

Pro

БИЗНЕС

№1 (01) Сентябрь 2007

**Франчайзинг –
клонирование
успеха**

Тиражирование концепций
бизнеса по определенной
технологии

**Эксклюзивный
проект**

Инвестиции

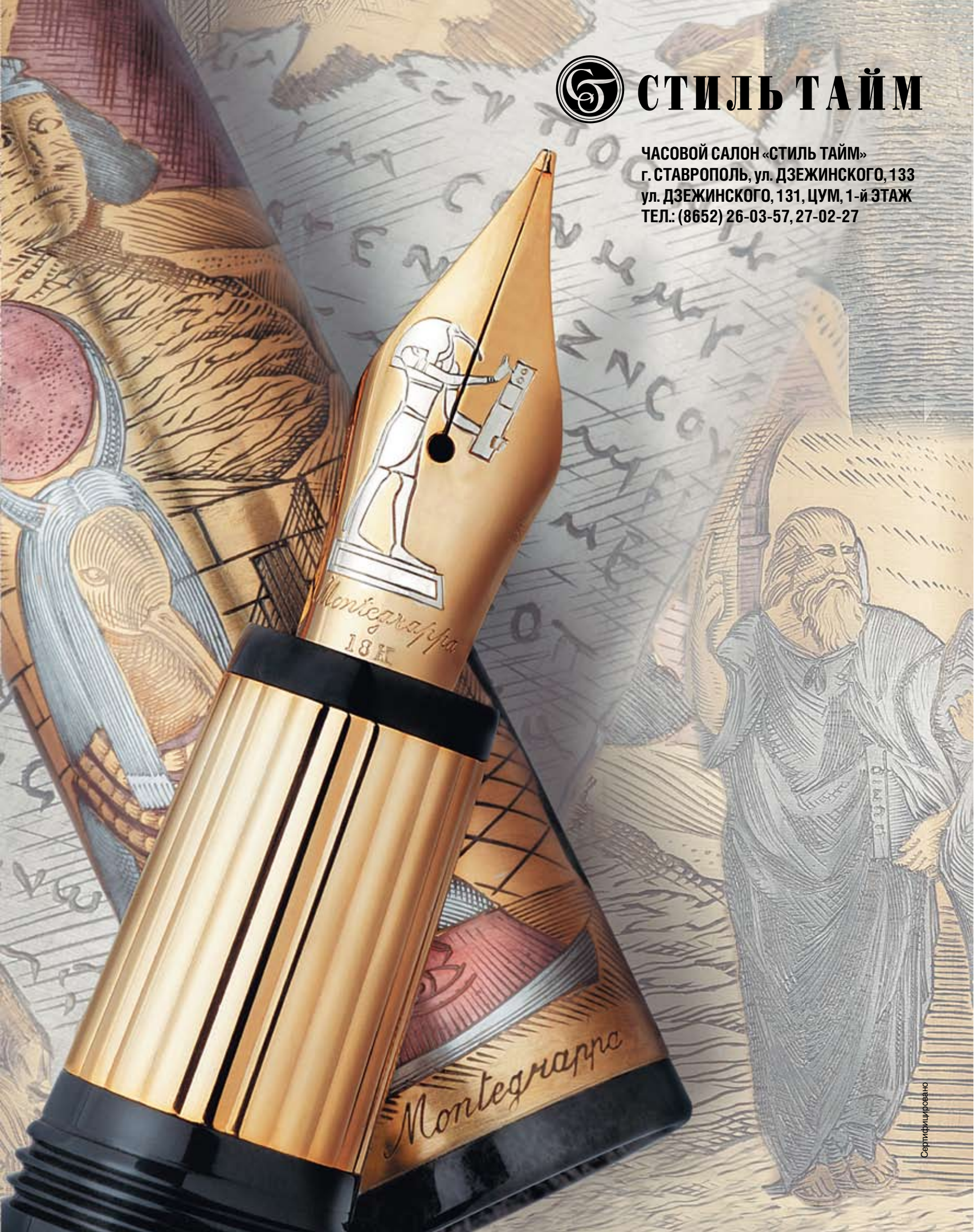
ПЕРСОНА

**ВЛАДИМИР
ТКАЧЕНКО**



СТИЛЬ ТАЙМ

ЧАСОВОЙ САЛОН «СТИЛЬ ТАЙМ»
г. СТАВРОПОЛЬ, ул. ДЗЕЖИНСКОГО, 133
ул. ДЗЕЖИНСКОГО, 131, ЦУМ, 1-й ЭТАЖ
ТЕЛ.: (8652) 26-03-57, 27-02-27





Письмо редакции

Идею создания журнала нам подсказала сама жизнь. И страна, и наш край живут сегодня на экономическом взлете, причем практически во всех отраслях.

А потому мы не намерены ограничиваться одной темой – в журнале вы найдете информацию обо всех сферах экономики и бизнеса. Вашему вниманию мы предложим комментарии и консультации профессионалов.

Наше издание адресовано широкой аудитории: и начинающим предпринимателям, и опытным бизнесменам. Главная цель – журнал должен быть не только интересным, но и практически полезным.

Благодарим всех, кто работал над первым номером. Особую благодарность выражаем нашему экспертному совету за время, терпение и внимание.

Желаем вам приятно и с пользой провести время за чтением журнала Pro БИЗНЕС.

Суважением, редакция журнала.

* Друзья редакции

- Николай Петрович, 59 лет
- Станислав Анатольевич, 47 лет
- Кирилл Андреевич, 29 лет



*От идеи к воплощению.
Расширяя горизонты...*

8 (800) 200-77-99
звонок по России бесплатный
www.vtb.ru



У каждого свой горизонт.
Для нас это уверенный рост и безуп-
речное качество банковских услуг.
Мы открываем России международные
стандарты банковского бизнеса.

Мы помогаем Вам реализовать самые
смелые идеи, решить глобальные
задачи, подняться выше, открывая
горизонты новых возможностей.

Pro

К Р А Й Б И З Н Е С
журнал № 1 (01), сентябрь, 2007
Издается с сентября 2007 года

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия по Южному федеральному округу. Свидетельство ПИ № ФС 10-66668 от 16 июля 2007 г.

Учредитель и издатель ООО «Издательский дом «МедиаПРО»
Генеральный директор – Ирина Боголюбова

Директор – Галина Белозерцева

Редакция

Главный редактор – Ирина Боголюбова

Арт-директор – Виктория Мальцева

Ответственный редактор – Елена Золоторева

Редактор – Александр Быков

Над номером работали – Алла Акопян, Александр Быков, Ашхен Галстян, Александр Золоторев, Эдуард Майрамян, Елена Михина, Игорь Салкин, Мария Зорина, Геннадий Хазанов, Константин Ольшанский, Яна Ракутина, Александр Александров

Дизайн, верстка – Виктория Мальцева

Фото – Ксения Мельник, Алексей Батулин, Сергей Гнездилов,

Андрей Тылчак, Олег Шестопапов

Корректор – Нина Погожева

Рекламный отдел

Коммерческий директор – Виктория Арканникова

Коммерческий отдел – Владислав Воробьев, Олеся Рощина,

Артур Арутюнян, Татьяна Иноземцева, Анастасия Дорошева

Размещение рекламы – (8652) 47-48-00

Административный отдел

Елена Мазная, Елена Свиридова, Светлана Шулинина, Александр Лобанов, Евгений Беликов

Адрес редакции и издателя:

355041, г. Ставрополь, ул. Мира, 355/ул. Ломоносова, 38

тел. (8652) 941-601

Адрес в Интернете: www.mediapro26.ru

e-mail: mail@pro26.ru

За содержание рекламы ответственность несет рекламодатель. Перепечатка материалов журнала Proкрай БИЗНЕС невозможна без письменного разрешения редакции. При цитировании ссылка на журнал Proкрай БИЗНЕС обязательна. Мнение редакции может не совпадать с точкой зрения авторов.

Отпечатано в типографии «Полиграфсервис».

Номер подписан в печать 25.08.07 г.

Тираж 7000 экз.

Распространяется бесплатно

Акция ЖУРНАЛ В ПОДАРОК

в бизнес-центрах, банках, страховых компаниях, юридических агентствах, строительных компаниях

VIP-РАССЫЛКА

Прямая почтовая доставка журнала руководителям предприятий и организаций Ставропольского края

ЧЕРЕЗ РЕДАКЦИЮ ЖУРНАЛА

Рекламодателям и партнерам журнала

Содержание

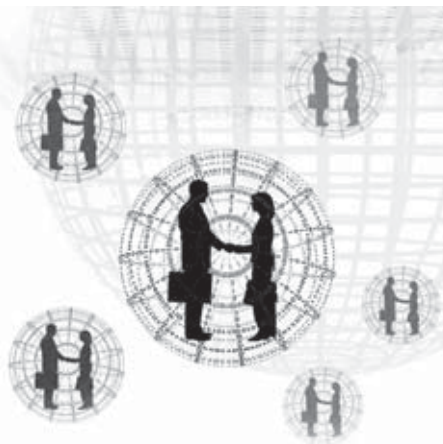
Новости 8

Деловая информация Русский Давос 10

Устремление вперед

Обзор Франчайзинг – клонирование успеха 14

Тиражирование проверенных практикой концепций бизнеса по определенной технологии



Персона Стратегия выбора Владимира Ткаченко 18

Путь к успеху



Национальный проект Инвестируя будущее 22

Какие «дивиденды» даст реализация национального проекта «Образование»



Государство и рынок Лицензирование – pro at contra 24

Лицензирование как инструмент государственной политики

Защищая конкуренцию 26

Особая роль антимонопольного законодательства

На стадии проекта Туристско- рекреационный гамбит 28

О проекте создания особой экономической зоны туристско-рекреационного типа



Суд идет

Третий – далеко не лишний 34

Важная составляющая грамотного ведения бизнеса – защита своих прав и интересов

Команда

Наша работа – это творчество 38

Интервью с людьми, которых объединяет не только общее место работы, – они ощущают себя командой



Деловой этикет

Ваша визитная карточка 44

Это такой же элемент имиджа, как свежая рубашка, автомобиль или красивый, удобно расположенный офис



Наш эксклюзив

Жили-были три инвестора... 54

Ежемесячный проект об инвестициях

Кролики – это не только ценный мех... 59

Нерешенные вопросы в субсидировании малых форм хозяйствования

Отдел кадров

Работа – не волк 64

Чем поможет служба занятости

Удивительное рядом

Обменный курс по... закону бутерброда 68

Представление о реальном соотношении рубля и доллара США дает индекс «Биг Мака»

В ожидании закона

Правда, и ничего кроме правды? 72

Потребительский кредит – заем или кабала?



Линия жизни 73

От полной обреченности до полноценной жизни ребенка – шаг в 138 тысяч рублей

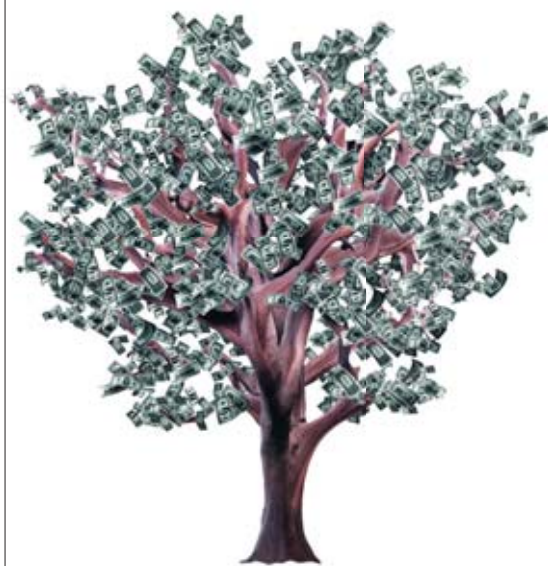
Просто Ивановы, первая гильдия... 74

Познавательное и поучительное путешествие в прошлое



Мистер Монополия 76

Мексиканский магнат, потеснивший Билла Гейтса в списке миллиардеров



Зеркало жизни

Шура и Ося здесь были 78

Мир бизнеса в кадрах кинолентки



Рейтинги

ИТ-инфраструктура – показатель процветания 80

Индекс уровня развития информационных и коммуникационных технологий – важный показатель процветания и конкурентоспособности

Телемания 80



Приветственное слово управляющего филиалом ОАО Банк ВТБ в городе Ставрополе

Конец 2006 года – начало 2007 года ознаменовались началом новой эпохи в истории группы ВТБ. Все финансовые структуры группы, которые сегодня осуществляют обслуживание клиентов на трех континентах, в 15 странах, в 12 часовых поясах, начали работать под единым брендом – ВТБ. Именно так сегодня звучит новое имя ВНЕШТОРГБАНКА. Уже сегодня энергичная работа, в том числе и команды филиала в городе Ставрополе, приносит значительные результаты. И это только начало. Бренд ВТБ в перспективе станет одним из наиболее мощных российских брендов. Его стоимость, а с ним и стоимость бизнеса группы ВТБ, будет неуклонно возрастать.

И в этом мы схожи с нашим партнером – издательским домом MediaPro. Появившись два года назад, сегодня он выпускает несколько изданий, хорошо известных и зарекомендовавших себя не только в крае, но и за его пределами. Нас объединяют стремление к лидерству и умение добиваться поставленных целей.

Пусть работоспособность и энергия успеха команды издательского дома MediaPro станут главными движущими факторами на пути вперед. Хочется, чтобы новое издание – Pro БИЗНЕС – стало площадкой для эффективного общения и обмена лучшим опытом в бизнес-сообществе Ставрополя.

С уважением, управляющий филиалом ОАО Банк ВТБ в г. Ставрополе
Татьяна Погорелова

В подготовке материалов номера принимали участие члены экспертного совета:

Сергей Владимирович Анисимов
генеральный директор
ОАО «Молочный комбинат
«Ставропольский»

Светлана Алексеевна Беленко
коммерческий директор
ЗАО «Швейная фабрика «Весна»

Василий Федорович Бельченко
начальник управления по
обеспечению деятельности
Совета по экономической
и общественной безопасности
Ставропольского края

Игорь Иванович Епринцев
депутат ГДСК, председатель
комитета по бюджету, налогам
и финансово-кредитной политике

**Александр Николаевич
Золоторев**
финансовый консультант, к.э.н.

Татьяна Вячеславовна Мурга
заместитель директора
по экономике и финансам
ОАО «Ставропольский
пивоваренный завод»

Георгий Олегович Нефетиди
директор, ООО «Росгосстрах-Юг» –
Главное управление по Ставро-
польскому краю

**Татьяна Александровна
Погорелова**
управляющий филиалом ВТБ
в городе Ставрополе

Елена Ивановна Рыбалко
начальник сектора общественных
связей Северо-Кавказского банка
Сбербанка России

**Оксана Владимировна
Свердлова**
генеральный директор
ОРТЦ «Ставрополь»

Ольга Викторовна Тимофеева
продюсер специальных проектов
редакции информационного
вещания телекомпании
«АТВ – Ставрополь»



Игорь Иванович Епринцев

Родился 5 мая 1967 года в поселке Первомайском Харьковской области.

Среднюю школу окончил с отличием в 1984 году.

С 1985 по 1987 годы проходил службу в рядах Вооруженных Сил СССР, в войсках связи. Служил в Группе советских войск в Германии. Уволен в запас в звании старшего сержанта. В настоящее время – лейтенант запаса.

С 1984 по 1991 годы (исключая 2 года службы в армии) учился в Харьковском институте инженеров городского хозяйства. После окончания института и получения диплома инженера направлен в Ставропольское троллейбусное управление на должность начальника службы контактной сети.

С 1992 по 2002 годы работал на предприятиях по переработке сельскохозяйственной продукции и производству продуктов питания.

С 1998 года возглавлял Ассоциацию крестьянских (фермерских) хозяйств Ставропольского края «Солидарность».

С марта 2000 года является депутатом Ставропольской городской Думы, председатель комиссии по социальным вопросам.

С сентября 2003 года исполняет обязанности руководителя Ставропольской городской Думы.

Апрель 2004 – март 2007 годов – председатель Ставропольской городской Думы.

С марта 2007 года председатель комитета по бюджету, налогам и финансово-кредитной политике в Государственной Думе СК.

Кандидат экономических наук. Почетный член общественного совета Международного благотворительного фонда «Меценаты столетия». Активный участник Благотворительного общественного фонда Дмитрия Кузьмина. Женат. Воспитывает двоих сыновей.

Награжден:

- почетной грамотой ГДСК за заслуги в содействии проведению социальной политики края, многолетний добросовестный труд;
- орденом Петра Великого II степени;
- почетным знаком «Белый орден» за личный вклад в проведение социальной реформы, за справедливость и заботу о соотечественниках;
- Серебряным крестом ордена «Меценат» в номинации «Будущее России»;
- нагрудным золотым знаком «Почетный меценат и благотворитель» за благородство помыслов и дел.

› Отдайте зарплату вовремя

Федеральный закон «О внесении изменения в статью 145.1 Уголовного кодекса РФ» ужесточил ответственность работодателя за невыплату зарплаты. Речь идет о более широком применении мер уголовной ответственности к руководителям организаций всех форм собственности и к индивидуальным предпринимателям, допускающим систематические задержки заработной платы из корыстной или личной заинтересованности. За невыплату заработной платы, пенсий, стипендий, пособий в срок свыше двух месяцев УК РФ теперь предусматривает штраф в 120 тыс. рублей, что в 1,5 раза выше прежней суммы (или в размере заработной платы осужденного за период до одного года). В части второй этой статьи УК санкция предусматривает выплату до 500 тыс. рублей (или в размере заработной платы осужденного за период до трех лет). Если работодатель ранее уже штрафовался, но по-прежнему не выплачивает деньги работникам, он рискует оказаться в местах лишения свободы на срок до двух лет. При наличии тяжких последствий предусмотрен срок пребывания за решеткой от трех до семи лет. Кроме того, осужденному, как и раньше, запрещается занимать руководящие должности на срок до трех-пяти лет.

› Каждый третий – победитель

Девятнадцатого июля 2007 года были подведены итоги 5-го краевого конкурса «Торговля, общественное питание и бытовые услуги нового тысячелетия». В конкурсе приняли участие 97 предприятий и организаций всех форм собственности, а также их руководители. 30 конкурсантов признаны победителями в шести номинациях. Как отмечалось на торжественном собрании, которое состоялось в Ставропольском академическом театре драмы имени М. Ю. Лермонтова, сфера торговли и общественного питания последовательно наращивает объемы товарооборота и повышает качество обслуживания населения. При этом немаловажно то, что особое внимание уделяется обслуживанию ветеранов Великой Отечественной войны и «льготников». Это наглядно показали и итоги конкурса, который выявил не только победителей. 28 участникам были вручены благодарственные письма министерства экономического развития и торговли края.

Материал подготовлен при содействии министерства экономического развития и торговли Ставропольского края.



› Наш партнер – Белоруссия

В начале июля губернатор края Александр Черногоров принял прибывшую с рабочим визитом в край правительственную делегацию Республики Белоруссия во главе с заместителем министра сельского хозяйства и продовольствия республики Василием Сединым. Цель приезда – обмен опытом работы в сфере АПК. Кроме того, Беларусь намерена, как сообщил Василий Седин, закупить на Ставрополье 200 тысяч тонн продовольственной и 500 тысяч тонн фуражной пшеницы урожая 2007 года. Губернатор отметил, что из прогнозируемого объема зерновых (свыше 6,4 миллиона тонн) Ставрополье может реализовать за пределы края 3 миллиона тонн. А значит, есть возможность удовлетворить все заявки братской республики. В свою очередь Белоруссия готова поставить в край не только ржаную муку на нужды хлебопечения, но и сельхозтехнику. Что особенно важно, если учесть: Ставрополье нуждается в приобретении ежегодно 500 – 600 тракторов и 100 – 150 зерноуборочных комбайнов «Полесье», которые пользуются спросом у ставропольских земледельцев. В ходе переговоров были обсуждены и другие вопросы взаимовыгодного сотрудничества, при этом стороны отметили обоюдное стремление к укреплению партнерских связей в сфере АПК.

Материал подготовлен при содействии пресс-службы губернатора Ставропольского края.

› Молочные реки, финансовые берега

Выступив в роли организаторов состоявшейся в Москве конференции «Кисломолочные продукты – технологии и питание», Северо-Кавказский государственный технический университет и Всероссийский НИИ молочной промышленности взяли на себя ответственность за проведение знакового мероприятия. Потому как мероприятие подобного уровня в молочной отрасли проходило в нашей стране аж 25 лет назад.

Решение Международной молочной федерации «Лактоза и ее производные» о проведении симпозиума в Москве – признание заметного вклада российских ученых в развитие молочной отрасли. Симпозиум и Первая региональная конференция ММФ, организованные при участии Национального комитета РФ по молочному делу при ММФ и Российского союза предприятий молочной отрасли, стали местом встречи 200 слушним специалистов из более чем 30 стран мира, включая Россию, США, Данию, Белоруссию, Австралию, Францию, Иран, Нидерланды, Италию, Новую Зеландию, Германию, Великобританию, Японию.

В ходе конференции состоялся обмен мнениями об уже достигнутом, установились контакты между специалистами, между опытными и молодыми исследователями, между производителями молочной продукции и менеджерами. В настоящее время отрасль по переработке лактозы в России развивается точно, и отрядно отметить, что Ставрополь в числе этих «точек». Причем очень важно, что в условиях почти фантастических темпов роста рынка лактозы и ее производных мероприятия, подобные симпозиуму ММФ, способны вернуть интерес большого бизнеса к этой незаслуженно обойденной вниманием сфере промышленности.





СЗ Золотая Элита

ТОРК «ГАПЕРЕЯ»
Маршала Жукова, 8
2 этаж, (8652) 29-64-62

ТЦ «КЕЙСАРИЯ»
Пушкина, 18
(8652) 24-76-99

50 лет ВЛКСМ 16/6
(8652) 55-49-55

«ТЕЛЕМИР»
Ленина, 468, 2 этаж
(8652) 56-55-59

Русский Давос

Текст Елены Михиной



В начале лета, **8–11 июня**, в Санкт-Петербурге уже в одиннадцатый раз прошел **Международный экономический форум**.

Его главный мессидж: «Современная Россия – устремление вперед». Общий бюджет мероприятия составил 500 млн. рублей. Шесть тысяч участников, среди которых девять президентов и одиннадцать премьер-министров различных государств, собрались для обсуждения проблем и перспектив российской экономики.



> Устремление вперед

Это было по-настоящему грандиозно. Форум, который уже давно окрестили «русским Давосом», на этот раз официально имел такой статус, поскольку в январе 2007 года в Давосе был подписан меморандум о партнерстве между двумя площадками, и представительная делегация World Economic Forum активно работала в Санкт-Петербурге. Мнение основателя и председателя совета директоров WEF Клауса Шваба в данном случае – лучшее резюме Петербургского форума, а он, в частности, заявил: «Качество проведения форума находится на мировом уровне, и у меня есть четкое убеждение в том, что в будущем Россия сыграет решающую роль в развитии мировой экономики. Иностранные лидеры доверяют России

и видят в ней высокие инвестиционные возможности». Приток частного капитала в нашу страну побил все мыслимые рекорды. Только за пять месяцев 2007 года чистый приток составил 60 млрд. долларов, и это на треть больше, чем за весь 2006 год. Такие данные обнародовал в Санкт-Петербурге председатель Центробанка России Сергей Игнатьев. В первом квартале года прямые иностранные инвестиции в российскую экономику выросли в два с половиной раза по сравнению с прошлым годом. А сумма накопленных иностранных инвестиций превысила 150 млрд. долларов США – это уже цифры из пленарного выступления Президента РФ Владимира Путина на втором, международном, дне работы форума.

– Когда мы проанализировали са-

мые пессимистические сценарии, никакой катастрофы в ближайшее время придумать не смогли, – резюмировал директор Института

экономики переходного периода, один из докладчиков петербургской «пленарки» Егор Гайдар. А поскольку имя его в сознании современников тесно увязано с «экономикой свободного падения» 1990-х, постольку сегодняшний гайдаровский оптимизм уже дорогого стоит.

Наконец, то, что диалог с инвесторами уместен и своевременен, окончательно подкрепили и сами итоги июньских форумных мероприятий в городе на Неве: было подписано около 30 протоколов с инвесторами на общую сумму в 13,5 млрд. долларов США. Это тоже гораздо больше, чем изначально ожидали устроители.

