждый менеджер по работе с клиентами знает не один десяток. Именно поэтому советует предварительно заглянуть в Интернет.

Дмитрий КУРДЮКОВ, Главный исполнительный директор по корпоративному банковскому бизнесу Банка "УРАЛСИБ": Конечно, клиент может ознакомиться со списком документов на сайте банка. А нас есть специализированный сайт, который называется "Пора расти". Там тоже можно получить информацию. Будет, конечно, здорово, если клиент предварительно, перед приходом в отделение банка, эту информацию получит. На сайте банка, безусловно, весь перечень документов и подходов к нашим продуктам достаточно подробно указан.

КОРР.: Сбор документов и процесс оформления кредита прошли быстро. Однако уже готовый документ владельцы бизнеса подписали не сразу.

Марина ХРИСТОЕВА: Мы в плане заключения договоров с банками люди уже опытные. И мы стараемся изучать договор от "а" до "я", потому что очень многие банки прописывают маленьким шрифтом условия, которые потом не устраивают клиента. Это очень опасно.

КОРР.: Для изучения юридических нюансов компания привлекла юриста. Специалист подтвердил - все чисто.

Дмитрий КУРДЮКОВ, Главный исполнительный директор по корпоративному банковскому бизнесу Банка "УРАЛСИБ": До момента подписания кредитного договора нашему клиенту будут известны все условия, которыми будет сопровождаться обслуживание кредита. В том числе это уплата и процентов, и комиссии. То есть, наверное, основное отличие нашего банка в том, что сумма платежей по кредиту, она для клиента максимально прозрачна и понятна.

КОРР.: Амбициозные планы владимирские бизнесмены предварили в жизнь. Благодаря полученному кредиту сеть охваченных мониторами торговых точек увеличилась вдвое.

Марина ХРИСТОЕВА: 4 года назад, когда мы начинали, у нас был всего один оборудованный магазин. За эти годы количество точек выросло до 15 и практически во всех крупных торговых центрах наш бизнес представлен.

КОРР.: Марина уточняет: при этом умудрились и кредит досрочно погасить. Это удобно. Платить за ту часть долга, которую вернули раньше срока, не нужно. Теперь во владимирской компании большие планы. Представители предприятия уверяют: еще не весь город охвачен индор-телевидением. И точно знают - эту нишу не отдадут никому.

Марина ХРИСТОЕВА: Хорошая особенность нашего бизнеса, что мы можем оборудовать практически любой магазин, любой спортивный центр. Поэтому у нас еще перспективы еще очень богатые, хорошие.

Источник: ГТРК Калининград

Дата: 10 ноября 2009 г.

Банк пригласил на стажировку выпускников вузов

Калининградский Стройвестбанк, входящий в Финансовую корпорацию "Уралсиб", вносит свой вклад в решение проблемы безработицы. В Калининграде в рамках совместного проекта с центром занятости банк организует стажировки для вчерашних университетских выпускников.

Работать финансистом Лена мечтала с самого детства. Пока подруги хотели стать звездами шоу-бизнеса, маленькая Лена проникалась духом точных цифр. Сама признается - на выбор профессии очень повлиял отец, экономист со стажем.

ЕЛЕНА ПАНУС, СТАЖЕР: "На данный момент, лично для меня, я думаю, что замечательная возможность развить свои практические навыки в данной сфере. Ну и, естественно, в ходе работы окончательно для себя определить, является ли это тем делом жизни, которое захочется продолжить".

Лене повезло. Сразу после вуза она попала в совместную программу центра занятости и Стройвестбанка. В рамках этой программы специальные стажировки для молодых специалистов Калининграда проходят теперь непосредственно в банке.

ЛАРИСА ПЕТРАЧКОВА, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ОАО "АКБ СТРОЙВЕСТБАНК": "Развиваться дальше все равно придется, и для этого нужны кадры. Фонд занятости тоже озадачен был проблемой трудоустройства молодых людей после высших учебных заведений, которые, я так предполагаю, желают работать именно по профессии".