Проекты и перспективы

Венцом позитивного настроения «питерской команды» (в широком смысле этого понятия, т. е. тех, кто на Петербургском форуме представлял Россию) стали сразу несколько программных заявлений, прозвучавших в основных докла-



дах. Первый заместитель председателя Правительства РФ Сергей Иванов на «пленарке» «Россия – сценарии 2020 года» заявил, что через 13 лет наша страна может и должна войти в пятерку ведущих экономик мира, половина ее трудоспособного населения будет представлять средний класс, причем не по российским, а по европейским финансовым меркам. Кроме того, России по силам стать одним из ведущих мировых инновационных центров, и настоящий прорыв ожидает нас в системных отраслях: авиапроме, судостроении, ядерной энергетике. На пленарном заседании международного дня, 10 июня, уже глава российского государства Владимир Путин, говоря о необходимости формирования «новой архитектуры международных экономических отношений», подчеркнул готовность России укреплять национальную валюту – рубль, свой финансовый рынок и банковскую систему. «Мы будем также инициировать, – заявил президент, – проекты в сфере транспорта, телекоммуникаций, логистики». Несколько таких проектов были озвучены сразу же. Это строительство Северозападного газопровода и нефтепровода Бургас – Александруполис, а также проект строительства морского канала, открывающего прикаспийским государствам выход в Мировой океан. Заинтересованность в судоходном канале «Евразия» между Каспийским и Черным морями проявил и выступавший вслед за Владимиром Путиным президент Казахстана Нурсултан Назарбаев. Он даже вспомнил, что еще в 1936 году Совет народных

комиссаров СССР подготовил ТЭО и проект канала, который остался неосуществленным и к которому сейчас целесообразно вернуться.

Ставрополье: выход к морю

Еще перед отъездом ставропольской делегации в Питер губернатор Александр Черногоров презентовал на брифинге журналистам идею создания международного морского канала «Евразия» как ключевой проект, экспонируемый краем в рамках выставочной программы XI Петербургского международного экономического форума. Откровенно говоря, изначально это казалось больше экстравагантной, амбициозной фантазией, нежели реальной инфраструктурной проработкой. Однако после того, как эта тема неожиданно получила высокое международное звучание, интерес к знакомству с проектом усилился.

Осознано или по наитию, но Ставрополье попало в «актуальную зону» обсуждаемой повестки дня. В сценарии «двадцать-двадцать», как нарочито называл перспективу 13 лет министр экономического развития и председатель оргкомитета форума Герман Греф, край уловил свою пока еще не вполне реализованную миссию транзитера на стратегических для страны направлениях.

Ветка нового судоходного канала проходит через четыре субъекта: Ставрополье, Краснодарский край, Дагестан и Калмыкию, но именно правительство Ставропольского края в 2004 году заглянуло «под сукно» и проявило действенный



интерес к еще советским разработкам. В 2005 году при активном участии Минэкономразвития края ОАО «Ленморниипроект» (г. Санкт-Петербург), СНПО «Экогидротехника» (г. Санкт-Петербург) и компания «Demi grup» (Голландия) разработали новую концепцию судоходного пути между Каспийским и Азово-Черноморским бассейнами. Была предложена

протяженности ветки 270 километров приходится на ставропольские земли. Общий расчетный объем инвестиций по проекту составляет 4–4,5 млрд. евро. Первая очередь (примерно 2 млрд. евро) может быть введена через три-четыре года после начала строительства и рассчитана на пропуск судов типа «река – море». В полном объеме пропуск морских

➤ За последние три года Ставрополью удалось вдвое увеличить приток инвестиций.

на комплексная программа строительства 650-километрового канала для морских судов. Она включает реконструкцию 329 километров водного пути у низовий Дона, где за период с 1936 по 1960 годы уже были построены три гидроузла с небольшими шлюзами. Далее трасса канала должна проходить по Кумо-Маньчской впадине и спускаться в Каспийское море. Из всей

судов может начаться в течение шести-восьми лет. По предварительной оценке, к 2020 году через канал «Евразия» можно будет пропускать до 35 млн. тонн грузов, при этом по сравнению с перевозками через Суэц новое направление будет на 25–30% экономичнее, в том числе за счет сокращения в половину времени нахождения в пути. Комментируя для СМИ участие ставропольской делегации





в форуме, губернатор Ставрополя Александр Черногоров заявил, что если до Петербургского форума имелись лишь предварительные проработки по МК «Евразия», то по его итогам можно констатировать наличие политической воли к реализации транзитных возможностей России. На вопрос о грядущих засолениях почвы морской водой глава края напомнил, что существуют технологии укрытия русла бетонной рубашкой, а кроме того,

как и любой проект, эта стройка на стартовом этапе пройдет обязательную экспертизу экологов.

Не каналом единым...

Из 200-миллиардного инвестиционного пакета Ставрополя, представленного в Санкт-Петербурге, 160 млрд. рублей приходится на судоходную ветку. Остальные проекты были менее масштабны, но тоже вызвали к себе живой интерес участников форума. А это очень

важно. За последние три года Ставрополю удалось вдвое увеличить приток инвестиций, констатируют в правительстве края. Но финансирование любого проекта начинается со взаимопонимания, которое во многом определяется качеством предложенных краем инвестпроектов.

Так, Пятигорское научно-производственное предприятие «Геофизика» выдвинуло системный проект получения в режиме реального времени любой геологической, геофизической, геодезической и сейсмической информации на территории России. ЗАО «Мирком» (г. Ставрополь) было весьма актуально со своей транспортной навигационной разработкой «Мирком-200», которая рассчитана на прием спутниковых сигналов систем ГЛОНАСС и GPS. Кстати, это единственное из ставропольских предприятий, попавшее в российскую инновационную экспозицию на форуме. Инициатором сразу нескольких проектов в сфере жилищного строительства стал Пятигорский институт архитектуры и градостроительства,

предложивший потенциальным партнерам и инвесторам концепцию строительства жилых микрорайонов и реконструкции старых жилых кварталов в городах-курортах Кавказских Минеральных Вод. Эти проекты направлены не только на улучшение архитектурного облика курортных городов, но и на решение задач, обозначенных в последнем ежегодном Послании президента Совету Федерации, – о скорейшем решении проблем с ветхим и аварийным жилищным фондом. Свои «дивиденды» получит край и от заключенного в рамках форума Кабардино-Балкарской Республикой инвестиционного соглашения об освоении северного склона горы Эльбрус. Полпред президента в ЮФО Дмитрий Козак озвучил решение о том, что в рамках федеральной целевой программы «Юг России» предполагаются значительные инвестиции на транспортное соединение курортов Кавказских Минеральных Вод и Приэльбрусья, что даст дополнительный импульс их развитию.



Предлагается 4-й этаж:

- общая площадь 1000 м²
- свободная планировка
- удобная парковка
- развитая инфраструктура
- оптоволоконная связь
- телефонные линии

Офисы расположены в комплексе с торговым центром, где в свободное от работы время вы можете пообедать, сделать необходимые покупки и отдохнуть.

г. Ставрополь, ул. Доваторцев, 61
тел. (9624) 47-84-27

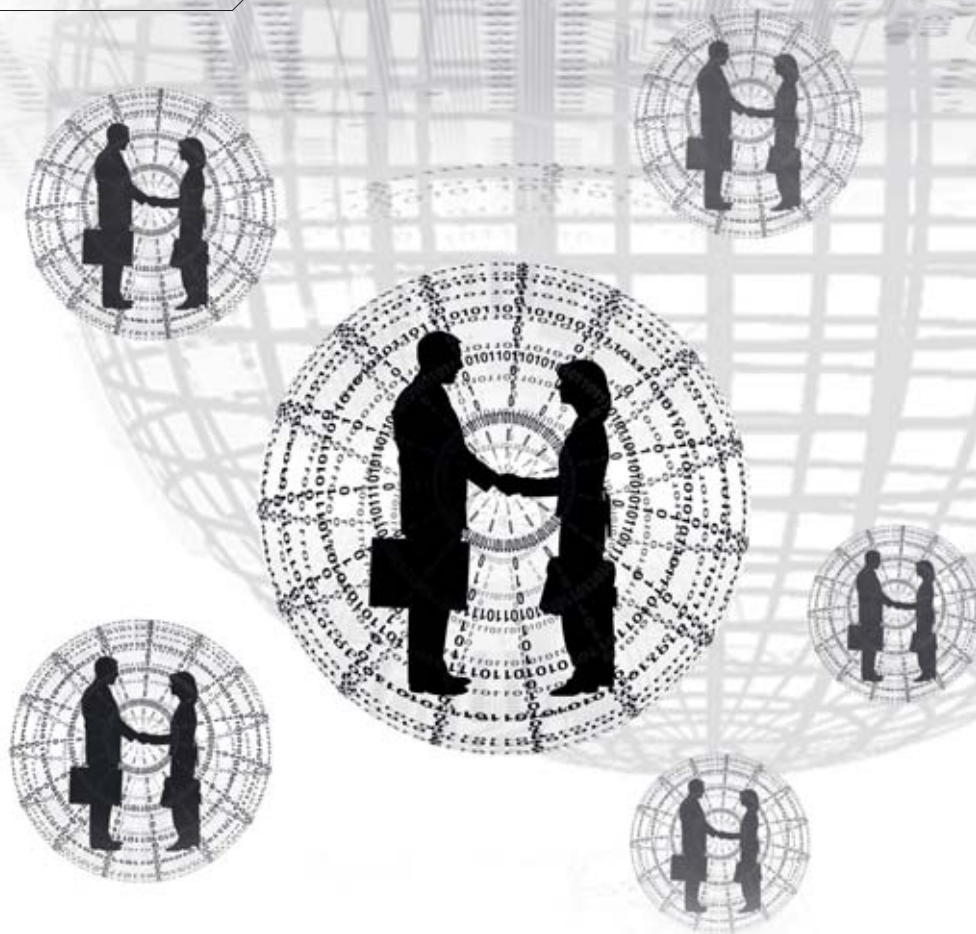
**ПРОДАЖА ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ
В БИЗНЕС-ЦЕНТРЕ**

СТАВРОПОЛЬ
ОРТЦ



ЮРИДИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО
Пашченко & Долгарева

Адрес юридического агентства:
г. Ставрополь, ул. Мира, 460/3, оф. № 1
телефон/факс (8652) 955 142
e-mail: pashchenko@stavarbitr.ru
www.stavarbitr.ru



Франчайзинг – клонирование успеха

Текст Марии Зориной

Очевидные сегодня структурные изменения отечественного рынка в пользу образования сетей не исчерпываются созданием представительств и формированием агентских сетей. Особое место занимает франчайзинг, который эксперты нередко характеризуют как успешную бизнес-модель и даже как своего рода бизнес-институт, который готовит к самостоятельной работе и дает отличные перспективы профессионального роста.

› Несмотря на то, что о франчайзинге у нас в стране заговорили еще в середине 1990-х, по сей день нет достоверных данных о числе компаний, использующих франчайзинговую систему ведения бизнеса. Одни эксперты говорят о 260 реально работающих в России франшизах, другие

называют число 600. Но о том, где франчайзинг наиболее востребован, сказать можно с уверенностью. Во-первых, это продажа товаров народного потребления, и прежде всего одежды и подарков. Во-вторых, сфера услуг – салоны красоты и фитнес-центры, связь и Интернет, обра-

зование и туризм, бухгалтерские и юридические услуги.

Из истории. Родиной франчайзинга считается Британия, откуда он перекочевал в США, где и получил широкое распространение. Достаточно назвать такие сети, как McDonald's, Baskin Robbins, Pizza Hut. В 1993 году Baskin

Robbins продал свою первую франшизу в России. Сейчас через франчайзинговые схемы развития продвигают свои бренды компании, многие из которых уже известны и на Ставрополье. Как будет развиваться франчайзинг в России, зависит от активности самих участников

франчайзингового рынка. Однако, как отмечают специалисты, сейчас наблюдается активность не только в столицах, но и в регионах. Отчасти это связано с годами для самих регионов.

С появлением нового продукта, работ или услуг на их территории создаются новые предприятия, которые обеспечивают занятость населения, растет активность частных инвесторов, увеличивается объем налоговых поступлений. Но не менее значимо и то, что франчайзинг привлекателен для начинающих бизнесменов и прежде всего для молодежи. Как отмечалось в ходе организованного Торгово-промышленной палатой РФ в декабре 2006 года разговора за «круглым столом», именно молодежь проявляет особую заинтересованность в том, чтобы приобрести готовые и прогнозируемые модели бизнеса.

Из первых рук. Директор магазина ВАОН Наталия Попова:

– Наш магазин, единственный в Ставрополе, входит в фирменную сеть московской компании ВАОН, представленную в десятках российских городов. Компания производит одежду преимущественно городского стиля, но есть модели с элементами классики и спортивные коллекции. Все магазины ВАОН работают с использованием единого фирменного оборудования под единой фирменной вывеской. В любом из городов, будь то Краснодар, Новосибирск или Москва, магазины выглядят одинаково, предлагают один и тот же ассортимент товаров по одним и тем же ценам, одни и те же скидки, дисконты и распродажи. Важнейшим результатом отлаженной работы компании ВАОН с ее многочисленными франчайзи стала стопроцентная узнаваемость бренда.

Я очень довольна партнерством со своим франчайзером. Эта компания ведет грамотную клиентскую и рекламную политику, всячески поддерживает своих франчайзи, строго контролируя при этом их работу. Неоспоримы преимущества такого партнерства и для наших клиентов. Посетители ставропольского мага-

зина всегда найдут здесь новые коллекции одежды ВАОН высокого качества и по демократичным ценам. Кроме того, что это абсолютный эксклюзив, наши покупатели имеют возможность побывать в точной копии столичного магазина, где их обслужат по высшему классу.

Преимущества системы «клонирования успеха» очевидны. И прежде всего для самого франчайзера. Он создает успешный продукт или услуги, например, особый стиль работы ресторана быстрого питания. Затем развивает бизнес, тратит деньги на его продвижение, создает хорошую репутацию и узнаваемый имидж, называемый «бренднэйм». А после того как компания доказала не только работоспособность бизнес-концепции, но и успешную ее воспроизводимость, она предлагает франшизу предпринимателям, которые хотят повторить успех. Это способ и распространения бизнеса, и повышения авторитета и известности. К тому же франчайзи выплачивает сервисную плату (роялти) за использование эксклюзивного продукта франчайзера.

Из истории. В середине XIX века крупный производитель швейных машинок Зингер развернул серийное производство, позволившее его компании торговать ходовым товаром по самым низким ценам. Однако централизованное техническое обслуживание машинок оказалось экономически невыгодным. Это и натолкнуло бизнесмена на мысль об использовании франчайзинговой системы: финансово независимым фирмам стали предоставляться исключительные права на продажу и ремонт швейных машин на конкретной территории.

Естественно, не внакладе и франчайзи. Он сам оплачивает затраты на создание бизнеса. Кстати, часто франчайзер предоставляет очень выгодные скидки на важные поставки: материалы, расходные средства. Эти скидки всегда дают возможность покупать продукты у франчайзера по более низкой цене. Иными словами, такое партнерство для начинающего бизнесмена стоит де-

шевле, чем самостоятельное развитие бизнеса. Франчайзи делает первоначальный взнос за помощь в создании и открытии бизнеса, принимает на себя обязанности выплачивать ежемесячные взносы за право пользования торговым знаком и бизнес-системой, за поддержку, обучение и консалтинг, предоставляемые франчайзером. При этом если все идет по плану, прибыль превосходит затраты.

Из первых рук. Директор магазина SELA в торговом центре «БУМ на Ботанике» Анна Закиева:

– После кризиса 1998 года компания Sela первой среди российских конкурентов решила на открытие франчайзинговых магазинов. И во многом благодаря этому за 15 лет работы превратилась в крупнейшую в стране сеть по продаже повседневной одежды. История ставропольской сети магазинов SELA насчитывает уже 5 лет. Очевидных плюсов для малого бизнеса, по моему мнению, во франчайзинге достаточно много. К примеру, я как

партнер-франчайзи приобрела готовую модель бизнеса, отточенную и продуманную вплоть до мелочей. Ведь франшиза включает в себя и вопросы ценообразования, и результаты маркетинговых исследований, и проверенные методы работы. Остается этим всем только правильно воспользоваться.

Но главное, франчайзи имеет возможность пользоваться уже раскрученным, а, значит, легко узнаваемым успешным брендом. Нет нужды тратить время и средства на позиционирование на рынке, на глобальные рекламные кампании. Говоря о минусах такого способа ведения бизнеса, могу отметить только один: несвободу франчайзи в своих решениях. Однако в момент переговоров и при заключении франшизного договора все эти моменты тщательно обговариваются. И если ты согласился с условиями франшизы, будь добр их выполнять. Тем не менее, я очень довольна партнерством со своим франчайзером – компанией Sela. Такое вза-

› Многолетняя практика применения франчайзинга в развитых странах убедительно доказала его эффективность, поскольку речь идет о тиражировании по определенной технологии проверенных практикой концепций бизнеса. Однако в условиях нашей страны франчайзинг нередко оказывается делом рискованным...

имовыгодное сотрудничество всегда во благо бизнеса. Многолетняя практика применения франчайзинга в развитых странах убедительно доказала его эффективность, поскольку речь идет о тиражировании (или, если угодно, клонировании) по определенной технологии проверенных практикой концепций бизнеса. Однако в условиях нашей страны франчайзинг нередко оказывается делом рискованным. И прежде всего из-за «прорех» в законодательстве. Франчайзинг как система контрактных отношений юридически закреплена в главе 54 Гражданского кодекса РФ понятием «коммерческая концес-

сия», но комментируется как «франчайзинг». В среде ответственных франчайзеров бытует мнение, что глава 54-я не работает на развитие франчайзинга, а скорее наоборот – тормозит его. Она была принята более 10 лет назад и сегодня не только не актуальна, но и создает для франчайзеров определенные трудности. Главная из них заключается в необходимости регистрировать каждый договор или изменения в нем в налоговой инспекции и Роспатенте. Правда, в декабре 2006 года в главу 54 ГК РФ были внесены поправки, отменяющие двойную регистрацию договоров коммерческой концессии в патентном

ведомстве и налоговых органах. С 1 января 2008 года они будут регистрироваться только в Роспатенте. Однако многие эксперты считают, что этих изменений недостаточно и регистрация договоров все равно будет требовать больших временных затрат и не позволит рынку развиваться высокими темпами.

Из истории. В двадцатые годы прошлого века идея франчайзинга как формы ведения бизнеса сместилась в сторону отношений «оптовик – розничный продавец». Оптовый продавец (или франчайзер) давал возможность небольшим розничным торговым организациям получать дополнительную выгоду от многочисленных скидок, использовать марку торговой фирмы и при этом сохранять свою независимость.

К сожалению, уровень защиты интеллектуальной собственности дает огромные возможности для развития пиратства и в сфере франчайзинга. В любой нише современного рынка можно найти пиратов, пытающихся копировать успешную технологию, и ими очень часто становятся бывшие сотрудники компаний. Они без зазрения совести используют для извлечения личной прибыли коммерческую информацию или ее часть, полученную на предыдущей работе. Не имея достаточных средств, чтобы законно купить «ноу-хау», но, обладая при этом конфиденциальными сведениями о технологии и способах организации производства, они пытаются организовать похожий бизнес.

Из первых рук. Менеджер по маркетингу фирмы «Инфа» Валерия Михайленко:

– Федеральная сеть компьютерных магазинов «ПОЗИТРОНИКА» представляет собой совместный франчайзинговый проект компании MERLION, ведущего российского дистрибьютора компьютерной и цифровой техники, и ее дилеров.

Бизнес-модель франчайзинга эффективна для обеих сторон. Продавец франшизы обеспечивает компании быстрый вход на локальный рынок, а для франчайзи выгодны готовое бизнес-

решение и возможность работы под раскрученным брендом. В нашем случае работа под федеральным брендом позволяет активнее привлекать маркетинговые бюджеты поставщиков для продвижения магазинов сети на местном рынке. Объединяя усилия компьютерных компаний из разных регионов России, мы получаем более приемлемые коммерческие условия у поставщиков. Вендорам выгодно работать с крупными игроками, а «ПОЗИТРОНИКА» сегодня – это более 150 магазинов в 125 городах РФ.

Грамотные продавцы – одно из ключевых преимуществ компьютерных магазинов сети «ПОЗИТРОНИКА». Поэтому обучению персонала мы уделяем повышенное внимание. Франшиза также позволяет оптимизировать эти издержки.

Обратной стороной медали является, например, необходимость строго соблюдать стандарты оформления магазинов и обслуживания покупателей, согласовывать маркетинговую активность с управляющей компанией. Но все условия сотрудничества обсуждаются заранее. Обязанности сторон не противоречат здравому смыслу, а выгоды франчайзи очевидны, поэтому наша сеть продолжает активно развиваться.

Серьезной проблемой, актуальной не только в России, но и во всем мире, является проблема неплатежей. Почему партнер-франчайзи часто не платит роялти? По разным субъективным причинам, но бывает вполне конкретное оправданное объяснение. Если система выплат роялти является для него непосильной, он не будет платить, даже если захочет. Потому франчайзеру необходимо устанавливать разумный объем роялти, позволяющий партнеру получать достаточную прибыль и отвечать по всем обязательствам франшизного договора.

Есть свои проблемы и у российских франчайзи. У каждого из них всегда есть шанс попасть на несерьезную франшизу. Предположим, кто-то решил стать франчайзером, «слепил» франшизу из

ничего, придумал привлекательную «легенду» и стал ее продавать. Купив такой контракт, вы не узнаете не только о том, как заработать деньги, но и о том, как хотя бы вернуть обратно вложенное. Таких франшиз достаточно много в нашей стране, так что франчайзи должен быть весьма осторожен, делая выбор. Правда, то, что по распространению франчайзинга Россия заметно уступает западным странам, вызвано не только причинами объективного характера. Налицо острейший дефицит знаний в области франчайзинга и у широких слоев населения, и у специалистов-предпринимателей.

Из истории. Оксфордский словарь английского языка сообщает, что franchising – это все права и свободы епископатов, пожалованные им королевской короной в 1559 году, а franchises – места, отведенные для торговли. Свободным людям в то время было дано разрешение продавать свои товары на городской территории: на рынках и ярмарках. Таким образом, основу франчайзинга сформировали элементы средневекового права. Общепринятой же датой начала использования слова «франчайзинг» в современном его значении – привилегии, предоставляемые частными фирмами, – считается 1840 год.

> Наш словарь

Франчайзинг

Английское слово franchising произошло от французского franchise, что означает: привилегия, льгота, освобождение от налога, взноса. Под франчайзингом понимается договор, по которому компания продает третьему лицу права на торговую марку, производство и оказание услуг под ее контролем. На основе этого договора создаются розничные, сервисные и прочие сети.

Франчайзер

Компания, которая выдает лицензию или передает в право пользования свой товарный знак, «ноу-хау», операционные системы, организационные схемы, принципы ценообразования товаров, технологии, а также оказание услуг в соответствии со стандартами компании.

Франчайзи

Физическое или юридическое лицо, которое покупает возможность обучения и помощь при создании бизнеса у франчайзера и выплачивает сервисную плату (роялти) за использование товарного знака, «ноу-хау» и системы ведения работ франчайзера.

Франшиза

Полная бизнес-система, которую франчайзер продает франчайзи. Другим названием для подобной системы служит франшизный пакет, который обычно включает пособия по ведению работ и другие важные материалы, принадлежащие франчайзеру.

Привыкайте к хорошему

В год 60-летия Компании –
годовой полис + 60 дней*



Страхование
автотранспорта



Страхование
имущества

Акция с 15 сентября по 31 декабря 2007 года

ул. Морозова, д. 3

8 (8652) 37 13 56

www.ingos.ru

60 лет

ИНГОССТРАХ
Ingosstrakh

ИНГОССТРАХ ПЛАТИТ. ВСЕГДА.**

* с учетом применения понижающих коэффициентов при расчете страховой премии по страхованию некоторых видов имущества
** ОСАО «Ингосстрах». В соответствии с условиями договора страхования

Стратегия выбора

Далеко не каждая, даже очень успешная, фирма узнаваема по плодам трудов своих. **Группа компаний «Эвилин»** в этом смысле – приятное исключение. Возведенные ею жилые комплексы не просто на виду у горожан. Они стали и украшением Ставрополя, и приметой новой жизни...

Удачливый бизнесмен – понятие от лукавого. Нет, дары Фортуны, конечно, никому не помешают, но рассчитывать только на удачу и везение... Вся наша жизнь – выбор вариантов. И даже в быту любое решение либо открывает новые горизонты, либо обрекает двигаться по наезженной другими колеями, а то и просто топтаться на месте. Вдвойне это верно для бизнеса, где выбор в пользу очевидного вовсе не означает его перспективности. Вот только не каждому человеку дано умение выбрать, оказавшись на развилке, ту подчас не самую гладкую с виду дорогу, что ведет к успеху. Генеральному директору ООО «Управляющая компания «Эвилин» Владимиру Игоревичу Ткаченко дано.

– Начнем, Владимир Игоревич, если не возражаете, с сугубо личного. Изначально Вы выбрали профессию военного юриста...

– Окончив военный институт, по сути продолжил дело деда, который работал в органах прокуратуры. Хотя отец, кстати, хотел, чтобы я пошел по его стопам, стал врачом. Но после того, как я ушел из военной прокуратуры Московского гарнизона и уволился из армии, довелось даже «таксовать». В Москве, где мы тогда жили, работу было найти очень трудно. И квартирный вопрос стоял остро...

– А почему капитан юстиции вдруг оставил службу? И каким образом кадровый военный «переквалифицировался» в строителя?

– Не сложились служебные отношения – давайте так скажем, не вдаваясь в подробности. Иначе, наверное, и сейчас бы служил. Что же касается «переквалификации»... Вернувшись в родной Ставрополь, работал юристом в одном из местных банков. А в банке было нечто вроде ОКСа, занимавшегося строитель-

ством офисного здания. Когда здание построили, нужда в строителях отпала, и, соответственно, не у дел оказались как специалисты, так и рабочие. Вот и родилась идея: а почему бы не создать строительную фирму?!

– Отсутствие «строительных» знаний и опыта не пугало?

– Человек способен научиться при желании всему, особенно когда рядом профессионалы. К тому же отсутствие специальных знаний и опыта имеет свой немалый плюс. Ты свободен от сложившихся у строителей стереотипов! Почему обязательно работать в одну смену, если можно в две?! Почему на стройплощадке должен быть всего один башенный кран, если можно и даже нужно три?! Почему 245-квартирный дом надо возводить четыре года, если можно сдать его под ключ за 18 месяцев?! Вообще-то можно и быстрее, но тут уж без поправки на ставропольскую погоду не обойдешься. Ветер, дождь, снег – на них в заводском цехе внимания не обращают, а стройка – цех под открытым небом.

– Если бы одни лишь ветра и дожди строителям мешали...

– Это верно. Нам ведь не только такие сюрпризы, как дефолт 1998-го, который случился через два года после создания ООО «Эвилин», работу осложняли. Не обошлось и без открытых «наездов» со стороны чиновников. Имею в виду случай, когда у нас «приостановили» лицензию. Это хорошо, что и я, и мой компаньон Роман Утвенко – военные прокуроры в прошлом, дипломированные юристы: добились восстановления законности. Хотя... Неприятно говорить, но и позже нам регулярно пытались подложить, выражаясь по-простому, свинью. Причем, при наличии у нас всех разрешительных документов на начало строительства.

– А зачем? Вы и от политики, и от чиновного мира далеки...

– Мы-то далеки, но желающие втянуть нас то в конфликт властей, то в политические «разборки» находят. Для политики не важна правда, важна победа. Оно ведь и в градостроительстве много проблем, и управленческие решения зачастую вызывают недовольство людей,





и обманутые дольщики – по-прежнему головная боль власти. Вот и пытаются «перевести стрелки» на нас. Свежий пример – шум, поднятый вокруг строительства одного их жилых комплексов. Дескать, строим не на той земле, у кого-то что-то отобрали, лишили спортсменов спортплощадки. Но не было там никакой площадки – было болото, заросшее камышом.



А будет не только жилой комплекс, но и спортзал. Но так называемые протестанты, приезжающие с плакатами на иномарке всего на две минуты ради кадра и прячущие свои лица от телекамер, этого как будто не знают. И в упор не видят, что на прилегающей улице и асфальт новый положен, и что фонари наконец появились, и что со свалкой покончено, и что пруд рядом с гаражным кооперативом очищен. Мы, кстати, из него при очистке не только старые аккумуляторы и шины достали в огромных количествах – две машины на дне ржавели!



– А Вас все это не заставляет усомниться в правильности выбора, сделанного 11 лет назад, когда рискнули создать ООО «Эвилин»?

– С чего бы?! Мы не просто по закону работаем, а еще и в интересах людей. И люди видят: школа, которую мы якобы «обидели, ото-

брав садовый участок», получила взамен запущенного огородика современный спортивный зал с полностью оборудованными мастерскими. Более того, мы и землю помогли школе в собственность оформить, и до сих пор над ней шефствуем, с тем же ремонтом помогаем. А согласовало строительство дома и спортзала даже Министерство образования Российской Федерации. Но об этом умалчивают. Есть даже решение суда в пользу строительства. Но дом уже построен, сдан, и в нем живут люди. А политики обличают... Так что если и были у меня какие сомнения, то лишь в начале пути. Когда сдали в 2000-м свой первый дом по улице Коминтерна, появилось чувство неудовлетворенности. Но решили не бросать начатое дело, еще раз попробовать себя, заложив небольшую по объему строймонтажа «Дворянскую усадьбу» по улице Дзержинского. А уж когда история с отзывом лицензии «заварилась», не только руки не опустили – хорошая злость появилась: преодолеем, все по-нашему будет! Тут ведь еще что нас поддерживало. По части строительства жилья бизнес-класса, не говоря уж об элитном жилье, у Ставрополя опыта вообще не имелось. Мы шли первыми! Причем, исповедуя принцип: качество точно в срок. Иными словами, работали и работаем в интересах и потребителя, и города. И смею надеяться, неплохо работаем. Жесткие требования к качеству строительства удивляли даже самих строителей. Они не понимали, что от них требовали. И мы с такими расставались. И добивались своего. Во всяком случае, квартиры в наших домах котируются очень высоко и пользуются спросом. А «Эвилин» теперь знают уже как группу строительных компаний с весьма солидной производственной базой, выполняющую свои обязательства всегда.

– По поводу базы – отдельный вопрос, опять же в русле разговора о выборе вариантов. Подавляющее большинство строительных фирм сегодня в крае по сути – заказчики, не то что башенного крана, даже самосвала подчас не имеющие. Почему вы пошли другим путем, зачем лишние хлопоты?

– Мы отдавали отчет в том, что капитализация таит в себе риски. Когда вопрос встает, к примеру, о продаже строительной фирмы, покупателя интересует прежде всего наличие отведенных ей земельных участков и портфель заказов. Но важно, правильно оценивая риски, видеть и преимущества. Мы начинали оснащение со старенького ЗИЛа, а сегодня у нас и автопарк свой, и крановое хозяйство, и растворно-бетонный узел. В итоге – не только независимость от смежников. Хотя и это важно. Добыть, допустим, башенный кран, особенно для высотного строительства, проблема сегодня из проблем. Однако, что не

менее важно, без собственной производственной базы трудно обеспечивать европейского уровня стандарты качества, которых мы придерживаемся. Поставки того же бетона, если они осуществляются разными поставщиками да еще, не дай бог, с нарушением графика, чреваты весьма неприятными по части качества работ последствиями. Плюс есть возможность снизить себестоимость, не намного, но есть. Потому мы считаем верным выбор именно такого пути развития.

– Тем более вы не только производственную базу сегодня имеете, но даже и свою архитектурно-планировочную мастерскую, чего у многих нет...

– Это тоже осознанный выбор. Архитектор на Западе – главная фигура при возведении любого объекта. А у нас в стране... Не хочу никого обижать, но что можно ждать от архитектора, если вершиной зодчества в его глазах является типовая многоэтажка советских времен?! Чтобы сломать стереотипы, мы возили архитекторов в Германию, Норвегию, Италию, ОАЭ, другие страны. И получили неплохие результаты. При создании собственной мастерской принималась во внимание, конечно, и финансово-экономическая составляющая. Мы теперь избавлены, например, от необходимости дополнительно платить проектной организации за внесение корректив в проект. Но главное – мы производим штучный продукт. А значит, и спрос с архитекторов и проектировщиков особый, каждый проект индивидуален. Элитные комплексы «Дворянская усадьба» и «Вертикаль», дома бизнес-класса на Осетинке и у парка Победы, торгово-деловой центр «Флагман» и деловой центр «Москва»... Не стану перечислять все наши объекты, но взгляните на любой и вы убедитесь: второго такого нет.

– И особая, наверное, песня – жилой комплекс «Александровский парк»? Возводимый сейчас на месте, где появления элитного жилья никто не ждал!

– Улица Партизанская, разумеется, не площадь Ленина. Хотя от улицы этой до центра города всего 15 минут пешего хода. Но запущенный был уголок, «убитый», как принято говорить о доведенной до аварийного состояния квартире. И я бы погрешил против истины, сказав, что мы с ходу решились строить там элитный жилой комплекс. Месяцев пять раздумывали! Причем, в основу принятого решения легла уверенность, что из этого забытого людьми и чиновниками уголка нам по силам сделать настоящую «жемчужину» для города и горожан...

– Напоминает эпизод из романа Сидни Шелдона «Звезды сияют с небес», когда героиня видит архитектурный шедевр в крайне «неподходящем» месте...

– Неплохой роман, достаточно правдиво рассказывает о том, как решают градостроитель-

ные проблемы в США. Но дело не в романе. У нас ведь как многие по сей день воспринимают понятие «элитное жилье»? Дом в центре города. Мы фактор близости к центру тоже не отрицаем, но им не ограничиваемся. Потому как есть масса других факторов. И не только касающихся качества архитектурных решений, планировки квартир, инженерных сетей и т. д. Скажите, что лучше – дышать смогом или чистым лесным воздухом? Видеть из окна панораму города или стену соседнего дома? Гулять, вдыхая выхлопные газы по кричащей, шумящей, оживленной улице или наслаждаясь тишиной и прохладой по восстановленному в стиле XIX века бульвару? Ответ, полагаю, однозначен. А «Александровский парк» как раз гарантирует комфорт не только в квартире – комфортность самой среды обитания. Место-то историческое! Позапрошлого века бульвар мы уже восстановили, помогаем и в реставрации Спасо-Преображенского храма. Не узнать сегодня и расположенной близ комплекса замечательной дубовой рощи, мы ее очистили, вывезя сотню машин мусора, обустроили. Делаем настоящий прогулочный

парк стерренкурными дорожками, беседками, фонтаном и игровыми детскими городками.

– И покупатели квартир уже есть?

– Большинство квартир в первом пусковом комплексе уже проданы! Одни клиенты доверились нашему выбору сразу, приняв доленое участие в строительстве. Другие раздумывали, но, воочию видя, как преобразается захолустная ранее улица, поспешили приобрести квартиры в «Александровском парке». Кстати, мне очень импонирует, что начал меняться менталитет людей, они стали ценить отвечающее высоким стандартам качества жилье. А обеспечить такое качество – это уже наша забота.

– Вопреки проблемам типа дефицита квалифицированных рабочих?

– Проблемы-то ведь тоже можно решать по-разному. Кто-то гастарбайтеров из ближнего зарубежья нанимает, рискуя получить в итоге квартиры, которые по качеству и на эконом-класс не потянут. Мы исповедуем другой подход. Если не имеющий навыков и опыта работы каменщик или штукатур не хочет учиться – до свидания. Хочет – поможем,

у нас и курсы свои созданы. При подборе персонала среднего звена тесно сотрудничаем со специальными учебными заведениями. Не считаем пустой тратой денег и повышение квалификации и инженерно-технических работников, и тех же архитекторов. Инженеры учились и посещали конференции в Германии, ОАЭ, Москве, Санкт-Петербурге. Делать свое дело на совесть для меня с детства норма, я и школу с золотой медалью окончил, и военный институт с красным дипломом. Но важно еще и выполнять работу с заглядом в будущее, делая выбор в пользу решений нестандартных, иногда, быть может, даже кажущихся неисполнимыми. Без смелых идей нет развития, а без развития – жизни.

– А как насчет будущего Ваших детей?

– Это будет их выбор, хотя пока говорить об этом рано. Ксении 15 лет, Константину – 10, Владимиру – всего два годика. Мы с моей женой Оксаной стараемся, чтобы росли они в тех же условиях, что и их сверстники. А потому есть уверенность: вырастут порядочными людьми, умеющими на совесть, творчески делать то дело, которое они выберут по жизни.





Инвестируя будущее

Текст Александра Быкова

Начало нового учебного года – более чем подходящий повод для разговора о приоритетном национальном проекте «Образование». Какие «дивиденды» даст его реализация? На этот и другие вопросы отвечает заместитель председателя правительства края Любовь Николаевна ВОЛОШИНА.



– Инвестиции в человека были и остаются наиболее прибыльным вложением финансовых и материальных ресурсов. И вдвойне это верно, когда речь идет об инвестициях в сферу, где происходит нравственное и интеллектуальное формирование личности. Признание образования национальным приоритетом – это, по сути, признание факта: у неграмотной, необразованной страны в XXI веке нет будущего. Или по-другому: реализация нацпроекта «Образование» предполагает не только решение накопившихся проблем. В конце концов, мы и раньше этим занимались. Главная задача – выстроить систему обучения и воспитания, отвечающую вызовам времени как в общественной жизни, так и в экономике.

– Вызовам времени по части кадрового потенциала?

– Нравственные императивы, активная жизненная позиция не менее значимы. И не случайно президент России на июньской встрече с преподавателями общественных наук подчеркнул важность формирования образовательных стандартов второго поколения, включающих в себя не только требования к знаниям ученика, но и его личностное развитие. Но если говорить об экономике, то старый лозунг «Кадры решают все!» сегодня весьма актуален. Это касается и дипломированных специалистов, поскольку при явном перепроизводстве юристов и экономистов налицо дефицит инженеров-технологов. Это определяется и растущей потребностью

в квалифицированных рабочих, которых тоже не хватает.

– Легче менеджера с дипломом найти, чем хорошего токаря...

– Именно! С одной стороны, такое социальное зло, как безработица, но с другой – на предприятиях масса вакантных рабочих мест, причем нередко высокооплачиваемых. Поэтому мы еще в прошлом году поставили перед федеральным центром вопрос о необходимости расширения списка программ, финансируемых по национальному проекту «Образование», имея в виду программы по дошкольному, дополнительному, начальному профессиональному и среднему профессиональному образованию. И надо сказать, нас услышали.

В 2007 году право бороться за победу в инновационных конкурсах получили уже не только школы, но и учреждения начального и среднего профессионального образования. На Ставрополье на федеральные гранты претендовали три таких учреждения. Причем, важный момент: разработанные данными образовательными учреждениями программы инновационного развития предусматривали финансовое участие в этом важном деле и предприятий-работодателей.

– Что выгодно и самим работодателям, они же не благотворительностью занимаются, затраты на подготовку кадров быстро окупаются!

– Так ведь и национальный проект «Образование» тоже не благотворительная акция государства. Да, в нем есть важная социальная составляющая: материальная поддержка педагогов, восстановление утраченного престижа профессии учителя. Но даже сам процесс реализации проекта стимулирует развитие экономики. Вот мы, к примеру, обеспечили школьными автобусами уже 75 % сельских школ. Только ли для детей это важно? Не забывайте, в выигрыше и предприятия отечественного автопрома, которые через госзаказ расширили рынок сбыта своей продукции. Аналогичная ситуация и по части компьютеризации школ, подключения их к Интернету, связисты здесь тоже не внакладе. Я уже не говорю о том, что образование и экономика по определению связаны неразрывно.

➤ Главная задача – выстроить систему обучения и воспитания, отвечающую вызовам времени как в общественной жизни, так и в экономике.

– Особенно если учесть: и само образование становится все более и более технологичным...

– Верно. Сейчас школа без компьютерного класса, без преподавания информатики выглядит анахронизмом. И не случайно на лобных международных и региональных инвестиционных форумах всегда уделяется много внимания и особой роли образования в развитии страны,



Любовь Николаевна Волошина, заместитель председателя Правительства Ставропольского края

и инновационным проектам в образовании. Правда, здесь есть проблема, и очень серьезная. Компьютер в классе – это хорошо, это здорово. Но заботясь о «начинке», надо реально оценивать, что мы начинаем. Имею в виду школьные здания, которые в большинстве своем либо ремонту сегодня требуют, либо вообще находятся в аварийном состоянии. А нацпроект «Образование» выделения средств на приведение школ в порядок не предусматривает. Хуже того, даже выиграв грант, школа не вправе отремонтировать на полученные деньги обветшавшее здание.

– Но это же вроде как забота муниципальных образований?

– Формально – да. Но, во-первых, образование, равно как и здравоохранение, – функции государственного масштаба, обеспечивающие соблюдение конституционных прав граждан. А нам предлагают делить школы и больницы по «сортам». А во-вторых, не только муниципалам, даже краевым властям

не по силам отремонтировать все школьные здания. Минимум 1 млрд рублей необходим на неотложный ремонт, а по-хорошему – 6 млрд рублей. И появившись в рамках нацпроекта программа, позволяющая осуществлять на условиях софинансирования строительство, реконструкцию и ремонт школ, это было бы большим плюсом.

– Но пока из ближайших планов только включение в национальный проект в тестовом варианте вопроса о школьном питании...

– Тоже нужное и важное дело. Тем более в Ставрополе, например, данный вопрос уже прорабатывается, и недалек день, когда в городе появится свой комбинат школьного питания. Но образование – это та сфера, где обязателен комплексный подход, где нельзя развивать одно направление, забывая о другом. Инвестиции в будущее страны не могут и не должны быть «точечными»! Дорого решать все проблемы образования в комплексе? Да, недешево. Но ведь и эффект от создания современной дороги в будущее на порядок выше, чем от латочного ремонта старой колеи. И экономический эффект, и социальный, и нравственный.

Лицензирование – pro at contra

Текст Игоря Салкина

Нет такой страны в мире, где существовал бы полностью неуправляемый рынок. Участие государства в экономических процессах может быть прямым или косвенным, но в том, что оно должно быть, сомнений нет. И одним из инструментов государственной политики в сфере экономики является лицензирование отдельных видов предпринимательской деятельности.

Правовое регулирование этой сферы в Российской Федерации осуществляется законом № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 8 августа 2001 года, а также подзаконными и ведомственными правовыми актами. Критерием отнесения того или иного вида деятельности к числу лицензируемых является потенциальная его способность причинить ущерб правам, законным интересам, здоровью граждан, обороне и безопасности государства, культурному наследию народов Российской Федерации, а также отсутствие иного метода регулирования этой деятельности.

Попали под сокращение

Сегодня в список лицензируемых попадают 111 видов деятельности. Следует отметить, что их число поэтапно сокращается. Однако такая тенденция устраивает не всех. Многие представители бизнеса считают отмену лицензирования мерой преждевременной, полагая, что это приведет к ликвидации существующего ныне механизма наказания недобросовестных предпринимателей и процветанию теневого бизнеса. Кроме того, в отдельных случаях такая отмена подразумевает создание иных, рыночных, механизмов регулирования, что само по себе дело хлопотное и нескорое.

Показателен в этом плане следующий пример. С 1 июля 2007 года предполагалось прекратить лицензирование деятельности в области проектирования, строительства и инженерных изысканий для строительства зданий и сооружений. На смену должны были прийти рыночные методы контроля над строителями – система саморегулируемых организаций и современные технические регламенты. Однако отсутствие законодательства о саморегулируемых организациях (не говорю уже о самих организациях) и даже базовых

регламентов деятельности строительной отрасли привело к продлению срока действия системы лицензирования в строительстве до 1 июля 2008 года.

Курс на сокращение лицензируемых видов деятельности коснулся и полномочий регионов в этой сфере. Так, Комитет Ставропольского края по лицензированию отдельных видов деятельности первоначально обладал правом лицензирования 42 видов деятельности. В настоящее время за регионами их осталось только 3: лицензирование розничной продажи алкогольной продукции, а также заготовки, переработки и реализации лома черных и цветных металлов.

Плюсы и минусы

По словам председателя Комитета Ставропольского края по лицензированию отдельных видов деятельности Сергея Алексеевича Харитонов, в 2007 году работа комитета изменились коренным образом.

Профилирующим видом деятельности является лицензирование розничной реализации алкогольной продукции, а последние изменения законодательства полностью изменили ситуацию на алкогольном рынке. Причем, изменения эти не всегда положительные. На фоне значительного повышения поступлений от лицензионных сборов в бюджет края отмечается уменьшение общего числа лицензиатов более чем на 1200 субъектов предпринимательской деятельности. Причина – утрата индивидуальными предпринимателями права работы на алкогольном рынке.

Для определенной части предпринимателей препятствием в продолжении деятельности стал принятый Государственной думой Ставропольского края закон № 70-КЗ, в котором регламентируется порядок увеличения уставного капитала предприятий и организаций, осуществляющих розничную продажу алко-

гольной продукции. Для организаций, работающих на территории городских округов (Ставрополь, города Кавказских Минеральных Вод, Буденновск, Георгиевск), размер уставного капитала увеличивается до 200 тыс. рублей, для работающих на территории городских поселений и административных центров муниципальных районов – до 100 тыс. рублей, для сельских поселений с численностью населения более 1 тысячи человек – до 20 тыс. рублей и до 10 тыс. рублей для сельских поселений не более 1 тысячи человек.

Направленность изменений на укрупнение сети алкогольных заведений привела к плачевным результатам в сельской местности – почти вдвое возросло количество населенных пунктов на территории края, в которых отсутствуют легальные точки по торговле алкоголем. 13% сельского населения края не имеют возможности приобрести легальную алкогольную продукцию по месту жительства. О последствиях такой ситуации говорить не приходится.

В целом, в 2006 году была дестабилизирована работа как производителей, так и предпринимателей. При этом общий объем ущерба, который понесли все участники алкогольного рынка в Российской Федерации, по оценкам экспертов насчитывает более 5 млрд. рублей (по краю эта цифра составляет более 170 млн. рублей, без учета оптового звена).

На рынке металлов также неудовлетворительная ситуация. Большинство предложений, направленных законодателям, не были услышаны. Хуже того, новыми нормами лицензирующие органы утратили право приостанавливать действие лицензий на заготовку лома.

Отмечается и плохая организация информационной работы среди лицензиатов.

Так, в декабре 2006 года постановлением правительства Ставропольского края был изменен порядок предоставления деклараций о розничной продаже алкогольной продукции, в соответствии с которым юридические лица должны ежеквартально предоставлять соответствующие декларации в Министерство экономического развития и торговли Ставропольского края. Данная информация не была вовремя доведена до сведения предпринимателей. В результате чего по итогам 1 квартала 2007 года приостановлена деятельность 180 организаций из-за несвоевременности сдачи отчетности.

В этом направлении комитетом по лицензированию ведется активная работа – в первом полугодии 2007 года в рамках программы «Предпринимательский всеобуч» проведено 44 обучающих семинара для организаций, осуществляющих розничную продажу алкогольной продукции, в ходе которых обсуждались изменения российского и краевого законодательства, самые актуальные для данной сферы вопросы.

Специалисты отмечают, что при непрерывном изменении норм и правил законодательства ставит перед лицензирующими органами две диаметрально противоположные задачи: с одной стороны, создание благоприятных условий для деятельности добросовестных предпринимателей, с другой – предотвращение и пресечение нарушений прав потребителя. Эти задачи приходится решать одновременно, хотя противоречия налицо. По словам Сергея Алексеевича Харитонова, «...этих противоречий не существовало бы, если бы в стране шла работа по созданию саморегулируемых организаций. Членство в них позволит бизнесменам уйти от произвола чиновников и в то же время создаст полноценный рыночный механизм, способный вместе с государством защитить общество от недобросо-

вестного предпринимателя. С системой может взаимодействовать только система. Однако, к сожалению, такие организации если и созданы, то они малочисленны. Органам власти не с кем вести диалог, доводить свои требования, нет и возможности для получения предложений при принятии решений».

Не все гладко и в сфере контроля над соблюдением законодательства. Имеет место несогласованность в деятельности различных контролирующих и надзирающих органов. Проводимые ими проверки зачастую нескоординированы, отсутствует контроль над количеством проверок и территорией их проведения, в связи с чем отдельные субъекты малого и среднего бизнеса подвергаются многочисленным проверкам, в то время как другие проверяются намного реже. К тому же ограничение прав контрольных органов (проверка один раз в два года) привело к тому, что предприниматель от проверки до проверки может чувствовать себя вольготно, совершать противоправные действия, нарушать закон, принося вред экономике и благополучию человека. При этом внеплановые проверки могут проводиться только на основании письменных обращений граждан о допущенных тем или иным предпринимателем нарушениях.

Заметим, что в странах с развитыми рыночными отношениями главным контролером является потребитель. В отличие от нашего, он четко знает свои права, законодательство, куда и кому жаловаться на неправомерные действия. Для повышения уровня правосознания граждан комитет по лицензированию совместно с Роспотребнадзором планируют организовать выпуск специального бюллетеня, в котором потребителю будет четко разъясняться, как, кому и в какой форме довести необходимую информацию об оказании ненадлежащей услуги.