Задача специалистов Стройвестбанка - показать выпускникам, как работает современное и успешное предприятие, какие знания, умения и опыт необходимы для того, чтобы быть востребованным на рынке труда. В банке вчерашние выпускники учатся работать с документами, проводят консультации, помогают в систематизации архивов, участвуют в маркетинговых акциях.

Программа помощи молодым специалистам стала долгожданным событием и для центра занятости. Выпускники - это ведь не просто безработные, а люди с чистым резюме. Таких и до кризиса брали на работу неохотно.

ТАТЬЯНА ГИЗАТУЛЛИНА, И.О. ДИРЕКТОРА ЦЕНТРА ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ Г. КАЛИНИНГРАДА: "Программа эта рассчитана до конца года. У нас впереди еще полтора месяца. Кроме того, в следующем году будет, можно сказать, продолжение, можно сказать - и новая программа на 2010 год".

В настоящее время в Стройвестбанке проходят стажировку 15 выпускников. Не исключено, что самые яркие из них после стажировки смогут получить в банке постоянную работу.

Началась работа по созданию унифицированных социальных карт

Недавно министр здравоохранения и социального развития Татьяна Голикова выступила на заседании президиума Совета при президенте РФ по развитию информационного общества по вопросу введения унифицированных социальных карт. Работа в этом направлении уже началась: Сбербанк и УРАЛСИБ договорились о внедрении единой технологии социального пластика, которая в дальнейшем может стать национальным стандартом.

Программа разработки и повсеместного распространения пластиковых социальных карт напрямую согласуется с реализуемой правительством программой "Электронное правительство", которая предполагает предоставление удаленного доступа каждому гражданину к государственным информационным ресурсам. По словам Татьяны Голиковой, этот инструмент должен стать основой единой информационной системы, обеспечивающей информационный обмен при оказании социальных и медицинских услуг.

В настоящий момент пластиковые социальные карты используются на территории нескольких регионов России: в Москве запущен проект "Банка Москвы", в Красноярском крае и Астраханской области работает Сбербанк, в Башкортостане, Смоленской и Ивановской областях внедрены карты банка "УРАЛСИБ". Но чтобы расширить этот опыт до масштабов всей страны, необходимо разработать единые стандарты социального пластика.

"Единый стандарт позволит сделать технологию выпуска социальных карт универсальной, - утверждает председатель правления банка "УРАЛСИБ" Андрей Донских. - Его смогут использовать все банки, что существенно сэкономит силы и средства всех участников системы и позволит создать единые национальные стандарты".

На сегодняшний день социальная карта "УРАЛСИБа" представляет собой пластиковую банковскую карточку системы MasterCard. На ней имеется цветная фотография держателя карты, штрих-код, а также контактный-бесконтактный чип - своего рода микрокомпьютер, который, несмотря на миниатюрные размеры, обладает свойством запоминать, систематизировать и выдавать по требованию огромное количество информации. Право человека на получение той или иной льготы подтверждается автоматически в процессе использования карты. Сама карта становится удостоверением личности льготника, проездным билетом, медицинской картой, средством оплаты жилищно-коммунальных услуг, а также инструментом оперативного получения информации из базы данных Пенсионного Фонда России.

"Соглашение с Пенсионным фондом подписано в рамках проекта "Электронное правительство", который подразумевает предоставление доступа каждому гражданину к государственным информационным ресурсам, - поясняет Илья Филатов. - Чтобы воспользоваться такой услугой, необходимо выбрать в меню любого терминала "УРАЛСИБа" нужную опцию и на специальной выписке получить информацию о взносах, поступивших на страховую и накопительную часть трудовой пенсии, чистом доходе от размещения страховых взносов и другую информацию. Эти же сведения можно получать и через интернет-банк".