В поисках идеала

Положительным результатом деятельности комитета по лицензированию стало упрощение процесса выдачи лицензий. Сократился список документов, необходимых для получения лицензии, что позволило снизить затраты предпринимателей на получение лицензии в среднем на 50%.

Еще более упростило бы ситуацию внедрение принципа «единого окна». Он заключается в том, что заявитель для решения своего вопроса обращается в единый центр, сотрудники которого организуют и проконтролируют согласование и оформление документов заявителя и в установленный законом срок выдадут заявителю итоговый документ.

Еще более упростил бы ситуацию переход на уведомительный порядок получения лицензии, существующий в некоторых европейских странах. Суть его в том, что предприниматель, собирающийся заняться деятельностью, подлежащей лицензированию, в письменном виде уведомляет об этом соответствующий орган. После чего ему разъясняются правила осуществления данной деятельности, он подписывается в получении соответствующих разъяснений, и ему в тот же день выдается лицензия.

Перед началом самой деятельности предприниматель ставит об этом в известность контролирующий орган, который проводит проверку соответствия всех условий требованиям лицензии и дает добро на осуществление выбранного вида деятельности. Конечно, в современных российских реалиях такой порядок вряд ли возможен, но кто знает, возможно, в ближайшем будущем и у нас он получит право на существование.

Материал подготовлен при содействии Комитета Ставропольского края по лицензированию отдельных видов деятельности.

подарите себе время –

**ОТПРАВЬТЕ
ОТЧЕТНОСТЬ
ПО E-mail**



УДОСТОВЕРЯЮЩИЙ ЦЕНТР

АСКОМ

(8652) 35-79-09

35-79-08

www.ackom.net



представление бухгалтерской и налоговой отчетности по телекоммуникационным каналам связи

Защищая конкуренцию

Текст Игоря Салкина

Защита экономической свободы и конкуренции – условие, без которого невозможны дальнейший рост экономики и придание ей нового, инновационного качества. Отсюда и особая роль антимонопольного законодательства как правового инструмента обеспечения этой защиты.

С 1 января 2006 года вступил в силу Федеральный закон № 135-ФЗ «О защите конкуренции», который, объединив Закон РСФСР № 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» и Федеральный закон № 117-ФЗ «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг», установил единые нормы по защите конкуренции на товарных рынках и на рынках финансовых услуг. В развитие его положений 13 мая 2007 года были приняты поправки в Кодекс РФ об административных правонарушениях, существенно изменившие подход к наказанию за нарушение антимонопольного законодательства.

«Оборотные» штрафы

Новеллой стало введение так называемых «оборотных» штрафов, исчисляемых как процент от выручки компании-нарушителя. Ими наказываются злоупотребления доминирующим положением, картельный сговор и недобросовестная

конкуренция. Теперь за нарушение антимонопольного законодательства недобросовестным компаниям придется заплатить от 1 до 15% суммы выручки от реализации товара, на рынке которого было совершено правонарушение. Штраф взимается за календарный год, предшествующий году, в котором было выявлено правонарушение. При этом размер санкций не может превышать 2% годовой совокупной выручки компании при злоупотреблении доминирующим положением и не более 4% выручки нарушителя, состоящего в картельном сговоре. Ранее штраф за подобные правонарушения составлял 500 тыс. рублей – не очень существенная сумма по сравнению с получаемой сверхприбылью от недобросовестного поведения на рынке. Кроме того, «оборотные» штрафы введены и за недобросовестную конкуренцию, связанную с реализацией товаров с незаконным использованием результатов интеллектуальной деятельности. Существовавшие ранее штра-

фы в размере от 1500 до 3000 рублей и изъятие контрафакта были несоизмеримы с реальными доходами «пиратов». Переход от расчета штрафов на основе МРОТ к «оборотным» является логичным механизмом борьбы с производителями и распространителями нелегальной продукции.

Система госзаказа

Другим важным изменением антимонопольного законодательства стало принятие поправок к Федеральному закону «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», которые вступят в силу 1 октября 2007 года. Предполагается упразднение региональных и местных интернет-сайтов госзаказчиков и создание через 2,5 года единого всероссийского интернет-портала, на котором будет публиковаться вся информация о размещении заказов. При этом с 1 января 2008 года перестанут

быть обязательными аналогичные публикации в федеральных печатных СМИ, а в региональных – через 3 года. Еще одно нововведение – это право заказчика при проведении аукционов на сумму более 50 млн. рублей на строительство, реконструкцию и капитальный ремонт объектов требовать от участника размещения заказов определенные документы. Они должны подтверждать, что за последние 5 лет участник размещения заказа выполнял аналогичные работы на сумму не менее 20% от начальной цены предполагаемого контракта. Отдельно прописывается порядок проведения электронных аукционов и творческого конкурса. Приняты и соответствующие поправки в КоАП РФ, которые существенно расширяют и ужесточают ответственность за нарушение законодательства о госзаказе. В частности, за отдельные нарушения должностные лица будут наказываться штрафом до 50 тыс. рублей, а юридические лица – до 500 тыс. рублей.



сертифицировано

Туристическое агентство «Шелковый путь»

г. Ставрополь, пр-т Карла Маркса, 93

4-й этаж, оф. За

тел.: (8652) 94-08-09, 941-458

www.silk-way.net, e-mail: mail@silk-way.net



представляет

проект **ВИЗИТНИЦА**

Тираж визитниц – 500 штук

Идея нового проекта:

наладить общение
между предпринимателями
Ставропольского края
и повысить эффективность
деятельности вашей компании

Эксклюзивное распространение

Туристско-рекреационный гамбит

Текст Константина Ольшанского



Кавказские Минеральные Воды – крупнейший в мире бальнеологический курорт. Имея статус особо охраняемого эколого-курортного региона, КМВ являются уникальной многопрофильной здравницей с двухвековой историей. И тем более значимым выглядит проект создания здесь особой экономической зоны туристско-рекреационного типа (ОЭЗ ТРК).

От оффшоров к ОЭЗ

Свободные экономические зоны существовали в России с начала 1990-х – в формате внутренних оффшоров. Свободное налоговое пространство было создано на территории 18 субъектов Федерации, включая такие республики Юга России, как Калмыкия, Ингушетия, Кабардино-Балкария, Карачаево-Черкесия. В этих регионах, где был зарегистрирован и ряд ставропольских предприятий, все местные налоги для нерезидентов заменялись ежеквартальными фиксированными платежами в специальные фонды при региональных правительствах.

Правда, созданные с благими целями зоны со временем превратились для бюджета в «черные дыры». Минфин РФ несколько раз порывался окончательно уничтожить внутренние оффшоры, но не вышло. И вот в 2004 году правительство наконец придумало, как «приручить» свободные экономические зоны – было решено использовать их для спасения проблемных отраслей российской экономики.

За дело взялись оперативно. 8 июля 2005 года Госдума приняла Федеральный закон «Об особых экономических зонах в РФ». Согласно этому закону, особая экономическая зона – специально выделенная часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления пред-

принимательской деятельности. Иными словами, это часть территории страны, на которой товары рассматриваются как объекты, находящиеся за пределами национальной таможенной территории, и поэтому не подвергаются обычно таможенному контролю и налогообложению.

Закон предусматривает создание на территории страны двух типов особых зон: технико-внедренческих и промышленно-производственных. Год спустя в закон были внесены, во многом стараниями депутатов Государственной думы РФ от Ставрополя, изменения, позволяющие создавать еще один вид ОЭЗ – туристско-рекреационные. До конца нынешнего года планируется внести в законодательство поправки по созданию портовых ОЭЗ (зоны этого типа будут создаваться на базе существующих морских грузовых портов, грузовых терминалов и международных аэропортов). В недрах Минэкономики было создано Федеральное агентство по управлению особыми экономическими зонами (РосОЭЗ). На территории ОЭЗ действует режим свободной таможенной зоны, согласно которому иностранные товары размещаются и используются в пределах ОЭЗ без уплаты таможенных пошлин и НДС, а российские товары – на условиях, применяемых к вывозу в соответствии с таможенным режимом экспорта

с уплатой акциза и без вывозных таможенных пошлин (табл. 1).

Со второй попытки

Летом 2005 года был объявлен первый федеральный конкурс на создание промышленных ОЭЗ. Поступило на него 73 заявки от 41 субъекта, в том числе и от Ставрополя. Минэкономики края лоббировало идею создания под Невинномысском особой зоны промышленно-производственного типа. Здесь планировалось построить десять инвестиционных площадок на общей площади 20 квадратных километров (это больше, чем площадь самого города). Профильная специализация зоны – производство стройматериалов для быстровозводимых домов в рамках нацпроекта «Доступное жилье». Также планировалось создать здесь новый завод бытовой химии на базе компании «Арнест».

К сожалению, в число победителей Невинномысск не попал – победу одержали другие: разработчики микрорэлектроники в Зеленограде и ядерные физики Дубны (Подмосковье), специалисты по информационным технологиям из Питера и создатели новых материалов в Томске. Плюс в Липецкой области будут делать бытовую технику, а в Татарстане – автозапчасти и продукты нефтехимии.

После этого министр экономики Герман Греф объявил, что до

2008 года новых конкурсов по созданию промышленных зон не будет. Зато в начале 2006-го правительство РФ объявило конкурс проектов по созданию ОЭЗ ТРК, на который власти Ставрополя решили выдвинуть Кавказские Минеральные Воды. Летом 2006 года краевое правительство объявило конкурс проекта кавминводской зоны, первым итогом которого стал... скандал. Из двух представленных проектов лучшим признали тот, что оказался заведомо слабее и не соответствовал некоторым конкурсным требованиям. Ныне уже бывший вице-губернатор Борис Калинин, курировавший тендер, пожаловался губернатору. Тот распорядился создать экспертную комиссию, которая сравнила оба проекта и пришла к выводу: победителя выбрали предвзято. Однако, несмотря на выводы губернаторской комиссии, краевое Минэкономики подписало контракт на разработку документации именно с представившей откровенно слабый проект фирмой. Но г-н Калинин решил идти ва-банк: он отвез в Москву проигравший проект, который и вошел в число победителей федерального конкурса. Причем, заняв в общем зачете второе место после Краснодарского края. Наряду со Ставрополем и Кубанью в числе победителей оказались Алтайский край, республики Бурятия и Алтай,

Иркутская и Калининградская области.

В соответствии с проектом, который был представлен в Москву, на КМВ должны были возникнуть 14 инвестиционных площадок. Скажем, в Капельной балке недалеко от Эссентуков на площади 50 гектаров планировалось создать зону VIP-отдыха, в самих Эссентуках – Международный бизнес-конгресс-холл, в окрестностях Лермонтова – всесезонный спортивно-горнолыжный курорт, в горно-лесной зоне Кисловодска – парк этнического туризма, на горе Юца – Центр экстремального туризма, у подножия горы Верблюд – Всероссийский детский оздоровительный центр (наподобие «Артека»). У подножия горы Развалка (Железноводск) должна была появиться VIP-деревня, на горе Бештау – мини-аэротурный Лас-Вегас, в поселке Ино-

земцево – «Город развлечений», на склоне горы Машук (Пятигорск) – комплекс элитных мини-пансионатов, а на Новояптыгорском озере – оздоровительно-развлекательный комплекс с дендропарком и двумя аквапарками.

В течение первых трех лет на создание инфраструктуры ОЭЗ предлагалось выделить из бюджета Ставропольского края 240 млн. рублей, из муниципальных бюджетов – еще 277 млн. рублей, из внебюджетных источников – 1,2 млрд. рублей. Федеральный бюджет должен был взять на себя финансирование инфраструктуры стоимостью 738 млн. рублей. Всего 2,3 млрд. рублей (Кубань запросила под свою зону более 17 млрд. рублей).

При этом, по расчетам, в виде налогов и сборов в бюджеты всех уровней в результате функционирования ОЭЗ поступило бы более 130

млрд. рублей, из них 50 млрд. – в краевой, 39 млрд. – в муниципальные. И это, стоит заметить, без учета эффекта мультипликатора. Создание зоны позволило бы к 2009 году увеличить доходы краевого бюджета по статье «Туризм» до 5 млрд. рублей, а туристический поток – с нынешних 600 тыс. человек до 1,5 миллиона (2010 г.), а затем и до 2,8 млн. человек (2026 г.).

Где найти резидента?

Значимость ОЭЗ туристско-рекреационного типа трудно переоценить. И не только для развития региона КМВ, но и для всего края. Ее экономический профиль – санаторно-курортное лечение, медицинская работа, отдых и туризм. Кроме того, на территории ОЭЗ также разрешены строительство и реконструкция объектов туристской индустрии, разработка месторожде-

ний лечебных грязей, добыча и промышленный розлив минеральных вод. Срок функционирования зоны – 20 лет, в течение которых резиденту создаются просто райские таможенные, налоговые и кредитные условия. В частности, на ввезенные в зону товары не распространяются ввозные таможенные пошлины и НДС; снижена ставка по налогу на прибыль; бизнес освобождается от уплаты налога на имущество (хотя лишь в течение первых 5 лет работы); по льготной ставке исчисляется земельный налог и т. д.

Но весь вопрос в том, что работать в ОЭЗ вправе лишь так называемые резиденты. В соответствии с ФЗ «Об особых экономических зонах», резидентом ОЭЗ признается коммерческая организация, за исключением унитарного предприятия, зарегистрированная



в соответствии с законодательством на территории муниципального образования, в границах которого расположена особая экономическая зона, и заключившая с органами управления ОЭЗ соглашение о ведении соответствующей деятельности. Причем, резиденты должны вести бизнес исключительно в рамках сервисного профиля: вышел за его рамки (например, занялся продажей стройматериалов) – лишился «курортного» статуса. Однако резиденты даже из целебного воздуха КМВ не рождаются, их нужно привлечь, предложив выгодные инвестиционные условия. Для этого администрация региона, на территории которого располагается будущая (да, пока лишь будущая) особая зона, формирует инвестиционные площадки «под ключ». Нужно подыскать земельные участки, не имеющие конкретных собственников и не отягощенные сервитутами. Подвести туда всю необходимую инженерную инфраструктуру. Разработать детальную бизнес-стратегию – в первую очередь, с подробными маркетинговыми выкладками. И едва ли не самое

главное – на всех этапах создания особой зоны минимизировать административные барьеры: у инвесторов и бюрократов, знающих, взаимная нелюбовь. Увы, у потенциальных инвесторов вышеописанные 14 кавминводских проектов горячего одобрения не нашли. В каждом случае – своя проблема. Так, земли, выделенные под кислородский этнопарк, находятся во владении Управления делами Президента РФ; строительство коттеджного поселка на заповедном Машуке вызывает бурный протест общественности; подведение инженерных коммуникаций на площадь в 353 гектара у подножия горы Верблюд финансово неподъемно как для государства, так и для частных инвесторов. В итоге, первоначальная концепция Кавминводской зоны была забракована РосОЭЗ. Уже решено вместо 14 инвестиционных площадок сформировать всего 4–5 – более компактных и многопрофильных. Соответственно, и приход инвесторов-резидентов на Кавминводы, судя по всему, откладывается на неопределенный срок.

➤ **Для особо любознательных**

Особых экономических зон (ОЭЗ) существует великое множество. Но их «изобретателями» по праву считаются финикийцы – задолго до Рождества Христова предки сирийцев объявили свои крупнейшие средиземноморские порты Библ, Сидон, Тир и Карфаген «свободными торговыми городами». Сюда стекались купцы со всего древнего мира – мировое господство Финикии зиждилось не на военных победах, а на умении вести честную и выгодную торговлю. Правда, потом на долгие века про экономическое изобретение финикийцев забыли. Вспомнили лишь в XII веке, когда странствующие купцы из торговых центров Северной Европы (в том числе Великого Новгорода, Гамбурга, Бремена, Лондона) объединились в конфедерацию «свободных городов» под названием Ганзейский союз. Начиная с XVII века подобные «зоны свободной торговли» стали возникать в самых разных уголках Европы – от Хорватии до Португалии. В 1865 году царское правительство России объявило свободными зонами Находку и Владивосток – крупнейшие порты на Тихом океане, правда, льготный торговый режим здесь просуществовал лишь до Октябрьского переворота. Первая ОЭЗ в современном ее варианте появилась в 1947 году в районе ирландского аэропорта Шеннон. На территорию зоны правительство распространило беспошлинный экспортно-импортный режим, что дало мощнейший толчок к развитию всей Ирландии. Сегодня Шеннон – крупнейший промышленный центр, состоящий в основном из предприятий hi-tech, где действуют более 110 иностранных фирм, а ежегодный экспорт превышает 1 млрд долларов. Позднее в разных странах мира стали строиться так называемые «сервисные» зоны – банковские, страховые, информационные, туристические с льготным режимом осуществления «профильных» операций. Наряду с экономическими зонами, ориентированными на какой-то один вид деятельности, появились также комплексные зоны многоотраслевого характера. Сильнейший толчок к глобальному распространению ОЭЗ дали китайцы. В 1970-е годы генсек компартии Дэн Сяопин взял курс на модернизацию китайской экономики. Вдоль юго-восточного побережья Китая были созданы особые зоны, где действовали законы свободного рынка. Эффект оказался потрясающим: сейчас, спустя четверть века, в Китае насчитывается уже порядка тысячи ОЭЗ (больше, чем где-либо в мире), здесь работает пятая часть всех китайских компаний (порядка 45 тысяч), а ежегодный объем только прямых иностранных инвестиций в них превышает 30 млрд долларов. Всего же сейчас в мире существует более трех тысяч разнообразных ОЭЗ (из них более ста – туристические) с годовым оборотом свыше 600 млрд долларов.

Таблица 1. Таможенные преференции в ОЭЗ

Ввоз на территорию ОЭЗ	Вывоз с территории ОЭЗ*
Иностранные товары	
Без уплаты таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость, а также без применения к указанным товарам запретов и ограничений экономического характера	Взимаются таможенные пошлины, НДС и акцизы по ставкам налогов, действующим на дату вывоза товаров с территории ОЭЗ
Производится возврат ввозных таможенных пошлин и НДС, если освобождение от уплаты ввозных таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость или их возврат предусмотрены при фактическом вывозе товаров с таможенной территории РФ	Взимаются НДС и акцизы по ставкам налогов, действующим на дату вывоза товаров с территории ОЭЗ
Российские товары	
С уплатой акциза и без уплаты вывозных таможенных пошлин	Взимаются НДС и акцизы по ставкам налогов, действующим на дату вывоза товаров с территории ОЭЗ
* Вывозные таможенные пошлины подлежат уплате в соответствии с таможенным режимом экспорта.	

МОСКОВСКИЙ БАНК
реконструкции и развития



Банковские карты



Оцените все преимущества
банковских карт МБРР

- Банковские карты международных платежных систем MasterCard и Visa с возможностью осуществлять расчеты в любой точке мира
- Кредитные карты с процентной ставкой от 24% годовых в рублях*
- Бесплатный выпуск кредитных карт работникам предприятия в рамках зарплатного проекта с процентной ставкой от 17% годовых в рублях*
- Руководителю предприятия выпускается кредитная карта «Премиум» с лимитом кредитования до 600 000 рублей и процентной ставкой от 14% годовых в рублях*
- Держатели зарплатных карт освобождаются от уплаты комиссии при оформлении ипотечного кредита в МБРР
- Кобрендинговые карты MTS.CARD и «Клуб Детский мир» с возможностью установления лимита кредитования

* Подробную информацию об условиях предоставления продуктов банка и тарифах вы можете получить в офисах МБРР.

Удобство без банкнот

Узнайте все о банковских картах в Ставропольском филиале АКБ «МБРР» (ОАО)

г. Ставрополь, ул. Ленина, 299, тел. (8652) 95-10-15

г. Пятигорск, ул. Пастухова, 28, тел. (8793) 33-81-14

www.mbrd.ru

Безупречная репутация – кредо компании «РЕСО-Гарантия»



Универсальная страховая компания «РЕСО-Гарантия», основанная в 1991 году, занимает сегодня лидирующие позиции на российском рынке страхования. Примечательно, что Ставропольский филиал компании входит в тройку самых успешных страховщиков в крае.



Александр Сергеевич Тевосов,
директор

«РЕСО-Гарантия» является одним из ведущих отечественных игроков отрасли по объему собранных премий, а также одним из лидеров в области розничного страхования. Согласно независимому рейтингу страховых компаний агентства РосБизнесКонсалтинг, по итогам 2006 года «РЕСО-Гарантия» заняла 3-е место среди российских страховщиков, а по самому массовому виду страхования – ОСАГО – 2-е место.

«РЕСО-Гарантия» имеет лицензию на 104 вида страхования и перестраховочную деятельность и предоставляет широкий спектр услуг по страхованию физических и юридических лиц. Приоритетными направлениями стали автострахование (КАСКО и ОСАГО), добровольное медицинское страхование, а также страхование имущества физических и юридических лиц. Компания также предоставляет услуги по страхованию жизни и от несчастных случаев, ипотечному, туристическому страхованию и другим.

«РЕСО-Гарантия» открыла более 370 филиалов и агентств по всей стране. Ее страховые продукты

продаются свыше 18 тысяч профессиональных страховых агентов и ряд брокерских компаний. Сеть реализации компании – одна из крупнейших в России и включает в себя более 800 офисов продаж во всех регионах РФ. Продуктами и услугами «РЕСО-Гарантия» пользуются более 3,6 миллиона корпоративных и розничных клиентов. Широкие финансовые возможности и устойчивость компании позволяют участвовать в страховании российских и международных проектов, обеспечивать особо крупные риски. Высокие достижения компании не остались незамеченными и на европейском уровне. В мае 2007 года в число акционеров «РЕСО-Гарантии» вошел Европейский Банк реконструкции и развития, приобретя 10% ее акций. Аналитики отмечают этот факт как крупнейшее вложение ЕБРР в страховой бизнес России за все время существования банка.

Качество страховой защиты «РЕСО-Гарантии» обеспечено не только значительным собственным капиталом и многолетним опытом страхования, но также и перестраховочной защитой. Надежность заключаемых договоров страхования обусловлена тщательно выбранной программой перестрахования крупных рисков. Директор местного филиала компании А. С. Тевосов в страховом бизнесе с 1994 года. Именно под его руководством региональное представительство «РЕСО-Гарантия» стало одним из лидеров краевого рынка страхования. И особого успеха филиалу удалось добиться в сфере автострахования. Результаты работы, которых достигли сотрудники Ставропольского филиала компании, говорят сами за себя. А ведь когда «РЕСО-Гарантия» только начала в 1999 году осваивать местный рынок, мало кто из ее конкурентов относился к этому

серьезно. Сегодня же никто не поставит под сомнение лидирующую роль представительства компании в нашем крае, обслуживающего около 70 тысяч клиентов и занимающего существенную долю страхового рынка. Об этом свидетельствуют и данные Федеральной службы страхового надзора, представленные по итогам деятельности страховых компаний в Ставропольском крае за первые шесть месяцев 2007 года.

Центральный
офис филиала:
г. Ставрополь
ул. Ленина, 221
тел.: (8652) 35-59-35
37-36-30, 955-331
Центрурегулирования
претензий:
г. Ставрополь
пр-т Кулакова, 10д
тел. (8652) 951-555

Результаты деятельности страховых компаний в Ставропольском крае за I полугодие 2007 г. *

Место	Страховая компания	Сборы по ОСАГО, руб.	Место	Страховая компания	Сборы по страхованию имущества, руб.
1.	РОСГОССТРАХ-ЮГ	170 319 000	1.	РОСГОССТРАХ-ЮГ	168 187 000
2.	РЕСО-ГАРАНТИЯ	31 923 000	2.	РЕСО-ГАРАНТИЯ	113 145 000
3.	РУССКИЙ МИР	21 497 000	3.	СОГАЗ	44 959 000
4.	ИНГОССТРАХ	17 934 000	4.	ВОЕННО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	39 371 000
5.	СТАНДАРТ-РЕЗЕРВ	15 556 000	5.	ИНГОССТРАХ	28 161 000
6.	РОСНО	12 739 000	6.	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	25 902 000
7.	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	11 690 000	7.	СОГЛАСИЕ	23 391 000
8.	ВОЕННО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	9 231 000	8.	ЮГОРИЯ	15 775 000
9.	СОГАЗ	8 860 000	9.	РОСНО	15 200 000
10.	ЮГОРИЯ	8 579 000	10.	СТАНДАРТ-РЕЗЕРВ	15 059 000

* По данным Федеральной службы страхового надзора.

Лицензия № 1209/77 от 05.12.2005 г. выдана Федеральной службой страхового надзора

- До 1000 единиц на складе
- Лизинг, рассрочка
- Trade-in
- Любые запчасти
- 70 центров продаж
- 4 года гарантии



Сертифицировано

Большой выбор
Б/У техники из Японии

www.ust-co.ru

- KOMATSU
- MITSUBISHI
- TCM
- TOYOTA
- NISSAN

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР

ТОРГОВОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО
WAY INDUSTRY

KOMATSU
KOMATSU FORKLIFT CO.,LTD

Москва (495) 363 35 75
Ставрополь (8652) 22 64 32,
77 85 55, 42 77 13

РЕСО
ЛИЗИНГ

АВТОМОБИЛИ
ОБОРУДОВАНИЕ
СПЕЦТЕХНИКА В ЛИЗИНГ



г. Ставрополь, ул. Ленина, 221, оф. 413,
тел./факс: (8652) 32-14-00, 32-20-28
e-mail: reso-leasing@bk.ru

Сертифицировано

Третий – далеко не лишний

Текст Елены Золоторевой



Защита своих прав и интересов – важная составляющая грамотного ведения бизнеса. Тем более в наших условиях, когда и законодательство далеко от совершенства, и игра по правилам подчас превращается в игру без правил. И в этом смысле наличие такого института, как третейский суд, заметно расширяет возможности разрешать конфликты без участия государства.



› Скорый и правый

Все, кто хоть раз сталкивался с государственным судопроизводством, знают: рассмотрение дел тянется месяцы, а то и годы. Как показывает практика действующего с 1996 года при Торгово-промышленной палате Ставропольского края третейского суда, здесь дела рассматривают, как правило, в течение одного-двух месяцев. Что само по себе благо. Но есть еще немало плюсов. Стороны не связаны местом жительства гражданина, местом нахождения юридического лица и недвижимости и т. п. При необходимости спор может быть рассмотрен выездной сессией третейского суда в любом месте Российской Федерации или на территории иностранного государства. Кроме того, стороны вправе по согласованию с судом выбрать не только место рассмотрения спора, но и время рассмотрения. Причем, рассмотрение спора проходит в закрытом режиме, что является дополнительной гарантией сохранения конфиденциальности и коммерческой тайны. – Стороны имеют право выбрать того судью из состава постоянного суда, которому больше доверяют и квалификация которого, по их мнению, соответствует характеру возникшего спора, – добавляет Сергей Косенко, председатель третейского суда при ТПП Ставропольского края. – И есте-

ственно, каждый третейский судья (профессиональный юрист) дорожит своей репутацией, которая зависит от качества их разрешения. По сути, именно репутация выступает в роли дополнительной гарантии беспристрастности судей третейского суда. Цель третейского разбирательства – разрешить возникший спор между конкретными участниками имущественного оборота и установить правовую определенность в их правоотношениях. Важно также отметить, что, хотя третейские суды не находятся в отношениях подчиненности с какими-либо государственными органами, они признаны и поддерживаемы государством в качестве правоприменительных органов.

Третейская оговорка

Обязательным условием передачи дел в третейский суд является обоюдное согласие об этом самих спорящих сторон. Чаще всего такое соглашение фиксируется в заключенном ими договоре в виде специальной «третейской оговорки», в соответствии с которой стороны договора определяют порядок разрешения могущих возникнуть разногласий и споров на разрешение данного суда по правилам действующего в нем регламента. Соглашение о разбирательстве спора в третейском суде может быть достигнуто и позднее,

› Из истории

Положение о третейском суде было утверждено 15 апреля 1831 года императором Николаем I. В 1833 году оно включено в Свод законов Российской империи. При проведении судебной реформы 1864 года в России была сохранена форма третейского суда в Уставе гражданского судопроизводства, но за исключением дел, сопряженных с интересом казенных учреждений, земельных, городских и сельских общин, а также по спорам о недвижимом имуществе, если в числе участников спора имелись лица, ограниченные по закону в правах владения и пользования им. В советский период институт третейского разбирательства был признан новой властью как средство защиты нарушенных или оспоренных прав. Допускалось третейское разбирательство даже одним посредником, а жалобы на решения третейских судов рассматривались съездами мировых судей. Формальная возможность использования третейской формы разрешения споров между предприятиями, учреждениями и организациями в сфере осуществления хозяйственной деятельности возникла с принятием Советом министров СССР постановления от 23 июля 1959 года «Об улучшении работы государственного арбитража», в котором указывалось на целесообразность рассмотрения третейскими судами споров по наиболее значительным делам. Новый этап становления третейского разбирательства в России начался в 1991 году с принятия Закона «Об арбитражном суде», содержавшего в ст. 7 «право на обращение в третейский суд и к посреднику». В 1992–1993 годах были приняты два нормативных акта: «Временное положение о третейском суде для разрешения экономических споров» и закон «О международном коммерческом арбитраже». Третейские суды стали создаваться по всей стране при самых разнообразных организациях: торгово-промышленных палатах субъектов РФ, биржах, ассоциациях, объединениях и т.п. Но помимо этих новых законодательных актов, до настоящего времени действуют Приложение 3 к ГПК РСФСР 1964 года, а также ряд международных соглашений как России, так и СССР. Это побудило Государственную думу РФ в 1998 году принять в первом чтении Закон «О третейских судах в Российской Федерации», после чего проект остался, увы, «под сукном».

после возникновения спора, которое должно быть оформлено в виде отдельного документа, подписанного сторонами спора. Это право участников спора, которым они могут воспользоваться. Формулировка третейской оговорки, как правило, следующего содержания: «Все споры, разногласия или требования, возникающие из настоящего договора (соглашения) или в связи с ним, в том числе касающиеся его исполнения, нарушения, прекращения или недействительности, подлежат разрешению в (наименование третейского суда, например, Независимом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате Ставропольского края) в соответствии с его регламентом. Решение суда является окончательным».

Решение окончательно, но...

Третейский суд самостоятельно решает вопрос о наличии или отсутствии у него компетенции рассматривать переданный на его разрешение спор. При этом решение суда может быть приведено в принудительное исполнение, но, с другой стороны, может быть и отменено по основаниям, которые прямо указаны в законе и имеют исчерпывающий перечень. Во-первых, если сторона, подавшая заявление об отмене решения третейского суда, представит доказательства того, что третейское соглашение является недействительным по основани-

**Официальный дилер
и торговый партнер
следующих заводов:**

ООО «СпецАвтоЦентр»



осуществляет продажу:

- ➔ грузовых автомобилей и спецтехники на шасси **УРАЛ, МАЗ, КАМАЗ, ЗИЛ, ГАЗ.**
- ➔ автобусов **«Волжанин», ЛиАЗ, ГолАЗ, ПАЗ, КАВЗ, НЕФАЗ, МАРЗ, МАЗ, Higer, «Богдан»;**
- ➔ спецтехники отечественного и импортного производства.



**Мы знаем, как много зависит от честности в деловых отношениях,
и поэтому предлагаем лишь надежную и качественную технику, что и ценят в нас наши клиенты!**

г. Ставрополь, проезд Юго-Западный, 1-й, 3, оф. 5 тел./факс: (8652) 777-847, 225-100, 424-584

ям, предусмотренным Федеральным законом «О третейских судах в Российской Федерации» или иным федеральным законом. Во-вторых, если компетентный (государственный) суд установит, что спор, рассмотренный третейским судом, в соответствии с федеральным законом не может быть предметом третейского разбирательства или решение третейского суда нарушает основополагающие принципы российского права (Федеральный закон от 24.07.2002 г. № 102-ФЗ «О третейских судах в Российской Федерации»).

– Важно помнить, что принятое третейским судом решение в пределах его компетенции исключает возможность дальнейшего обращения с иском о том же предмете и по тем же основаниям в государственные суды. Третейская процедура, в отличие от государственного судопроизводства, не имеет многочисленных инстанций. Решение третейского суда вступает в силу немедленно, что создает определенность правовой ситуации по разрешенному спору, – говорит Сергей Косенко. – Иными словами, избавляет стороны от длительной судебной тяжбы, от лишней траты сил, времени и денег.

Иначе говоря, если рассмотрение спора в компетенции суда, то можно быстро разрешить любой сложности споры, вытекающие из гражданских правоотношений: договоров купли-продажи; по обмену товарами и услугами,

перевозке грузов и пассажиров, торговому представительству или посредничеству; аренде; научно-техническому обмену; оборудованию промышленных и иных объектов; лицензионным операциям; страхованию; другим формам предпринимательской деятельности. Исключение – споры, возникающие из административных, публично-правовых или иных отношений, основанных на субординации сторон (налоговые, административные), по делам о несостоятельности (банкротстве). За время деятельности третейского суда при ТПП Ставропольского края ни одно решение не было отменено.

Исполнение решения

Решение третейского суда исполняется сторонами добровольно, в порядке и сроки, установленные в нем. В противном случае оно подлежит принудительному исполнению на основании исполнительного листа, выданного государственным судом. Чтобы решение третейского суда могло быть реально исполнено, в процессе третейского разбирательства могут быть приняты обеспечительные меры. Заинтересованное лицо может обратиться в государственный суд с заявлением о принятии обеспечительных мер, обосновав необходимость их принятия, приложив к заявлению определение третейского суда о возбуждении процедуры третейского разбирательства.

А значит, действует реальный механизм защиты прав и интересов бизнеса, признаваемого Гражданским кодексом Российской Федерации занятием рискованным. Имеется в виду статья 2 ГК РФ, которая определяет предпринимательскую деятельность как самостоятельную, осуществляемую на свой риск, направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрирован-

«О третейских судах в Российской Федерации». Первый закон регламентирует порядок рассмотрения дел, когда одна из сторон договора является иностранным контрагентом. Второй закон регламентирует процедуру третейского разбирательства между российскими физическими и юридическими лицами. В основном третейские суды образуются при торгово-промышленных палатах, которые в свою очередь создаются в целях содействия развитию экономики

› Решение третейского суда вступает в силу немедленно, что избавляет стороны от длительной судебной тяжбы, от лишней траты сил, времени и денег.

ными в этом качестве в установленном законом порядке. Важный момент. 29 октября 2003 года между Торгово-промышленной палатой Ставропольского края и Арбитражным судом Ставропольского края заключено соглашение по осуществлению сотрудничества, одной из целей которого является обеспечение единой правоприменительной практики оспаривания и принудительного исполнения решений третейского суда.

Опираясь на закон

В настоящее время третейское разбирательство регулируется двумя законами: «О международном коммерческом арбитраже» и

Российской Федерации, ее интеграции в мировую хозяйственную систему, формированию современной промышленной, финансовой и торговой инфраструктуры, созданию благоприятных условий для предпринимательской деятельности, урегулированию отношений предпринимателей с их социальными партнерами, всемерному развитию всех видов предпринимательства, торгово-экономических и научно-технических связей предпринимателей Российской Федерации с предпринимателями зарубежных стран (ч. 1 ст. 3, ст. 12 Закона «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации»).

ОСНАЩЕНИЕ
МАГАЗИНОВ
РЕСТОРАНОВ
ГОСТИНИЦ

РУССКИЙ ПРОЕКТ

ставрополь

тел. (8652) 21-66-88
факс (8652) 29-84-66
www.rproject.ru

Крыша на любой вкус



МЕТАЛЛОЧЕРЕПИЦА
ПРОФНАСТИЛ



МЕТАЛЛОЧЕРЕПИЦА
ПРОФНАСТИЛ
ВОДОСТОЧНЫЕ СИСТЕМЫ



КОМПОЗИТНАЯ
ЧЕРЕПИЦА



ТЕПЛОИЗОЛЯЦИЯ



МАНСАРДНЫЕ ОКНА



БЕЛЬГИЙСКАЯ
АЛЮМОЦИНКОВАЯ
ЧЕРЕПИЦА



ГИБКАЯ ЧЕРЕПИЦА



НАТУРАЛЬНАЯ
ЧЕРЕПИЦА



СОТОВЫЙ
ПОЛИКАРБОНАТ



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
СТРОИТЕЛЬНЫЕ СУХИЕ СМЕСИ



ФАСАДЫ
ВЕНТИЛИРУЕМЫЕ ФАСАДЫ
И РЕЕЧНЫЙ ПОТОЛОК



ООО «Шелте»

г. Ставрополь, пр-т Кулакова, 8б, тел./факс: (8652) 956-630, 561-951
<http://www.shelte.ru>, e-mail: shelte@shelte.ru



Наша работа – ЭТО ТВОРЧЕСТВО

Открывая рубрику «Команда», мы намерены предложить читателям неформальные коллективные интервью с людьми, которых объединяет не только общее место работы, – они ощущают себя именно командой.

> Первая наша встреча – с сотрудниками представительства Международного Московского Банка в городе Ставрополе. В настоящее время идут процессы трансформации представительства в филиал, ведется отделка центрального офиса на улице Доваторцев. А наши герои – специалисты корпоративного блока – занимаются построением клиентской базы банка. На вопросы журнала в

образе настоящих строителей отвечали: Сергей Анисимов – заместитель главы ставропольского офиса ЗАО ММБ, и сотрудники отдела по кредитованию корпоративных клиентов Данила Малеев, Светлана Хадыка и Людмила Семенякина.

Сергей

– Были ли у Вас любимые предметы в школе?

– Учителя у меня были людьми увлеченными, а потому и мне то учителем истории хотелось стать, то учителем биологии, химии или математики. А, глядя на классного руководителя, иной раз и поруководить хотелось. Вообще... Школа научила меня креативно мыслить.

– Кем мечтали стать в детстве?

– Машинистом паровоза.

– Почему не получилось?

– Наверное, потому, что в восторг приводило катание на костяных счетах. Знаете, такая рамка со спицами и деревянными косточками на них?! Переворачиваешь счеты, кладешь на ковер и, отгаликиваясь руками, едешь. Родители говорили: видимо, будет экономистом... Ну а ежели без шуток, то я просто вырос в семье экономистов. Отец и сейчас банком

руководит. С детства приходилось слышать слова «баланс», «дебет», «счета». Все как-то само собой и решилось.

– По окончании вуза Вы сразу начали работать в банке или...

– Работать начал еще во время учебы в университете в самой доступной для студентов области – в охране. Было желание, пусть небольшое, но самоутверждения и финансовой независимости. Букет цветов девушке покупать на заработанные самостоятельно деньги гораздо приятнее.

– Почему выбрали именно ММБ?

– Репутация у банка исключительная. В создании ММБ принимал прямое участие Виктор Владимирович Герашенко – величина в банковской сфере, он у нас даже был председателем правления в середине 1990-х. Работать в таком банке – честь. Плюс в ММБ, как в ведущем европейском банке, прививается культура работы, которая сложилась за столетия цивилизованного банковского дела. Приятно находиться в коллективе настоящих профессионалов.

– Что изменилось в Вас с того дня, как начали работать в банке? Чему Вы научились?

– Научился шить.

– ???

– Наш председатель правления часто говорит, что каждый кредит для корпоративного клиента, как и дорогой английский костюм, должен быть пошит на конкретную фигуру. Вот и «шьем» каждую сделку по индивидуальному заказу.

Когда нет готовых «выкроек», это интересно, так как позволяет самостоятельно моделировать и структурировать кредиты. Ну и конкурентов таким образом «обштопать», конечно, всегда приятно.

– Успешно «обштопываете»?

– Думаю, да. Корпоративный кредитный портфель нашего банка в регионе сегодня превышает 200 млн. долларов США, мы вторые по этому показателю в крае.

– Впечатляющий результат.

А каковы ближайшие планы?

Розничным бизнесом вскоре начнем заниматься. Кроме «шитья» осваиваем и строительство. Активно занимаемся построением как клиентской базы, так и здания филиала на улице Доваторцев. Вывеску, наверное, видели. В конце этого – начале следующего года трансформируемся из представительства в филиал.



Сергей Анисимов, заместитель главы



Данила Малеев,
эксперт по кредитованию
корпоративных клиентов

Данила

– Кем мечтали стать в детстве?

– Не космонавтом. Капитаном дальнего плавания.

– Как заработали свои первые деньги?

– Вспоминаю те далекие годы, когда все мальчишки и девчонки сдавали металлолом и макулатуру. Я тогда принес годовую подшивку «Роман-газеты».

– Много заработали?

– Много. Стоял наказанным в углу до позднего вечера и пропустил, как мои друзья сплавляли по реке новенький самодельный кораблик.

– Легко ли Вы адаптировались в новом коллективе?

– В принципе, какие сложности могут возникнуть у сотрудников, которые постоянно контактируют с людьми?!

– Что Вы считаете главным в отношениях между людьми?

– Справедливость, свобода, прозрачность, доверие, уважение, сотрудничество – это принципы кодекса деловой этики банка. Мы

и сами всегда действовали по этим основным принципам, просто работая в иностранном банке, исповедующем принципы исключительной прозрачности. Наши действия и поступки оказались сложными в единое целое.

– Ваша работа – это ...

– Творчество.

– Как Ваша профессиональная команда относится к конкуренции?

– В нашем коллективе к конкурентной борьбе отношение как к спорту, к баскетболу, например. Только играя с более сильными, становишься сильнее. Всегда должно быть желание победить, быть первым. И даже если достиг успеха, никогда нельзя останавливаться...

– Банковский бизнес – непростое дело. Как Вы справляетесь со стрессами?

– Лучший антистресс – когда приходишь домой поздно вечером после работы и тебя встречают любимая женщина и кошка. Либо женщина-кошка.



Светлана и Людмила

– По окончании вуза вы сразу начали работать в банке или первоначальный опыт получили в другой профессиональной области?

Светлана: Я стретъего курса университета была стипендиаткой одного из крупных банков, так что мой выбор был предопределен.

Людмила: А я начинала работать в одном из местных институтов. Общение со студентами очень воодушевляло, но когда появилась возможность работать в банке, не смогла отказаться... Теперь воодушевляет общение с клиентами.

– На что потратили первые заработанные деньги?

Девушки хором: Проставились!!!

– Легко ли вы адаптировались в новом коллективе?

Людмила: Когда я начинала работать в представительстве, нас было всего трое, причем двое моих коллег

– в постоянных разъездах, так что адаптация в коллективе в виду хронического отсутствия коллектива прошла безболезненно...

– Как ваша профессиональная команда относится к конкуренции?

Людмила: Только на участие мы не согласны!

– Что изменилось в вас с того дня, как вы начали работать в банке?

Чему вы научились?

Людмила: Вымучила английский язык. Все инструктивные материалы, внутренняя переписка, кредитные меморандумы только на английском, так что пришлось именно вымучить.

– Вы не первый год вместе. Дарите ли вы друг другу подарки по случаю дней рождения, знамена-

тельных событий в вашей жизни?

Светлана: Вспоминаю случай, когда наш руководитель оформил офис цветами. Но пересадить их из торфяных горшков в землю у девочек как-то руки не доходили. В результате на ближайший Международный женский день мальчики подарили нам энциклопедии по растениевод-

ству. Тут уж не отвертеться, пришлось пересаживать.

– И в результате?

Светлана: Заявляю, живем опять без цветов.

– Вы считаете Ставрополь перспективным городом для реализации ваших профессиональных амбиций? Или есть желание переехать в столицу, а то и за границу уехать?

Людмила: У нас здесь покорены еще не все вершины. Важно понимать разницу и не путать туризм с эмиграцией. На первый взгляд, может быть, какой-то регион покажется более интересным, развитым, но везде есть свои плюсы и минусы. Пока мы не видим своего будущего без ММБ, поэтому, если и соберемся переезжать, то только в тот регион, где уже есть наш банк или будет открываться.

– Кстати, о вершинах. Горы любите?

Людмила: В прошлом году на день рождения представительства отдыхали в Архызе. Сами готовили себе обеды. Даже организовали конкурс на лучшую команду. Команда девочек победила.

– И какой приз получил победитель?

Людмила: Команда мальчиков посуду мыла.

– С кого вы берете пример в работе, личной жизни?

Светлана: Мы не культивируем





Светлана Хадька и Людмила Семенякина, эксперты по кредитованию корпоративных клиентов



идеалов. Но не против, если кто-то захочет быть похожим на нас.

– Ваше самое большое достижение?

Светлана: Не помню самого большого, но помню последнее – в этом году я начала водить автомобиль.

– Какими качествами должна обладать женщина, чтобы заво-

евывать успех в банковском бизнесе?

Светлана: Самое главное, ни в чем не уступать мужчинам... Необходимо быть умной, иметь здоровые амбиции. Должен быть кураж, азарт, стремление быть первыми во всем. Да и к тому же «города надо брать обаянием».

› Краткая справка:

Международный Московский Банк (ММБ) основан в октябре 1989 года. В России он стал первым банком с участием иностранного капитала. Изначально специализируясь на обслуживании крупной корпоративной клиентуры, сегодня ММБ уделяет значительное внимание развитию своего розничного бизнеса. ММБ является восьмым крупнейшим банком России по размеру активов (7,8 млрд евро на 31 марта 2007 года). В настоящее время в банке работают 2100 человек, в 48 отделениях обслуживаются 280 000 клиентов. Международный Московский Банк работает в составе Банковской Группы UniCredit. Группа UniCredit – вторая по величине банковская Группа Европы по размеру рыночной капитализации, общим активам и доходам и занимает 14-е место в списке ведущих банковских групп мира. В конце текущего года в связи с интеграцией в UniCredit Group Международный Московский Банк сменит название на ЮниКредит Банк (UniCredit Bank).

Технология успеха



Начало третьего тысячелетия было ознаменовано многими поистине революционными переменами в биржевой торговле. Компания «АТОН» постоянно держала руку на пульсе этих общемировых тенденций.



Евгений Николаевич Бурцев,
директор компании «Атон»

В июле 2000 года «АТОН» первым среди крупнейших российских брокеров внедрил собственную систему торговли через Интернет «Атон-Лайн», которая полгода спустя была признана лучшей среди всех российских торговых систем, существовавших на тот момент. За прошедшие годы «АТОН» укрепил свой авторитет в данном сег-

менте бизнеса и сейчас входит в первую десятку брокерских компаний, занимающихся интернет-торговлей на российском фондовом рынке. На сегодняшний день это одна из крупнейших и наиболее надежных российских брокерских компаний. Количество клиентов превышает 13 тысяч, причем большинство из них это не профессиональные игроки, а обычные частные инвесторы. Совокупный объем клиентских операций «АТОНа» с эмиссионными ценными бумагами по итогам 2006 года составил более 2,4 трлн. рублей, увеличившись по сравнению с 2005 годом в 2,2 раза. В 2006 году произошло внедрение электронно-цифровой подписи, позволяющей подписывать брокерские отчеты за считанные минуты без непосредственного посещения офиса компании. Была введена новая линейка финансовых продуктов, более понятных и доступных, отвечающих интересам любых категорий инвесторов. Начато проведение консультационных семинаров для клиен-

тов, делающих первые шаги в биржевой торговле. Чтобы облегчить начинающим инвесторам доступ на российский фондовый рынок, в начале 2007 года была создана специальная торговая система «Атон-Лайт». Ее основными преимуществами являются простота, понятность и удобство в использовании. «АТОН» оказывает своим клиентам мощную информационно-аналитическую поддержку. Инвесторы в режиме он-лайн получают оперативные новости, котировки акций, графики, специализированные обзоры по отдельным отраслям промышленности и компаниям. «АТОН» предоставляет своим клиентам уникальный программный модуль для технического анализа – «Нострадамус». Данный модуль учитывает лучший зарубежный и отечественный опыт и позволяет клиентам «АТОНа» принимать обоснованные и эффективные торговые решения. Существенно расширяется филиальная сеть компании. В течение

2006–2007 годов были открыты 13 филиалов компании в Самаре, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Дзержинске, Екатеринбурге, Ростове-на-Дону, Сургуте, Иркутске, Саратове, Ставрополе, Тольятти и Уфе. «АТОН» продолжает активно развиваться, стремясь предоставлять неуклонно растущему числу клиентов более качественный и оперативный сервис. Мы благодарим всех наших клиентов за сотрудничество и приглашаем разделить наш успех и достижения на фондовом рынке!