Внедрение социальных карт приносит пользу и на государственном уровне. Выпущенные в обращение, они становятся инструментом учета фактического предоставления помощи населению. Иными словами, социальная карта позволяет государству установить контроль за своевременным и адресным предоставлением льгот

их получателям, уменьшить расходы на перечисление пенсий и социальных пособий. В дальнейшем проект по внедрению социальных карт может стать гораздо шире - охватить и другие категории населения, предложив им электронную карту гражданина. Ведь удобный способ оплатить услуги ЖКХ, получить информацию о пенсионных накоплениях и т.д. интересен не только для льготников. Поэтому можно ожидать, что спрос на эти карты со стороны регионов будет только расти. Качественно и эффективно удовлетворить его поможет именно использование единых стандартов социальных пластиковых карт.

Источник: Аргументы и факты - Башкортостан
Дата: 11.11.2009

Время добрых дел

Когда цель - спасти детскую жизнь, дорога каждая минута

Это похоже на кадры из фантастического фильма: просторный светлый зал клиники, большой видеозэкран, уникальная аппаратура. Доктор бережно осматривает маленького пациента, а его коллега, который находится за тысячи километров отсюда, помогает поставить верный диагноз.

Никакого промедления!

Для Республиканской детской клинической больницы это не картинка из будущего, ежедневная реальность. В больнице успешно работает система телемедицинской видеоконференцсвязи - современное оборудование появилось благодаря банку «УРАЛСИБ», который выделил для этого 300 тысяч рублей.

- Эта система позволяет оперативно принимать жизненно важные решения, - комментирует главный врач РДКБ Рустэм Закиевич Ахметшин. - Теперь мы можем не отправлять тяжелобольного ребенка в федеральный центр, а созвать консилиум по видеоконференцсвязи. Обсудив с ведущими специалистами тактику и диагностику мы своевременно начинаем лечение.

Иной раз промедление может стоить ребенку жизни, а новое оборудование – это возможность спасти детей, в том числе тех, кому поставили страшный онкогематологический диагноз.

Система видеоконференцсвязи - не единственный подарок «УРАЛСИБа» Республиканской детской больнице. Современное оборудование (портативный аппарат УЗИ стоимостью 105 тысяч долларов, ультразвуковые ингаляторы и многое другое), медицинская мебель, дорогостоящие лекарства - все это необходимо для скорейшего выздоровления маленьких пациентов.

Так, в 2005 году банк перечислил около миллиона рублей на счет клиники - и в больнице тут же появились ценные препараты, в которых остро нуждались больные дети. Один из них, «Куросурф», восстанавливает дыхательные функции новорожденных. За сухими словами - десятки спасенных судеб, этот препарат действительно дарит жизнь недоношенным малышам. Стоит он безумно дорого - родителям он не по карману, и приобрести его больница смогла только благодаря спонсорству.

Получает весомую поддержку не только главная детская больница республики. Другие клиники также не остаются без доброй заботы банка, знаменитого благотворительными программами.

- В моем кабинете на стене висит сертификат от «УРАЛСИБа» на сумму 320 тысяч рублей для приобретения медицинского оборудования, - делится кандидат медицинских наук Лилия Фидатовна Мусина-Смирнова, заместитель главного врача ЦРБ по детству и родовспоможению. - Благодаря этим средствам мы смогли приобрести физиотерапевтическое оборудование, аппарат ЭКГ, билирубинометр... Все это для нас крайне важно, ведь возможности лечения детей расширились.

Вы слышали когда-нибудь слово «билирубин»? Наверняка, если у вас есть маленький ребенок. Повышенный билирубин ведет к так называемой желтухе новорожденных, и чтобы диагностировать его уровень, приходится вкалывать иглу в крошечную вену на голове новорожденного человечка... Но все это осталось в прошлом. Теперь, благодаря билирубинометру, можно обходиться без этой болезненной процедуры.