Ставропольский филиал
ООО «АТОН»
355006, Россия
г. Ставрополь
пр-т К. Маркса, 93
офис 601
тел.: (8652) 29-66-00
29-64-07
тел./факс
(8652) 29-66-92
www.aton-line.ru



Единый уровень сервиса по всей стране

ФОНДОВЫЙ РЫНОК В КОМПАНИИ С ПРОФЕССИОНАЛАМИ

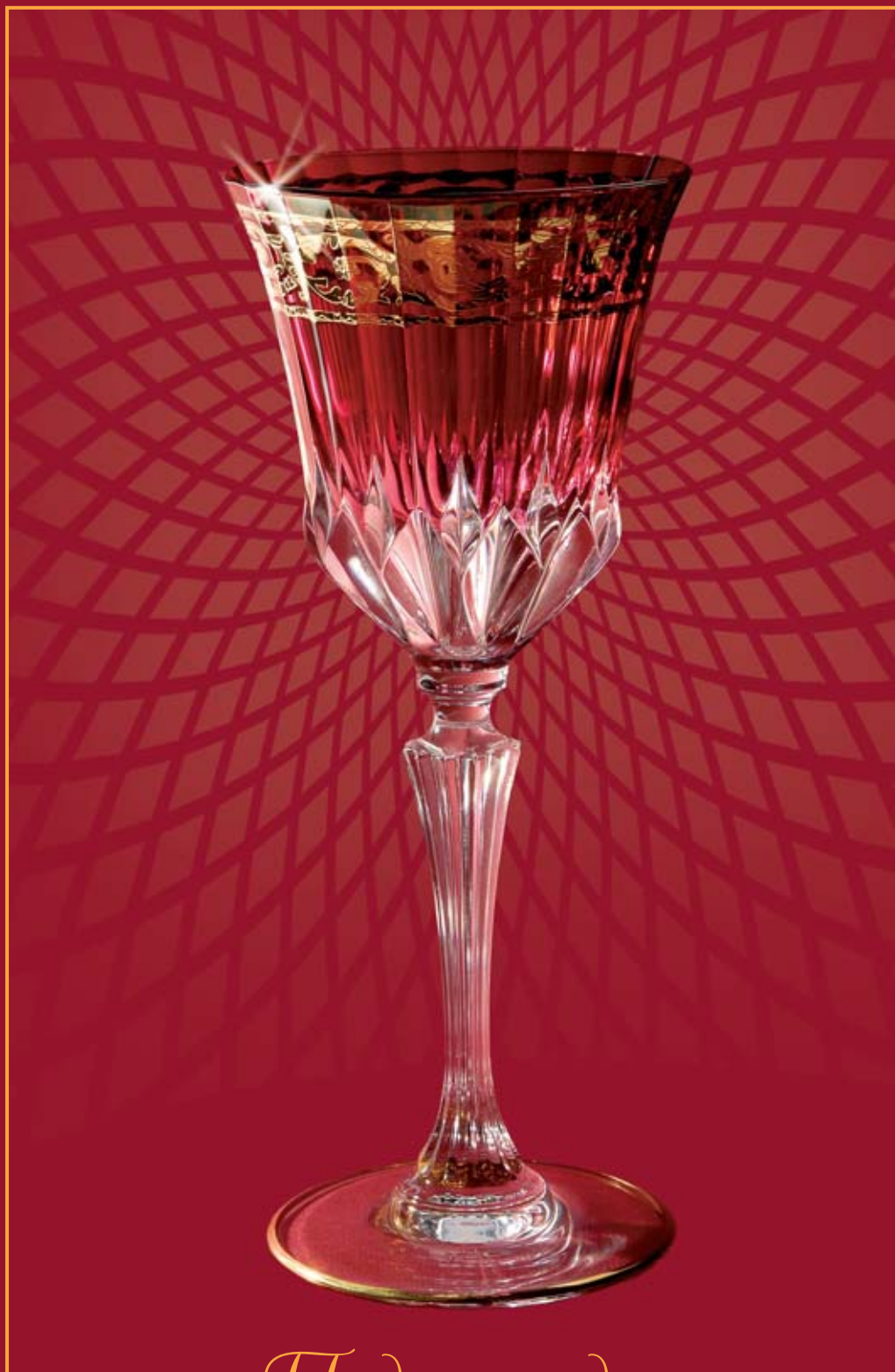
- Классический брокер
- Интернет-трейдинг
- Аналитика
- VIP-инвестиции
- Семинары, курсы, мастер-классы

AAA* Атон
Надежность профессионалов

Звоните! 29-66-00

* AAA - Максимальная надежность Инвестиционной группы «АТОН» по данным Национального Рейтингового Агентства.
Лицензия ФКЦБ России №17702896100000 от 27.11.2000 года на осуществление брокерской деятельности, выдана ООО «АТОН»

Хрустальная роскошь



Подрум-дом
предметы интерьера и подарки

г. Ставрополь, ТОРК «Галерея», 3-й этаж, тел. (8652) 29-65-51

Ваша визитная карточка

Текст Елены Золоторевой

Этот **небольшой прямоугольный кусочек плотной бумаги** может **вас выгодно представить**. А может и наоборот – нанести ощутимый удар по вашему имиджу и деловой репутации...



Имевшие хождение еще при Екатерине II «визитные билеты» после революции у нас в стране исчезли, будучи объявлены буржуазным пережитком. И вновь они появились только в 1960-х: визитки заказывают в типографиях, пишут от руки, создавая фирменные стили. Причем, в

конце XX века наступает «эра украшения». Используются разные шрифты, тиснение, цветные бумаги, орнаменты, эмблемы, золочение обрешоток, вырубка и т. д. Вместо вежливого напоминания о владельце карточки – престижность самой визитки... Ныне визитка определяет стиль

деловых отношений и требует очень внимательного к себе отношения.

Фамилия, должность, что еще?

Содержание визитки напрямую зависит от ее вида. Личная, как правило, содержит имя и фами-

лию владельца и выполняется обычно в свободном стиле: телефонные номера, должности, адреса в ней не обязательны. В деловой визитной карточке обязательно указываются имя, фамилия, должность, название и реквизиты компании, используется фирменный стиль компании, логотип и т. п.

Корпоративная не содержит имен и фамилий. В ней указываются сфера деятельности фирмы, перечень услуг, контактные телефоны, карта проезда, адрес веб-страницы, используется фирменная символика. Такая визитка несет рекламный характер, в основном используется на выставках. Часто их делают двусторонними или книжечкой. В комбинированной визитной карточке наряду со служебным адресом (в левом нижнем углу) указывается и домашний адрес (в правом нижнем углу). Такие карточки уместны для научных и творческих работников, которые часто работают дома.

Проявляйте почтение, господа!

Обмен визитками – церемония, где каждому участнику отведена определенная роль, которая не меняется в зависимости от ее исполнителей. Обмениваются карточками согласно этикетному старшинству: по рангам, начиная с высокопоставленных чинов; при равенстве чинов принимают во внимание возраст, затем учитываются женские привилегии.

При вручении визитку поворачивают для чтения: это свидетельствует об учтивости и внимании к получателю. Партнерам из Азии (например, Япония, Сингапур, Тайвань) визитку подают двумя руками с поклоном.



Чем важнее персона, тем ниже поклон. Представителям Передней Азии визитку вручают только правой рукой (по местным традициям левая рука считается грязной).

К визитке необходимо проявлять почтение. Крутить в руках полученную визитку, мять ее и тем более убирать в задний карман брюк – верный путь к загубленному контракту. Карманы вообще не место для хранения визиток! А где их тогда хранить? Можно все, что не запрещено, – выбор за вами. В любом случае, мы рекомендуем хранить визитки в визитнице.

Получая визитку, внимательно рассмотрите карточку и обязательно произнесите фамилию, имя или должность ее владельца. При обмене визитками с иностранными партнерами рекомендуется называть себя четко, не спеша, потому что не всегда с легкостью можно прочесть и произнести фамилию, написанную на иностранном языке. Если вы все же не расслышали и текст визитки также не помог вам, можно, извинившись, переспросить. Не смущайтесь! Невежливо, если в дальнейшем вы будете называть человека неверно.

Контакты и контракты

Отправляясь куда-либо с визитом, помните: первыми вручают визитку хозяева, а не посетители. Если же вы в ходе переговоров так и не получили визитную карточку вашего партнера, но хотите, чтобы он поддерживал деловые отношения в дальнейшем именно с вами, можете доставить визитную карточку с помощником-коллегой или сотрудником вашего партнера. В случае, если карточку в организации оставляете не вы лично, а помощник, нужно загнуть левый край визитки. Можно не указывать «для кого» – об этом скажет уполномоченное вами лицо, но пометку о цели сделать необходимо. Карточку вкладывают в конверт, который заклеивают лишь в случае передачи личного послания. Надписывают конверт с визиткой, только если его отправляют с заказан-

ным товаром из магазина. Предполагается, что на визитку, доставленную по почте или с помощником, получатель отвечает не позже, чем через 24 часа: звонит, посылает письмо или вручает в ответ свою визитку. Такой выход на новый контакт обнаддеживает.

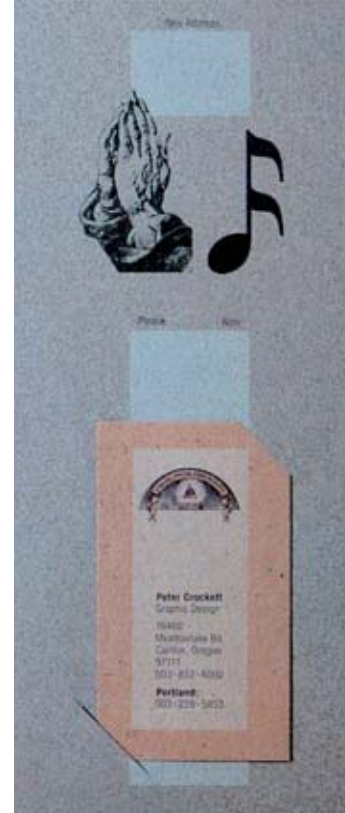
Вписать можно, но не все...

При изменении номера телефона можно, зачеркнув старый, аккуратно вписать новый номер. Но не позволительно зачеркивать и вписывать новое наименование должности. Не следует также писать на чужой визитке, делать на ней какие-либо пометки. При пересылке (по почте или с помощником) на визитках необходимо сделать некоторые пометки

(стандартные сокращения французских слов) простым карандашом в левом нижнем углу карточки:

- r.r. (Pour remercier) выражение благодарности;
- r.f. (Pour feter) поздравление по случаю праздника;
- r.f.c. (Pour faire connaissance) выражение удовлетворения знакомством;
- r.f.N.A. (Pour feter Nouvel An) поздравление с Новым годом;
- r.p.c. (Pour prendre congre) прощание при окончательном отъезде;
- p.c. (Pour condoléance) выражение соболезнования;
- r.p. (Pour presenter) по случаю представления.

Ваша визитка – это такой же элемент имиджа, как свежая рубашка, автомобиль или красивый, удобно расположенный офис.



> **Справка:** Обычная визитка представляет собой прямоугольный кусок плотной бумаги размером 5x9 см. Большинство визитниц изготовлено по этому стандарту. Также есть евростандарт визитки – 5,5x8,5 см. Для женщин (когда они выступают как супруги, а не должностные лица) – 4x8 см. Менеджеры высшего звена могут позволить себе визитки размером 6x9 или 6x10 см. Визитки их жен в таком случае на 1 см меньше по обеим сторонам. Кстати, карточку супруги мужчина тоже должен иметь при себе.



Доверь свои проблемы профессионалам



На протяжении жизни каждый человек сталкивается со множеством правовых вопросов, и далеко не все он способен решить самостоятельно. Квалифицированную помощь в таких случаях всегда готовы оказать в Ставропольском юридическом центре.

– При всем многообразии нашей деятельности, – рассказывает директор Центра Михаил Михайлов, – приоритетной все же считается комплексное обслуживание юридических лиц. Небольшим фирмам и организациям, особенно на первых порах, накладно иметь собственного хорошего юриста. Грамотный опытный специалист, разбирающийся во всех отраслях права, «стоит» довольно дорого. Некоторые видят выход в том, чтобы нанять юрисконсульта с минимальным опытом работы. Но толку от него часто бывает мало, а при разрешении сложных конфликтов в судебном порядке неискушенный юрист может лишь усугубить ситуацию.

В Ставропольском юридическом центре оказывают как единоразовую правовую помощь, так и постоянную поддержку на основании заключенного договора. Ведь одной организации может быть удобно лишь изредка прибегать к услугам специалистов Центра, другая, к примеру, выберет абонентское обслуживание на определенный срок. Кстати, сотрудники предприятий, находящиеся на абонентском обслуживании, могут получить здесь консультацию бесплатно, а правовую помощь на льготных условиях.

– В комплексное юридическое обслуживание юрлиц, – отмечает Михаил Николаевич, – входит корпоративное, договорное право, представление интересов в арбитражных судах при решении дел любой сложности. И все-таки основным направлением в работе мы выбрали оказание

услуг организациям строительной сферы. Этот сегмент экономики сегодня бурно развивается, и, соответственно, возрастает потребность в юридическом сопровождении деятельности компаний-строителей.

Строительный бум в стране вызван и тем, что все больше наших соотечественников готовы приобрести желанную недвижимость. Однако немыслимое количество строительных компаний, риэлторских фирм и банков, предоставляющих ипотечные кредиты, делают проблему их выбора практически неразрешимой.

Многие уже понимают, что в таком непростом деле, как покупка квартиры, не обойтись без квалифицированной юридической помощи. Задача специалистов Ставропольского юридического центра состоит в том, чтобы помочь потенциальному покупателю, обезопасить его от обмана со стороны недобросовестных продавцов или мошенников.

Что касается обслуживания физических лиц, то особенно востребованы услуги специалистов Центра в сфере землепользования. Самостоятельное разрешение споров и ведение тяжб часто занимают годы, а ведь с помощью опытного юриста можно решить любой, даже трудоемкий земельный вопрос за два-три месяца.

Не обойтись без его консультации и в случаях, когда владелец или арендатор земельного участка плохо знаком с российским законодательством. Последствия такой неосведомленности могут быть самыми печальными.



Михаил Николаевич Михайлов, директор юридического центра

К примеру, местная администрация нередко просто отбирает участок, не используемый по целевому назначению.

– Основная часть наших клиентов, – говорит Михаил Михайлов, – становятся постоянными. Обращаясь в Ставропольский юридический центр снова и снова, они подтверждают высокий

профессиональный уровень наших специалистов, надежность и качество наших услуг. И это истинная оценка нашей работы.

Ставропольский юридический центр:
г. Ставрополь
ул. 50 лет ВЛКСМ, 20а
3-й этаж, офис № 1, 2
тел.: (8652) 55-18-13
55-10-36



ООО «Фирма «КонсалтАудитПроект-Юг»

- Аудит организации
- Подготовка ТЭО, бизнес-планов и инвестиционных проектов
- Кадровый консалтинг
- Бизнес-тренинги



ИНВЕСТИЦИОННО-КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА «ЮГ»

г. Ставрополь, ул. Лермонтова, 189/1,
тел.: (8652) 243-221, (8652) 243-239 www.konsultaudit.ru; E-mail: info@kapstv.ru, info@rbastv.ru



ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ



ООО «Юридическая компания «РусБизнесАктив– Юг»

- Коллекторские услуги: взыскание долгов
- Представление интересов в судах общей юрисдикции и арбитражном суде
- Сопровождение сделок с недвижимостью
- Юридическое сопровождение организации

Сколько вешать в граммах?



Впереди осень – начало самого активного потребительского сезона, а это значит, усиливается рекламная деятельность. Как наиболее эффективно и экономно продвинуть свой товар на рынке? Как распределить свой рекламный бюджет? Эти и другие вопросы тревожат умы не только специалистов отделов рекламы и маркетинга крупных компаний и корпораций, но и индивидуальных предпринимателей, работников рекламных агентств...

При слове «реклама» мы вспоминаем рекламу телевизионную, и на нас сразу обрушивается масса ярких образов: от МММовских чудачков, розовощеких малышек в памперсах, милых котят, красивых авто, девушек с гладкой кожей и шелковистыми волосами до чудачка в очках – Мистера Мускула... Здесь есть движение, звук, музыка, настроение и эмоция. Рекламу очень ругают, но... смотрят. Потому что не смотреть нельзя. Во-первых, от нее никуда не скроешься. Во-вторых, как это ни парадоксально, но в магазине при многообразии выбора рука упрямо тянется к рекламируемым порошкам, средствам для бритья и зубным пастам. Для нас уже долгие годы именно телевизор считается источником информации. Если это показывали по телевизору, значит, это важно. Хотим мы или нет, но это базовое утверждение глубоко сидит в мозгу. Мы зачастую ссылаемся на телевизионную информацию. Телевизор был и остается главным обозревателем, и многое мы знаем об этом мире только в варианте увиденного по «ящику». Откуда мы знаем, какие закаты в Африке и как выглядит с самолета затопленная наводнением Англия? Мы видим мир глазами операторов и доверяем журналистам, потому что не можем проверить факты лично. Телевизор подпитывает нашу жизнь информацией и эмоциями, мы радуемся, умиляемся, плачем, пугаемся и узнаем о чем-то потому, что нам это показали по ТВ. Наверное, поэтому реклама на телевидении самая эффективная и дорогая. Или нет?

Цена и качество

О стоимости рекламного времени на ТВ мы спросили у генерального директора рекламного агентства «Видео Интернешнл Ставрополь» Ольги Бондаренко: «Дорого или дешево – это категории непрофессиональные. Рекламоотдача измеряется объективными показателями, в том числе количеством контактов. То есть сколько стоит один потребитель рекламы, который столкнулся с вашим рекламным сообщением, очень легко считается: стоимость рекламы делим на число увидевших ее. Если многие рекламодатели пересчитают стоимость своих рекламных коммуникаций «по головам потребителей», то получится, что, на первый взгляд, дешевая реклама будет самой дорогой. Телевидение, в силу массовости, недорогой вид рекламы. И специалистам в области рекламы давно нужно перестать мыслить абстрактными понятиями и научиться считать». И так, телесмотрение в цифрах. Каждый день телевизор включают 75% ставропольцев¹. При этом телевизоры есть у 99% населения. В среднем на просмотр любимых телепрограмм жители нашего города тратят около 4 часов в день². Больше всего телевизор мы смотрим в январе, а летом – немного меньше. И уж вполне логично, что вечером больше, чем утром или днем. Пик телесмотра приходится на 19–24 часа (поэтому этот временной диапазон принято называть прайм-таймом и продавать в нем рекламу дороже). Каналы, зная об этом, ставят в это время традиционно свои рейтинговые программы. Однако

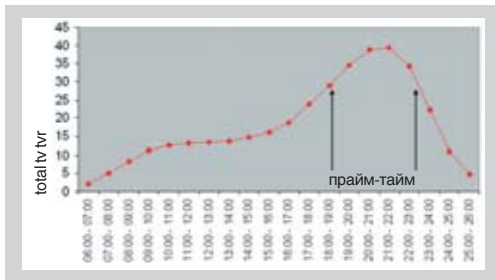


Ольга Бондаренко, генеральный директор рекламного агентства

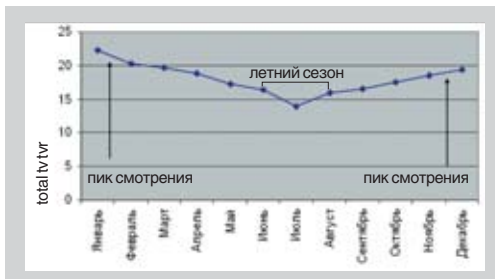
«Видео Интернешнл Ставрополь»: «На вопрос: «Сколько вешать в граммах?» мы сможем ответить с максимальной точностью, так как обладаем данными об особенностях ставропольского телесмотрения и аналитикой по сегментам рынка. Всем партнерам мы рекомендуем посмотреть ресурс, посвященный технологии продаж по рейтингам www.grp.ru, также сайт <http://stavropol.trend.ru/>, где найдете подробное описание наших возможностей и действующие прайсы. Мы всегда открыты для вас и рады предложить наши опыт и уникальные возможности в сфере рекламы для развития вашего бизнеса».

¹ Показатель Total TV Reach, % – период 01.01.2007–31.07.2007 гг.

² Показатель Aver. time view. (среднее время просмотра) – 220 минут в день, период 01.01.2007–31.07.2007 гг.



Данные TNS Gallup Media, Россия, Ставрополь, Аудитория все 4+, 1 августа 2006 г. – 29 июля 2007 г., 6:00 – 26:00



Данные TNS Gallup Media, Россия, Ставрополь, Аудитория все 4+, 1 августа 2006 г. – 29 июля 2007 г., 6:00 – 26:00

самым большим заблуждением работающих специалистов остается утверждение, что днем телевизор никто не смотрит. Еще как смотрят! Только не офисные служащие, а, пожалуй, самые активные потребительские группы: домохозяйки и молодежь.

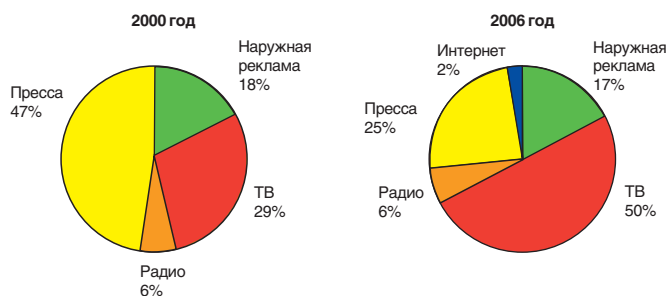
Телезрителю в будни и выходные тоже отличается: большинство телезрителей может себе позволить смотреть телевизор больше, соответственно, программируется сетка вещания иначе, чем в рабочие дни. Существуют и сезонные колебания. Но и они не такие существенные: летний объем телеаудитории отличается от среднегодового лишь на 15%.

Еще одна любопытная, чисто рекламная категория – это целевая аудитория. Параметры и характеристики аудитории потребителей

очень разные. Если, допустим, у печатных СМИ или у радиостанций формат аудитории более-менее стабилен, а, например, у наружной рекламы его вообще невозможно охарактеризовать, то на телевидении можно подобрать как нишевую, узкую аудиторию (детские сериалы, программы для домохозяек или чисто мужские), так и универсальную и максимально широкую – так называемые «все». Одно из свойств телевидения – текучесть аудитории, зрители переключают кнопки и оказываются в другом телевизионном пространстве, а, следовательно, попадают уже под другую рекламу. Поэтому для рекламодателей так важно определить не столько пики телезрительства, сколько понять, кто и сколько будет смотреть нужную вам программу с «защитой» в нее рекламой.

Особенности российского рынка

Теперь несколько слов об особенностях медиарекламного рынка России. Ниже приведена диаграмма общих тенденций распределения рекламных бюджетов среди средств массовой информации.



Распределение медиарекламных бюджетов по сегментам (данные Аналитического центра «Видео Интернешнл»)

Тенденции вполне очевидны, причем эта закономерность в основном сохраняется и на мировом рекламном рынке: рост бюджетов на телевидении и в сегменте Интернет, с той лишь разницей, что на рекламу в Интернете в развитых странах приходится доля в 8–9%. При этом доля бюджетов печатных СМИ в «рекламном пироге» уменьшилась за 6 лет практически вдвое.

По данным совета экспертов Ассоциации коммуникационных агентств России (АКАР), бюджеты российских рекламодателей в I полугодии 2007 года распределились следующим образом:

Рынок российской рекламы в I полугодии 2007 г.

Сегмент	Доля, %
Телевидение	49,8
Радио	5,5
Печатные СМИ	23,6
в т. ч. газеты	22
журналы	44,6
рекламные издания	33,4
Наружная реклама	18,4
Интернет	1,8
Прочие носители	0,9
ИТОГО	100

Стратегия распределения бюджета базируется на основных рекламных категориях: ОХВАТ целевой аудитории и ЧАСТОТА контакта. Только телевизионная реклама обладает такой важной характеристикой, как измеримость. Телеизмерение – важное преимущество для размещения рекламы. Ни одно другое средство массовой информации так точно, как телевидение, не измеряется. Именно появление рекламы стало отправной точкой для возникновения рынка телеизмерений. Телевидение и телевизионная реклама измеримы с точностью до программы, ролика, до секунды.

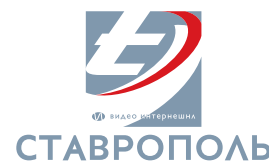
В Ставрополе полноценное измерение телевизионной аудитории ведется с апреля 2004 года.

«Видео Интернешнл Ставрополь» – первая компания в Ставропольском крае, являющаяся подписчиком TNS Gallup Media, ведущей измерение при помощи специального оборудования – ТВ-метров. Результаты исследований строятся на материалах панельной выборки – 79 домохозяйств. Это позволяет не только получать своевременную и точную информацию о рейтингах программ и

долях каналов, но и проводить эффективные рекламные кампании, по-новому подходить к продаже телевизионного эфира.