Врачи эффективно контролируют ход лечения, сократив количество инъекций. И доктора, и родители очень этим довольны. Кстати, лечить болезни можно не только

лекарствами и уколами, но и... смехотерапией! Особенно это важно для малышей: хорошее настроение - залог их успешного выздоровления. И об этом сотрудники «УРАЛСИБа» тоже позаботились.

Здесь сложилась замечательная традиция - приходиться к больным ребятам в образе добрых волшебников и дарить подарки: альбомы и краски, развивающие игры и мягкие игрушки, книги и карандаши, фрукты и сладости... Что может быть теплее искренней улыбки ребенка?

- Подростки радуются сюрпризам не меньше малышей, - улыбается Лилия Фидатовна.

- В палаты словно солнце заглянуло! Эти подарки скрасят детям пребывание в больнице, ведь некоторым приходится лежать там подолгу.

... В последний год все говорят о финансовом кризисе. Но все-таки кризис - он не только в кошельках, он - в наших мыслях. «УРАЛСИБ» подтверждает: люди, которые действительно стремятся делать добрые дела, и в непростые времена отыщут такую возможность.

Процветание и просвещение

Жизнь императрицы Екатерины Второй покажут в «народной опере»

Театр «Геликон» представил свою ближайшую премьеру — оперу Давида Тухманова «Царица». Впервые спектакль об императрице Екатерине Второй был сыгран летом в Петербурге. В столице показ масштабного зрелища, созданного при поддержке фонда просвещения «Мета» и финансовой корпорации «Уралсиб», пройдет 25 и 26 ноября в Кремлевском дворце.

Автор идеи проекта Лев Лещенко рассказал, что для создателей оперы важно напомнить о принципах екатерининского правления — процветании и просвещении. «Царица» создавалась в формате «открытой оперы», призванной увлечь широкие зрительские круги. Организаторы хотят приобщить к опере как можно большее число зрителей, поэтому цены на билеты колеблются в диапазоне от 4 тыс. до 100 руб.

Режиссер Дмитрий Бертман назвал спектакль «оперой для тех, кто побаивается оперы», считая этот жанр слишком сложным и элитарным. Композитор создал музыку, в которой нет препятствий для массового восприятия. По словам г-на Бертмана, это «опера с эхом мюзикла», в которой отсылки к традиции сочетаются с современным звучанием. Автор партитуры сделал музыку узнаваемой, используя разные приемы — увертюру в стиле XVIII века, хоровой речитатив, некогда изобретенный Мусоргским, колокольный звон и духовные хоралы, даже добавил чуть-чуть атональных звучаний.

Постановщик представил спектакль как «державную оперу», в которой история частной жизни Екатерины проходит на фоне глобальных исторических событий. По словам Дмитрия Бертмана, он хотел рассказать об уникальной личности, которая становится самодержавной правительницей огромной страны.

На сцене появятся фавориты императрицы — Орлов, Потемкин и Зубов. Саму Екатерину в разные периоды ее жизни сыграют три певицы. В партитуре есть партия для уникального голоса — мужского сопрано: контратенор исполнит роль шведского короля Густава. А хор «Геликон-Оперы», который такие знаменитые музыканты, как Мстислав Ростропович и Рикардо Мути, называли лучшим в мире, по ходу действия будет не только петь, но и танцевать.

В сценографии воспроизведены интерьеры Екатерининского дворца в Царском Селе, причем задумано так, чтобы зеркальный зал дворца сыграл роль метафорического «зеркала истории». Красочные костюмы созданы под старину, по ходу действия исполнительницы главной роли будут менять туалеты 11 раз, а хор и миманс — 12. Актеры используют точные копии офицерского оружия того времени. Освещение устроено так, чтобы возникала атмосфера старинного свечного театра. В динамичном спектакле много массовых сцен и великосветских балов. В финале прозвучит специально написанный Тухмановым торжественный гимн России, а на сцене появится памятник императрице, очень похожий на монумент, что стоит перед Александринским театром в Петербурге.

Источник: Комсомольская правда # Башкортостан

Дата: 19 ноября 2009 г.

Автор: Подготовил Булат БАШИРОВ.

Грамотный старт для молодого специалиста

Власть и коммерческие структуры сообща борются с безработицей.

Как уже писала "КП", власти намерены потратить два с лишним миллиарда рублей на борьбу с безработицей. Планируется, что 40 тысяч человек обучат новым профессиям, а на проводимых тренингах определиться с выбором "где же мне работать?" смогут более 270 тысяч.

На сегодняшний день в Уфе числится 12 304 безработных, сказал директор Центра занятости населения Уфы Василий Сорокин. В прошлом году их было в два раза меньше 6487 человек.

Мало вакансий на рынке труда, сетует Василий Дмитриевич. Впрочем, по его словам, хоть и радоваться нечему, но и огорчаться особенно не приходится расти количество безработных больше не должно.

Мы решили выяснить, кто и каким образом пытается решить этот злободневный вопрос. Оказывается, коммерческие предприятия также заинтересованы в уменьшении количества нетрудоустроенного населения.

Теория, закреплённая практикой

Как нам рассказали в банке "УРАЛСИБ", несколько месяцев назад ими был заключен договор с центрами занятости по всей стране и тем самым запущен проект по трудоустройству безработных граждан. В его рамках проводятся бесплатные тренинги и семинары "Технология поиска работы". Для молодых выпускников вузов, которым без опыта работы сегодня особенно непросто трудоустроиться, финансовое учреждение организует специальные стажировки непосредственно в банке. Подобное обучение для молодого специалиста прекрасная возможность получить необходимые знания и умения. В Стерлитамаке, например, такую стажировку проходят 10 выпускников.

Я закончила стерлитамакский филиал БашГУ, юрфак, говорит Ксения Дементьева, стажер юридического отдела. После получения диплома несколько месяцев искала работу, но никак не могла трудоустроиться, потому что у меня не было стажа. К счастью, вовремя увидела объявление о наборе стажеров и вот работаю тут.

Молодые специалисты проходят стажировку практически во всех сферах банковского дела бухгалтерии, отделах обслуживания физических и юридических лиц, малого бизнеса, отделах по работе с залогами и др. За свою работу стажеры получают стабильную зарплату.

На сегодняшний день двоих стажеров мы приняли в штат, как только у нас появились вакансии, рассказал нам управляющий стерлитамакским филиалом банка Винер Гильмутдинов. Но освободившиеся места не пустуют мы взяли на стажировку новых людей.

Все стажеры автоматически попадают в кадровый резерв, а самые яркие имеют шанс получить постоянную работу.

Мне нравится в нашем юридическом отделе, признается Ксения. То, чему меня учили в университете, тут я познаю на практике. Когда сама готовишь документы, решаешь текущие вопросы все это помогает познать специфику работы с новой стороны.

Сотрудничество будет продолжено

Этой программой социальная деятельность банка не ограничивается. Не так давно в Уфе торжественно вручили дипломы первым слушателям программы профессиональной переподготовки "Менеджмент в коммерции".

Люди, уже имеющие высшее или среднеспециальное образование, вновь сели за парты: одни по причине потери работы, другие не найдя себя, трудясь по специальности. Поэтому в центре занятости им предложили пройти бесплатную переподготовку по программе "УРАЛСИБа".

Обучение проводили преподаватели Московской международной высшей школы бизнеса "МИРБИС" совместно с преподавателями Региональных учебных центров банка. Первыми выпускниками программы профессиональной переподготовки стали 26 человек. Организаторы курсов уверены, что активная жизненная позиция слушателей и полученные знания помогут им в успешном трудоустройстве в новой сфере деятельности. Планируется, что сотрудничество с центрами занятости будет продолжено и в следующем году.