> Справка

«Видео Интернешнл Ставрополь» является одним из 38 филиалов компании «Видео Интернешнл Тренд» и на эксклюзивной основе реализует рекламные возможности ведущих СМИ в Ставропольском крае: Первый канал, Россия, СТС/АТВ, Домашний, МузТВ, Euronews, Спорт (на КМВ), радиостанции «Русское радио» и «Динамит FM».



Расширяя горизонты



Сегодня **Банк ВТБ** активно занимается инвестиционным финансированием коммерческой недвижимости. В ближайшие пять лет, считает вице-президент Банка ВТБ Дмитрий Ходько, этот сегмент рынка будет оставаться одним из самых доходных.

> Почему именно коммерческая недвижимость?

Спрос в этом сегменте сегодня значительно вырос. Люди уже научились ценить качество, в том числе и в сфере услуг. Речь идет не только о торговых и развлекательных центрах, но и хороших гостиницах, складских помещениях современного типа. Этим может похвастаться далеко не каждый город. Поэтому, построив, к примеру, торговый центр сейчас, сдав в аренду его помещения, бизнесмен обеспечит себе доходы на несколько лет вперед. При одном серьезном условии!

Если проект будет разработан правильно с коммерческой точки зрения. Конкуренция сама вытеснит с рынка торговые и офисные центры, возведенные наспех.

Банк ВТБ в лице филиала в городе Ставрополе готов рисковать вместе с своими клиентами, если риск будет оправдан. При этом Банк ВТБ финансирует не строительство того или иного объекта, а создание жизнеспособного бизнеса.

Почему банк может отказать в финансировании коммерческого проекта?

Ошибки предпринимателей, по мнению экспертов банка, зачастую схожи. Во-первых, заемщик должен иметь опыт в реализации коммерческих проектов. Во-вторых, если предоставляемый банку проект не проработан детально, четко. Любую идею нужно превратить в выгодный проект. Это будет означать, что вы профессионально подходите к ведению вашего бизнеса с самого начала. Причем, Банк ВТБ всегда идет навстречу своим клиентам. Филиал банка на любой стадии готов оказать финансовую консультацию. Кроме того, для заемщиков всегда важна государственная поддержка. ВТБ – надежный банк с доминирующей долей государственного участия, а это в любом случае гарантия. Это одно из важнейших конкурентных преимуществ для клиентов. В этом случае банк становится предсказуемым, а у клиента появляется гарантия защищенности его интересов. При этом банк финансирует долгосрочные проекты – свыше 7 лет – и не участвует в сделках враждебного поглощения



Татьяна Александровна Погорелова,
управляющий филиалом ОАО Банк ВТБ в г. Ставрополе

> ВТБ-позиционирование

Обладает требуемыми ресурсами для организации и реализации крупных проектов

Финансирует долгосрочные проекты (свыше семи лет)

Не участвует в сделках враждебного поглощения и скупки активов с целью перепродажи

Предлагает клиентам гибкие схемы финансирования

и скупки активов с целью перепродажи.

Сегодня Банк ВТБ обладает ресурсами для строительства и реконструкции объектов, приобретения функционирующих объектов коммерческой недвижимости, рефинансирования кредитных задолженностей по таким объектам. Приоритеты – торгово-развлекательные центры, офисная недвижимость, складские помещения и гостиницы. Причем, предлагаемая банком схема финансирования уведет риски с баланса уже существующих предприятий на

созданную специальную проектную компанию. Выстроится механизм надзора за тем, на что идут деньги. Такая схема сегодня наиболее актуальна и прозрачна. Что нужно предоставить клиенту в филиал Банка ВТБ в Ставрополе для получения кредита? Концепцию. Потом бизнес-план (маркетинг и денежные потоки), предложение о доле участия инициатора проекта, данные о финансовом состоянии, подтверждение прав на участок/объект и отчет об его оценке, подтверждение опыта и административного ресурса.

Если все требования выполнены, остается завершающий этап – юридический и финансовый анализ сделки в филиале ВТБ и экспертиза сделки в головной организации в Москве. На Ставрополье и в соседних с краем республиках уже есть малые проекты в коммерческой недвижимости, которые заинтересовали Банк ВТБ. Здесь богатый предпринимательский потенциал, бизнесмены многого достигли и готовы сами себе поставить более высокую планку, – считает управляющий филиалом

ВТБ в Ставрополе Татьяна Погорелова. Банк, в свою очередь, может помочь эту планку преодолеть. Сделать бизнес эффективным и сегодня, и завтра, и через несколько лет.



Филиал ОАО Банк ВТБ:
г. Ставрополь
ул. Маршала Жукова, 7
Тел.: (8652) 26 17 54, 26 07 67



➤ **ВТБ – новое имя Внешторгбанка**

ВТБ сегодня – крупнейший коммерческий банк страны по размеру уставного капитала. Главный акционер ВТБ – Правительство РФ, которому принадлежит 77,5% акций банка.

Филиал в городе Ставрополе работает не только в крае, но и в Чеченской Республике, в Карачаево-Черкесии, Северной Осетии – Алании, Дагестане. Дополнительные офисы по краю размещаются в городах Невинномысск и Пятигорск.

Филиал ОАО Банк ВТБ в городе Ставрополе – почти две сотни профессионалов во главе с управляющим филиалом Татьяной Погореловой.

Главная цель ВТБ – помочь отечественному бизнесу выйти на новые рынки, открыть горизонты новых возможностей. Основное направление деятельности – представление банковских услуг юридическим лицам.

Главные достижения года – первый миллиард в кредитном портфеле филиала и формирование команды.



Дизайн Монтаж Гарантия

Эти три важные составляющие строительного производства стали девизом компании **«СпецСтройДизайн»**, которая на краевом конкурсе национальной премии Торгово-промышленной палаты РФ «Золотой Меркурий – 2006» была награждена дипломом первой степени в номинации **«Лучшее малое предприятие в сфере строительства»**.

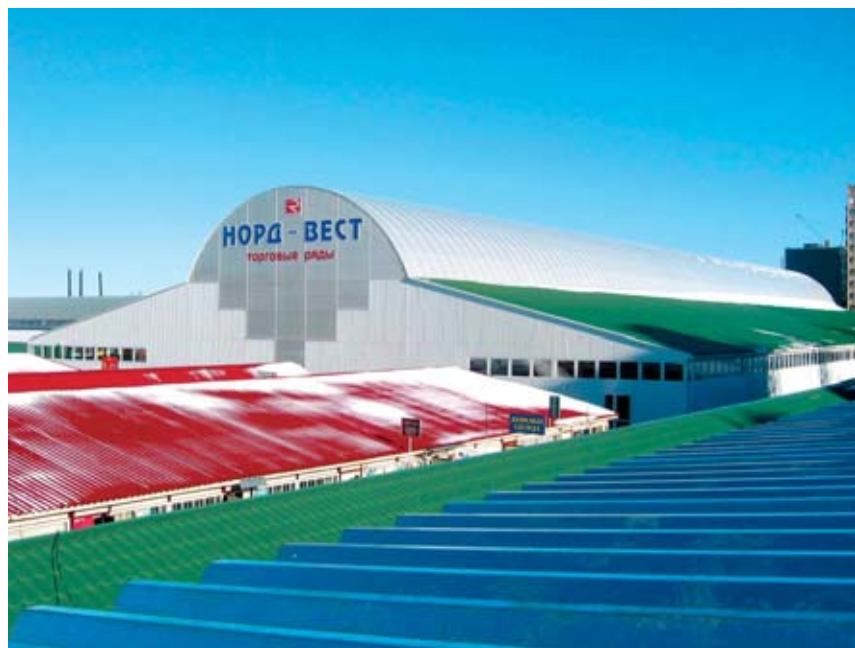
› На всероссийском конкурсе «СпецСтройДизайн» в этой же номинации получил «Золотого Меркурия». Стоит ли говорить, насколько почетно для компании стать обладателем главной бизнес-премии страны, отмечающей заслуги малых предприятий. Особенно если учесть, что Ставропольский край впервые победил в этой номинации. В наше время стремительного развития строительной индустрии конкуренция среди компаний становится все более жесткой. Каждое из предприятий ищет свою нишу, предлагая заказчикам максимально выгодные условия сотрудничества. «СпецСтройДизайн» был создан в 1999 году, когда коллектив единомышленников разработал бизнес-стратегию, совместившую в себе рентабельность, актуальность для потребительского рынка и творческий подход. На сегодняшний день компания является одним из лидеров в строительной сфере. И творчество играет в этом серьезном

бизнесе не последнюю роль. Одним из самых важных этапов строительства любого объекта является разработка дизайн-проекта. Вот что по этому поводу нам рассказал генеральный директор компании «СпецСтройДизайн» Виктор Чабан:

– Профессиональные дизайнеры помогают найти верное стилистическое решение в экстерьере и интерьере здания или сооружения. Мы можем показать проект заказчику в трехмерной графике, а не в виде чертежей, что впоследствии избавляет от необходимости что-либо менять в уже готовой постройке. Как бы хорошо люди ни разбирались в чертежах, визуальное восприятие позволяет добиться большей точности. Мы всегда прислушиваемся к желанию клиента, учитываем все нюансы, значительные не столько для проектировщиков, сколько для заказчика. Команда «СпецСтройДизайна» освоила технологию изготовления металлоконструкций, которая обеспечивает возведение

мощных сооружений в кратчайшие сроки. Постоянное стремление следовать духу времени и творческий подход – определяющие принципы работы компании. Они позволяют не просто «держаться на плаву», но и расти, совершенствоваться.

Показателем качества работы любой строительной организации являются крупные проекты, а таких на счету «СпецСтройДизайна» немало. Это масштабные заказы от солидных организаций. Компания является подрядчиком фирмы «Дрим-Кар» по



строительству автосалонов Opel, BMW, Ford, Nissan, Mazda, HUMMER, CADILLAC, SAAB, RENAULT, VOLVO, LAND ROVER, JAGUAR, CHEVROLET.

Также проектами «СпецСтрой-Дизайна» являются крупнейшие торговые комплексы Ставрополя «Норд-Вест» и «Рынок Верхний». Специалисты компании построили Боярские и Купеческие ряды на рынке «Южном», автозаправочные комплексы в Кабардино-Балкарии, принимали участие в сооружении конструкций для гостиницы «Интурист» в Кисловодске.

Заказчики предпочитают обращаться в «СпецСтройДизайн» не только из-за оригинальных конструкторских и дизайнерских проектов, которыми славится компания, но и потому, что здесь подбирают материалы таким образом, чтобы объект соответствовал трем основным параметрам: красота, практичность, экономичность.

Название фирмы, которое можно прочесть как «Специальный строительный дизайн», указывает на то, что ее специалисты всегда находят компромисс между творческими изысканиями и точной строительной наукой. Каждый объект компании – это кропотливая работа над дизайном интерьера и экстерьера, поиск оптимальных решений в вопросах удобства эксплуатации сооружений, обеспечение максимальной надежности конструкций.



Мы всегда рады видеть вас в нашем головном офисе по адресу:
г. Ставрополь
ул. Ленина, 392
оф.207
по будням
с 9:00 до 18:00
Звоните нам:
(8652)35-71-50
(8652)35-96-44
(8652)35-09-52
Факс:
(8652)35-71-50
<http://www.ss-d.ru>



Жили-были три инвестора...

Текст Александра Золоторева

Динамичное развитие экономики нового времени превратило деньги в инструмент, требующий постоянного внимания. В противном случае деньги обесцениваются и вместо ожидаемого покоя приносят массу хлопот.

Вопросы о том, куда и как вложить свои свободные денежные средства, волнуют многих. В связи с чем мы и предлагаем читателям своего рода деловую игру с участием троих виртуальных инвесторов. Они будут олицетворять три основных группы реальных инвесторов, и каждый, соответственно, выбрал свою стратегию работы с капиталом – консервативную, сбалансированную и агрессивную.

Развитие ситуации нам продиктует в реальном времени реальный рынок. А мы будем (надеясь, совместно с вами) предпринимать, опираясь на мнения экспертов, действия для получения максимальной отдачи от выбранной стратегии. Более того, будем ежемесячно обсуждать на страницах журнала результаты реализации каждой стратегии, внося в нее актуальные изменения. Ну а пока... Предположим, в начале 2007 года три виртуальных инвестора, назовем их условно Николай Петрович, Станислав Анатольевич и Кирилл Андреевич, получили по 100 тыс. рублей. Каждый из них вложил свои средства в соответствии с выбранной стратегией, но в силу нехватки знаний и опыта до настоящего момента не предпринимал никаких действий. В итоге мы имеем:

1. Консервативный подход – ДЕПОЗИТ.

Николай Петрович выбрал для сохранения своего капитала самый проверенный, распространенный и наиболее очевидный способ вложения – банковский депозит. Обычно финансисты советуют оставлять на вкладах так называемый неприкосновенный запас – ту часть сбережений, которой человек ни при каких обстоятельствах рисковать не хочет.

Выбор вида вклада. В нашем случае это вклад со сроком 1 год. Почему? Бытует мнение, что чем больше срок вклада, тем выше будет доход от вложенных средств. Однако этот непреложный банковский принцип не всегда действует при долгосрочных вкладах. В последнее время самые большие проценты обычно предлагаются по вкладам на срок в один год. Вложения на три года сегодня предлагают немногие российские банки. Дело в том, что Банком России в период с 2005

по 2007 годы проводилось неоднократное и значительное снижение ставки рефинансирования, а значит, и снижение процентных ставок по срочным вкладам. Банки перестраховываются, отказываясь предлагать высокие ставки на длительные сроки. При этом следует учесть: что пересмотр некоторых условий данной стратегии возможен только в конце периода размещения (т. е. через год) денежных средств во вклад. Доходность вкладов. Разброс процентных ставок (на Ставропольском рынке) по вкладам сегодня составляет от 7,5 до 10,5% годовых в рублях, от 5,5 до 7,5% в долларах США, от 5,0 до 6,5% в евро. К концу года, по мнению экспертов, максимальная ставка по годовым депозитам на рынке не превысит 10% годовых. В дальнейшем максимальная доходность на рынке вкладов будет плавно снижаться на один пункт в год. Учитывая дальнейшее укрепление рубля и прогнозируемый уровень инфляции (6,5–8%) на 2007 год, можно ожидать продолжения снижения ставок по вкладам в рублях на 0,5–1,5%. Эта тенденция, вероятно, сохранится и в следующие год-два. Ставки по валютным вкладам будут снижаться более медленными темпами, и со временем ставки по рублевым и валютным вкладам установятся на одном уровне.

Возможно и другое, неожиданное, развитие событий. Из-за того, что вклады как банковский продукт постепенно теряют свою привлекательность, банки могут пойти по обратному пути и, наоборот, повышать процентные ставки, чтобы сохранить своих действующих вкладчиков и привлечь новых. Ведь вклады до сих пор оста-

ются для банка очень важным инструментом привлечения «коротких» и «длинных» денег». Однако в такой сценарий верится с трудом. Ведь на доходность на рынке депозитов помимо инфляции давит и снижение ставок по кредитам из-за большой конкуренции на этом рынке. Не могут же банки размещать деньги дороже, чем привлекать.

Выбор валюты вклада. Хранить сбережения банкиры советуют в рублях. Сейчас такие вклады приносят максимальную доходность, да и в ближайшие несколько лет стабильности рубля практически ничего не угрожает. При долгосрочных вложениях рекомендуется часть сбережений разместить в валюте. В стране достаточно стабильная экономическая ситуация. Укрепление рубля продолжается, но темп существенно замедлился. В таких обстоятельствах выгодно распределить свои доходы, поэтому советуем большую часть сбережений хранить в рублях, открывая среднесрочные и долгосрочные вклады. Но самым оптимальным вариантом считаем держать свои сбережения распределенными в разных валютах, снизив таким образом валютные риски. Примерный расклад: 60% сбережений хранить в рублях, 20% – в евро и 20% – в долларах. Некоторые эксперты рекомендуют большую часть валютной составляющей отдать евро. Хотя вклады в этой валюте не настолько доходны, как в долларах или рублях, сегодня евро является наиболее стабильной валютой, и изменения ее курса в основном идут только «в плюс». Поэтому депозит в этой валюте будет наиболее «безопасным» с точки зрения долгосрочности.

Исходная позиция первого виртуального инвестора

Вид вклада	Срок	Первоначально внесенная сумма, руб.	Ставка, % годовых*
Депозит в рублях РФ	1 год	60 000	7,8
Депозит в долларах США	1 год	20 000	5,8
Депозит в евро	1 год	20 000	5,3

* В целях соблюдения условий анонимности банков была рассчитана средняя ставка по вкладам нескольких ведущих банков России, действующих на территории Ставропольского края. Выплата процентов по этим вкладам в полном объеме возможна только в конце срока.

Внешние факторы

Относительно высокая инфляция в мае (0,6%) и снижение процентных ставок по рублевым депозитам в Сбербанке привели к снижению средневзвешенной покупательной способности рублевых вкладов по 15 ведущим банкам. По итогам мая в зависимости от срока вклада реальная рублевая доходность рублевых депозитов составила от -0,21 до 0,08%. На ситуацию с доходностью валютных депозитов повлияло

небольшое укрепление доллара США к рублю, которое стало следствием изменений кросс-курса евро – доллар на международном валютном рынке. По итогам мая для долларовых вкладов реальная рублевая доходность находилась в диапазоне от 0,54 до 0,77% в зависимости от срока вложений. Вклады в евро за месяц показали реальную рублевую доходность от -1,06 до -0,84% в зависимости от срока вложений. Краткосрочное укрепление доллара позволило даже

наличным сбережениям в этой валюте увеличить покупательную способность за месяц на 0,23%, при том что наличные сбережения в евро обесценились на 1,32%. Тем не менее, в годовом исчислении сбережения в валюте по-прежнему остаются непривлекательными. За последний год (с июня 2006 года по май 2007 года) покупательная способность наличных сбережений в долларах США снизилась на 11%, в евро – на 6,81%.

Промежуточный финиш (доходность)

	Январь 07	Февраль 07	Март 07	Апрель 07	Май 07	Июнь 07	Июль 07	Август 07
Депозит в рублях РФ	60 390	60 780	61 170	61 560	61 950	62 340	62 730	63 120
Депозит в долларах США	20 097	20 193	20 290	20 387	20 483	20 580	20 677	20 773
Депозит в евро	20 088	20 177	20 265	20 353	20 442	20 530	20 618	20 707
Итого на конец периода	10 0575	101 150	101 725	102 300	102 875	103 450	104 025	104 600

Таким образом, доходность выбранной первым инвестором стратегии составила 4600 рублей за рассматриваемый период, что, говоря о доходности в годовых, составляет 6,9%. Но следует помнить, что возможность получения дохода и основной суммы вклада появится только в конце срока.

> Информация для размышления

Плюсы банковского депозита:

- гарантированная ставка доходности;
- действие системы страхования вкладов (более подробно можно узнать на www.asv.org.ru).

Основные минусы банковского депозита:

- низкие ставки доходности по валютным и рублевым депозитам;
- ставка зависит от надежности банка;
- потери при досрочном изъятии денежных средств. Утрачивается право на получение дохода в размере, оговоренном в договоре;
- ставка, как правило, ниже, чем доходность по государственным облигациям.

2. Сбалансированный подход – ПИФ.

Станислав Анатольевич сделал выбор в пользу ПИФов. Паевой инвестиционный фонд (сокращенно ПИФ) – это фонд, состоящий из вложений частных инвесторов, как физических лиц, так и компаний. Вся сумма денег, из которых состоит фонд, поделена на равные части, называемые паями. Каждый инвестор может приобрести любое количество паев. По сути, инвестиционный пай – это ценная бумага. Существует она в бездокументарном виде, т. е. обычно это запись в электронном или бумажном реестре. Инвестиционный пай не имеет номинальной стоимости, реально он отражает долю соучастника фонда

(пайщика) в общем имуществе фонда. Поэтому вся прибыль, которую зарабатывает управляющий для фонда, распределяется между пайщиками, и доход каждого пайщика тем больше, чем больше у него паев.

Специфика ПИФов. Деньги, вложенные в ПИФ, не лежат без дела – опытные и квалифицированные управляющие ежедневно прикладывают все усилия для того, чтобы эффективно и выгодно вложить средства фонда на финансовых рынках и получить прибыль. Доход от таких операций не зачисляется на счет управляющей компании, а увеличивает общую сумму фонда и, соответственно, идет в прибыль каждому из пайщиков пропорционально сумме вложений в фонд. ПИФ позволяет любому участвовать в инвестиционной деятельности наравне с крупными игроками на финансовых рынках. Совокупный объем средств фонда позволяет работать на высокодоходных сегментах рынка, куда для большинства людей вход закрыт. Поэтому каждый пайщик может получать такие же выгоды от вложений, как и крупные профессиональные инвесторы. Паевые фонды, появившиеся в России в 1996 году, стали создаваться только после того, как Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг разработала и приняла солидную правовую базу, регулирующую их деятельность. Специалисты отмечают, что паевые фонды – это та область финансового рынка, которая в современной России наиболее полно и качественно урегулирована законодательством. Надзорный орган – Федеральная комиссия – постаралась максимально защитить интересы пайщиков: установлен государственный контроль над деятельностью фондов, разделено управление активами фонда и их хранение, организован многосторонний перекрестный

Консервативный –
Николай Петрович,
59 лет



контроль организаций, участвующих в деятельности ПИФа, предъявляются высокие требования к раскрытию информации, необходимой инвесторам для принятия грамотного решения, усовершенствована система отчетности, устранено двойное налогообложение, которое присутствовало в чековых инвестиционных фондах. Доходность ПИФов. В силу своей специфики на инвестиционные паи не начисляются ни дивиденды, как по акциям, ни проценты, как на облигации. Доход по паям возникает в виде положительной разницы между ценой выкупа пая управляющей компанией и ценой, по которой инвестор его приобрел. Но управляющая компания не гарантирует доходность инвестиций. Стоимость инвестиционных паев может как увеличиваться, так и уменьшаться, в зависимости от изменения рыночной стоимости объектов инвестирования. Соглашаясь на участие в паевом фонде, инвестор принимает на себя данный риск, поскольку любая инвестиционная деятельность, как отмечено в Законе «Об инвестиционной деятельности», осуществляется инвестором на свой страх и риск. Выбор ПИФа. Выбирать между паевыми инвестиционными фондами довольно сложно. Это обусловлено субъективностью оценок пайщиками тех или иных важных характеристик ПИФов. При этом универсальный критерий выбора ПИФа для всех потенциальных пайщиков только один – это оптимальное соотношение доходность/риск. Для увеличения прибыли и снижения рисков потенциальный пайщик должен отслеживать наиболее общие тенденции и показав

тели, отражающие деятельность интересующих его паевых фондов. Одним из таких показателей является период существования ПИФ. Здесь следует сделать оговорку, что большинство фондов оперируют на рынке сравнительно недавно – не более 3–4 лет, в то время как некоторые ПИФы были основаны еще до наступления кризиса 1998 года. Чем дольше существует фонд, тем больший объем статистических данных, характеризующих динамику его развития, может получить пайщик. В выборе по данному критерию предпочтение лучше отдавать ПИФам со значительным временным опытом деятельности, успевшим зарекомендовать себя с положительной стороны. Не следует полагаться на высокий уровень доходов недавно организованного фонда, который может значительно превышать среднеры-

ночный показатель доходности за небольшой промежуток времени, приходящийся на первый год существования ПИФа. Стоит также оценить масштаб деятельности фонда, который определяется стоимостью его чистых активов и количеством пайщиков. Высокая стоимость активов дает фонду возможность осуществлять более крупные вложения, а в совокупности с большим числом пайщиков служит гарантией независимости ПИФа и мелких собственников от владельцев крупных паев. Особенно это актуально в ситуации, когда владелец большого процента активов фонда хочет его покинуть и этим поставить под угрозу само существование ПИФа, так как произойдет отток большой части привлеченных средств. Третьим показателем, который нельзя не учесть при выборе ПИФа, является

установленная сумма надбавки при покупке пая, а также размер скидки при его погашении. Чем меньше данные показатели, тем дешевле обходится пайщику вступление в фонд и выход из него и, соответственно, пайщик несет меньшие расходы. Следует обратить внимание на показатели надежности управляющей компании, в число которых входят финансовая стабильность, репутация, срок работы, а также физические и юридические лица, входящие в состав ее учредителей. Хорошо, когда хотя бы один учредитель – крупная компания или банк, являющийся своего рода гарантом успеха деятельности управляющей компании. Необходимо отметить, что со сводными рейтингами надежности управляющих компаний можно ознакомиться на страницах специализированных сайтов и печатных изданий.

Исходная позиция второго виртуального инвестора

Наименование ПИФа*	Краткая характеристика фонда	Минимальные суммы для первой покупки паев / для следующих покупок паев, руб.	Первоначально внесенная сумма, руб.	Среднегодовая доходность с начала существования фонда, % годовых
Фонд «Акции ведущих российских компаний»	Данный фонд предназначен для тех, кто рассматривает вложение денежных средств в ценные бумаги крупнейших российских компаний как долгосрочное инвестирование с целью существенного прироста капитала. Структура портфеля формируется из наиболее ликвидных акций российского фондового рынка. Инвестирование в бумаги осуществляется в равной пропорции, т. е. доля одного эмитента составляет 1/11 часть активов фонда (от 8 до 10%).	5000 / 1000	25 000	52,69
Фонд «Акции перспективных российских компаний»	Фонд будет интересен инвесторам, которые, учитывая потенциал роста российского фондового рынка и риски инвестирования в акции, ожидают получение дохода, значительно превышающего инфляционные ожидания. Часть средств фонда идет на формирование долгосрочного портфеля ценных бумаг, другая часть – на спекулятивные операции с акциями российских эмитентов. Управляющий может инвестировать в акции компаний, демонстрирующих внушительный рост бизнеса и прибыли, улучшающих корпоративное управление и недооцененных рынком по тем или иным причинам. В состав портфеля могут входить акции компании любой капитализации, в соответствии с ограничениями инвестиционной декларации и текущим государственным регулированием. Управляющий фондом стремится показать доходность лучшую, чем «рынок акций» (индекс РТС) на конец инвестиционного горизонта.	5000 / 1000	25 000	50,47
Фонд «Индекс ММВБ»	Целью вложения в данный паевой инвестиционный фонд является получение потенциально высокого дохода от высокорисковых инвестиций в недооцененные акции российских предприятий различных отраслей. Фонд предназначен для тех, кто верит в развитие фондового рынка России и готов к риску. Состав и структура активов ПИФа будет полностью соответствовать составу и структуре индекса Московской Межбанковской Валютной Биржи (индекс ММВБ). В базу расчета индекса входят 30 ценных бумаг – обыкновенные и/или привилегированные акции крупнейших российских эмитентов	5000 / 1000	25 000	66,61
Фонд «Российских облигаций»	Данный фонд предназначен для инвесторов, которых не устраивают вложения в акции (по причине неопределенности величины будущего дохода). Среди всех ПИФов управляющей компании БКС фонд «БКС – Фонд Национальных Облигаций» является наименее рискованным, так как 100% активов клиентов размещается в инструменты с фиксированной доходностью.	5000 / 1000	25 000	10,28

* В целях соблюдения условий анонимности управляющих компаний названия фондов были изменены, прочая же информация указывается в полном объеме. Выбраны были открытые ПИФы как наиболее ликвидные.

Внешние факторы

По данным Invesfunds, за I полугодие 2007 года приток средств в паевые фонды составил порядка 19,6 млрд. рублей, 16 миллиардов из которых поступило в открытые фонды. Наиболее активно инвесторы вкладывали средства в феврале, когда совокупный объем привлечения составил 5,8 млрд. рублей. Данный результат был достигнут преимущественно за счет фондов акций, особым спросом пользова-

лись отраслевые фонды, инвестирующие в бумаги электроэнергетического и металлургического секторов. В первой половине этого года российский рынок дважды испытывал серьезные колебания. Самым серьезным было майское снижение – индекс РТС за месяц упал на 8%. В результате в мае многие ПИФы зафиксировали убытки. За месяц реальная рублевая доходность фондов акций в зависимости от вида ПИФа и выбора управляющей ком-

пании колебалась в пределах от –9,61 до 2,62% для фондов акций, от –7,73 до 0,4% для фондов смешанных инвестиций, от –3,21 до 2,37% для фондов облигаций. В текущем полугодии ожидается появление новых отраслевых фондов. Сразу в нескольких компаниях РБК daily заявили о планах вывести на рынок открытые фонды, вкладывающие в акции банков и компаний потребительского сектора.

Промежуточный финиш (доходность)

	Январь 07	Февраль 07	Март 07	Апрель 07	Май 07	Июнь 07	Июль 07	Август 07
Фонд «Акции ведущих российских компаний»	25 282,56	24 151,67	25 385,01	24 649,58	23 465,48	24 414,16	25 187,33	25 092,69
Фонд «Акции перспективных российских компаний»	25 405,64	25 027,70	25 606,14	24 653,51	23 404,82	24 240,15	25 483,32	24 066,25
Фонд «Индекс ММВБ»	24 893,89	23 711,79	24 925,72	24 533,64	23 107,07	24 146,05	25 485,73	25 248,45
Фонд «Российских облигаций»	25 021,43	25 395,01	25 583,06	25 793,88	26 045,64	26 241,02	26 399,14	26 462,86
Итого на конец периода	100 603,52	98 286,17	101 499,93	99 630,61	96 023,01	99 041,38	102 555,52	100 870,25

Таким образом, доходность выбранной стратегии составила 870,3 рублей за рассматриваемый период, что в годовых составляет 1,3%. Самым невыгодным вложением оказалось вложение в фонд «Акции перспективных российских компаний». Наиболее высокий доход был получен по фонду «Российские облигации».

> Информация для размышления

Плюсы ПИФа:

- профессиональное управление;
- сбалансированный портфель;
- четкая инвестиционная декларация;
- абсолютная ликвидность пая (возможность реализации в удобное время) в открытом ПИФе.

Основные минусы ПИФа:

- присутствует риск понижения стоимости ценных бумаг, составляющих ПИФ, а следовательно – понижения стоимости инвестиционного пая.

3. Агрессивный подход – АКЦИИ.

Кирилл Андреевич выбрал самый сложный, но располагающий большим, по сравнению с прочими видами инвестирования, потенциалом путь – вложение средств в акции российских предприятий. В последнее время многими данный вид инвестирования расценивается как самостоятельный бизнес: работайте, где хотите, зарабатывайте столько, на сколько рассчитываете, и никому не подчиняйтесь, кроме соб-

ственного здравого смысла. И, пожалуй, единственная сфера деятельности, которая позволяет полностью реализовать свой потенциал, получив одновременно и спортивное удовольствие, и весомую прибыль. Многие люди во всем мире инвестируют свои свободные средства в акции крупных компаний, чтобы спасти деньги от инфляции и приумножить капитал. Специфика вложения средств в акции.

Когда вы покупаете акции, вы становитесь совладельцем самых известных компаний. Фондовый рынок хорошо развит, по большинству акций существуют большие объемы продаж и покупок, поэтому продать акции очень просто, и деньги можно получить уже на следующий день. Ликвидность рынка очень важна для людей, которые боятся за свои инвестиции. При этом инвестиционных схем может быть бесконечно много, поскольку существует всегда около 100 котирующихся эмитентов. Это создает дополнительные возможности для диверсификации средств, для рыночных маневров, для разработки инвестиционной стратегии. Кроме того, на фондовом рынке и расчет налогов достаточно прост, и прямые клиентские расходы минимальны.

Составление портфеля ценных бумаг. Опираясь на рекомендации аналитиков начала года, были выбраны акции российских эмитентов.



Сбалансированный – Станислав Анатольевич, 47 лет

Исходная позиция третьего виртуального инвестора

Наименование	Количество, шт.	Цена, руб.	Первоначально внесенная сумма, руб.
Сбербанк-п	10	1 383,3	13 833,0
Ростелеком	80	198,7	15 894,4
РАО ЕЭС	500	26,5	13 236,0
Газпром	50	287,6	14 379,5
ГМК «Норильский никель»	4	3 767,8	15 071,1
Лукойл	7	2 105,5	14 738,3
Роснефть	50	227,1	11 352,5
Остаток в наличных			1 476,0
Итого	x	x	100 000,0

Внешние факторы

Многие эксперты полагают, что по мере начала предвыборного цикла в РФ российские акции снова станут предметом интереса у иностранных инвесторов. Тем более, что у российских акций накоплено серьезное отставание от фондовых индексов большинства развивающихся и развитых стран. Аналитики полагают, что усиления притока средств инвесторов следует ждать осенью, когда прояснение политических перспектив должно способствовать формированию отчетливого повышательного тренда на российском фондовом рынке.

Промежуточный финиш (доходность)

	Январь 07	Февраль 07	Март 07	Апрель 07	Май 07	Июнь 07	Июль 07
Сбербанк-п	14 600	15 190	14 310	15 346	13 800	15 200	15 640
Ростелеком	16 776	16 798	17 902	18 006	18 070	19 566	19 386
РАО ЕЭС	15 498	15 392	17 567	16 917	15 996	17 423	17 385
Газпром	14 227	13 330	13 544	12 862	11 779	13 372	13 566
ГМК «Норильский никель»	17 588	18 528	19 300	19 748	19 085	21 420	22 428
Лукойл	14 704	14 508	15 658	14 341	13 720	13 787	14 231
Роснефть	11 735	11 075	10 796	11 157	10 292	10 235	10 473
Остаток в наличных	1 476	1 476	1 476	1 476	1 476	1 476	1 476
Итого	106 604	106 297	110 552	109 852	104 217	112 479	114 584

Выбранная стратегия принесла доход в 10 048 рублей. Однако доход мог бы быть выше. Во-первых, не стоило торопиться с выбором момента входа в рынок. Во-вторых, в течение срока инвестирования ни разу не использовались возможности для пересмотра

списка бумаг в портфеле. Так, например, средства, находящиеся в акциях Газпрома, Лукойла и Роснефти, могли бы на протяжении рассматриваемого периода времени принести доход. Действительно, деньги работают, только когда мы с ними работаем. Выбранная так-

тика «невмешательства» не позволила нам заработать больше.

Начиная с этого номера журнала, мы будем периодически вносить изменения в состав портфеля, направленные на получение большей доходности.



Агрессивный –
Кирилл Андреевич,
29 лет

> Информация для размышления

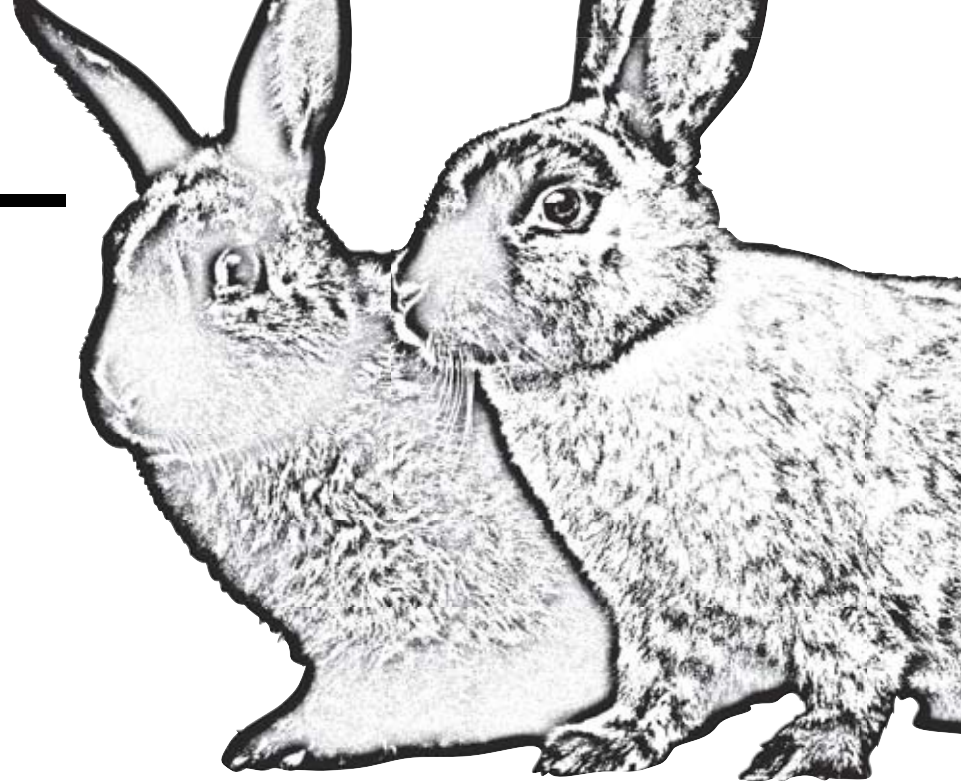
Плюсы вложения средств в акции:

- ликвидность. В рынок очень легко войти и также легко из него выйти – буквально за несколько минут;
- богатство инвестиционных схем;
- относительно небольшие издержки.

Основные минусы вложения средств в акции:

- риски, связанные с необходимостью принятия самостоятельных решений, которые возрастают обратно пропорционально опыту.

Кролики – это не только ценный мех...



Текст Эдуарда Майрамяна

Одно из важнейших направлений реализации национального проекта «Развитие АПК» – стимулирование через предоставление субсидированных кредитов развития малых форм хозяйствования. Первый опыт по этой части на Ставрополье уже наработан, однако и проблем хватает...

Услышав по телевизору о нацпроекте в сфере АПК, проживающий в городе Михайловске кроликовод Вячеслав Т. решил превратить увлечение ушастыми зверьками в малый бизнес. Однако в местной администрации, куда отправился будущий владелец личного подсобного хозяйства (ЛПХ), долго не могли понять, что с ним вообще делать: ни в одном из документов проекта слово «кролики» не значилось. Но даже когда чиновники нашли возможность и консультационную помощь кролиководу оказать, и решение в его пользу принять, полной ясности не наступило. Получить в кредит 100 тыс. рублей начинающий бизнесмен мог на закупки либо поголовья, либо техники. На то и другое разом – никак. В итоге автопоилки для «ушастиков» Вячеслав Т. купал за свой счет. Частный случай? Можно, конечно, и так сказать. Тем более действующая год с лишним на Став-

рополье система выдачи селянам кредитов уже успела доказать свою дееспособность. Но «узких мест» по-прежнему немало, и дело не только в необходимости соблюдения массы бюрократических формальностей. Хотя и здесь есть о чем подумать. Возьмите возрастные ограничения для заемщика: срок погашения кредита должен наступить до исполнения 75 лет. Понятно, что банки подстраховываются. Но и понять возмущение лишенных доступа к кредиту стариков, которым по силам растить на личном подворье скот, тоже можно. Из этого же ряда – отсутствие представительств аккредитованных государством банков на местах. И крайне неудобно для селян, и расходы на дорогу изрядные. Но главное – льготное кредитование не панацея. И если не отработан комплексный подход к развитию малого бизнеса в сфере АПК, благое дело оборачивается новы-

ми проблемами. К такому выводу пришли и депутаты Государственной думы Ставропольского края, когда обсуждали на недавних парламентских слушаниях ситуацию, сложившуюся с производством свинины. С одной стороны, в крае налицо заметное увеличение объемов ее произ-

водства. С другой – появились невостребованные рынком излишки. При этом обернувшийся резким, почти в два раза, падением закупочных цен на мясо «кризис перепроизводства» ударил прежде всего по фермерским и личным подсобным хозяйствам, где льготные кредиты бра-

Реальное движение вперед немислимо без развития перерабатывающих сельхозпродукцию предприятий и системы потребкооперации.

лись в основном на развитие именно свиноводства. Отсюда вывод. Это хорошо, что, проявив терпение и настойчивость, уже тысячи заемщиков в крае смогли на кредитные деньги закупить молодняк, вырастить поголовье, возвести хозпростойки. Но реальное движение вперед немислимо без развития перерабатывающих сельхозпродукцию предприятий и системы по-

требкооперации, которые должны работать в интересах крупных хозяйств, и фермеров, и владельцев ЛПХ. Тем более потребность населения, скажем, в мясе остается высокой, а потребительский спрос ограничивают зачастую как раз запределенные цены рынка. И речь не об одной лишь свинине. Те же кролики – это, как говаривали эстрадные юмористы, не только ценный мех...

РАЗРАБОТКА, ПРОВЕДЕНИЕ КОМПЛЕКСНЫХ РЕКЛАМНЫХ И PR-КОМПАНИЙ
ФИРМЕННЫЙ СТИЛЬ
ИЗДАТЕЛЬСКОЕ ДЕЛО
РАЗРАБОТКА И ИЗГОТОВЛЕНИЕ ВСЕЙ ПОЛИГРАФИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

Media Pro

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

ВЫБОР СИЛЬНЫХ!



КОМПАК

ЭТАЖИ



www.mediapro26.ru

355041, г. СТАВРОПОЛЬ, ул. МИРА, 355/ул. ЛОМОНОСОВА, 38
ТЕЛ.: (8652) 48-00-77, 48-78-00, ТЕЛ./ФАКС (8652) 941-601

Территория творчества

А Проектирование зданий – сложный процесс, требующий специальных знаний и навыков. Именно поэтому проектирование стоит доверить компании, зарекомендовавшей себя как надежная и уверенная в своих силах структура.

Одной из крупных организаций в крае является ЗАО «Проектный институт архитектуры и градостроительства», созданное в 2003 году на базе проектного подразделения ЗАО «Строительное объединение «Аксон-Н» для решения вопросов по проектированию зданий многопрофильного назначения.

Личный вклад

В любом деле главная движущая сила – личный производственный опыт и профессионализм специалиста. В рассказе о своем профессиональном росте генеральный директор проектного института Сергей Золотарев одну из главных ролей отводит своим коллегам, их помощи и поддержке: «В 1997 году я был приглашен на работу в строительное объединение «Аксон-Н». Работал заместителем генерального директора, руководил службой заказчика, создавал проектно-конструкторское бюро. Развитие проектного дела к 2003 году позволило создать институт архитектуры и градостроительства. По жизни мне везет, я рядом с квалифицированными специалистами и порядочными людьми, которые мне помогают во всех моих начинаниях. Прежде всего, это руководство компании «Аксон-Н», главный конструктор института Герман Эрастович Кар-

пов и заслуженный архитектор России Алексей Семенович Кихель. При их участии построено большинство функционирующих сегодня жилых и общественных зданий, санаториев и бальнеолечебниц в Пятигорске (Пушкинские, Лермонтовские и Народные ванны), Кисловодске (санаторий «Красные камни»), Ессентуки («Авангард», «Шахтер») и Железноводске (санатории «Дубовая роща», им. Кирова, им. Калинина, им. Тельмана).

А предложенный ими проект реконструкции квартала по улицам Гоголя – Дзержинского в Пятигорске получил одобрение градостроительного совета города, экспонировался на архитектурных смотрях-конкурсах и был удостоен диплома Всероссийского смотра-конкурса архитектурных проектов 2002 года. В 2003 году на базе проектного института был создан Кавминводский филиал Южного регионального отделения Российской академии архитектуры и строительных наук в Пятигорске, а А. С. Кихель и С. Ю. Золотарев стали советниками Российской академии архитектуры и строительных наук. С 2006 года Сергей Золотарев является депутатом Думы Пятигорска и возглавляет комитет по градостроительству и городскому хозяйству городской Думы.



Реконструкция квартала в границах улицы Пастухова – проспекта Калинина в г. Пятигорске

Преображая старину

Среди основных направлений деятельности института можно выделить разработку проектов строительства, реконструкции и капитального ремонта жилых, общественных и промышленных зданий и сооружений, реставрации и воссоздания памятников архитектуры; работы по обследованию зданий гражданского и промышленного назначения. Проекты, выполненные институтом, участвовали в краевых и

международных смотрах-конкурсах, по результатам которых творческие коллективы награждались грамотами и дипломами. Конкурсные проекты реконструкции кварталов в границах улиц Крайнего – Попцовой и улиц Пастухова – Калинина архитектора Гаспара Григорьевича Срабионяна удостоены I премии на конкурсе, объявленном администрацией города Пятигорска. Проект по возведению комплекса мини-пансионатов «Изумрудные

Реконструкция квартала в границах улиц Крайнего – Власова – Рожанского – Н. Попцовой в городе Пятигорске





Комплекс «Серебряная панорама»

вершины» в Железноводске отмечен дипломами Южного архитектурного общества и Всероссийского смотра-конкурса лучших архитектурных работ в 2003 году; а на международной выставке в городе Лейпциге удостоен Большой золотой медали. При реконструкции Лермонтовского квартала в Кисловодске на склоне горы Крестовой, включающей воссоздание памятника федерального значения «Дом Реброва», проектом предусмотрена замена малоценной и ветхой застройки внутри квартала новыми зданиями, спроектированными по историческим аналогам. Данный объект получил одобрение градостроительного совета города Кисловодска и в 2006 году – диплом Южного архитектурного общества.

Основной принцип реконструкции исторических участков городской застройки курортов КМВ – сохранение историко-культурных и исторических архитектурно-художественных ценностей. Одной из таких работ является реконструкция зданий по улице Кирова, 2, 4, 6, в Пятигорске. В настоящее время на данном объекте производятся строительно-монтажные работы по воссозданию исторического облика здания. Огромное внимание при

этом уделяется благоустройству прилегающей территории, которое по замыслу авторского коллектива должна воссоздать архитектурно-пространственную рекреационную композицию санаторно-курортных объектов КМВ. Кроме того, институтом подготовлена концепция реставрации музея-заповедника М. Ю. Лермонтова, ведется детальная проработка благоустройства всемирно известных исторических лермонтовских объектов.

Новые горизонты

В настоящее время институт занимается проектами, которые направлены на решение задач, обозначенных Президентом РФ в его ежегодном Послании Совету Федерации. Речь идет о федеральной целевой программе «Жилище», в частности подпрограмме «Переселение граждан Российской Федерации из ветхого и аварийного жилищного фонда».

Среди подобных проектов – строительство жилых микрорайонов и реконструкция старых жилых кварталов в городах-курортах Кавказских Минеральных Вод (в Пятигорске и Железноводске), проект планировки 5-го и 6-го микрорайонов в пойме реки Подкумок в Новопятигорске площа-

дью 24,4 гектара. В микрорайонах предполагается строительство как малоэтажных, так и жилых домов, школ, двух детских садов, спортивно-оздоровительного центра, торгового центра, предприятий общественного питания.

В промышленной зоне г. Минеральные Воды планируется возведение складского комплекса – терминала. Концепция проекта предусматривает создание универсального офисно-складского комплекса, способного обеспечить многофункциональность складских помещений без изменения строительных параметров и конструктивной схемы самого здания. Площадь проектируемого комплекса составляет 51 тыс. кв. м., в том числе 48 300 кв. м. выделено под складские помещения. Работа института связана не только с КМВ.

По проектам института возводятся дома в Ставрополе, Ростове, Подмосковье. В Троицке Московской области по проекту института построены и сданы в эксплуатацию комплексы 4-, 8-секционных 17-этажных жилых зданий и продолжается строительство 8-секционного 15–17-этажного блока жилых зданий со встроенно-пристроенными помещениями. Это и проект 12–14-этажного,



6-секционного монолитного жилого дома в Юго-Восточном районе Апрелевки Наро-Фоминского района Московской области. И разработка многоэтажного жилого комплекса в Сергиеве Посаде.

Все это – далеко не предел. Проектный институт архитектуры и градостроительства уверенно продолжает реализовывать свои творческие замыслы в жилых домах, микрорайонах и архитектурных ансамблях, воплощая мечты многих о красивом, доступном и практичном жилье.

г. Пятигорск
ул. Крайнего, 49
Региональный
деловой центр, этаж 6
тел. (8793) 36-36-61
факс (8793) 36-36-60

Работа – не волк...

Текст Яны Ракутиной

Рынок труда живет, как и любой рынок, по законам, в основе которых баланс спроса и предложения. Именно поэтому, открывая рубрику «Отдел кадров», мы не претендуем на роль биржи труда. Наша цель – дать информацию о состоянии рынка, на котором ищут друг друга работодатели и те, кого принято называть соискателями рабочих мест.

Справка

На рынок труда города Ставрополя ежегодно выходят 32–35 тысяч человек. Из них половина обращается за содействием в трудоустройстве в Городскую службу занятости (16–17 тысяч человек). Более 50% из числа состоящих на учете трудоустраиваются через биржу труда. Сегодня в городе зарегистрировано 2,5 тысячи безработных, 2,4 тысячи получают пособие по безработице. Уровень безработицы составляет 1,5%. В крае уровень безработицы – 2,6%.

На протяжении четырех лет в городе наблюдается рост потребности в рабочей силе. На сегодня в службу занятости заявлено 5 тысяч вакансий, из которых более 3 тысяч по рабочим профессиям. Растет потребность в специалистах и служащих: бухгалтерях, менеджерах, страховых агентах.

Кто ищет...

Работа – это возможность самореализации. Особенно когда работа не в тягость. И еще один из способов проверить, насколько практически полезны на рынке труда знания, полученные в университете или институте. Каждый из нас приходит к необходимости поиска работы по разным причинам. Обычно это трудоспособные граждане, уволенные с прежнего места работы по разным причинам, длительно не работающие, впервые оказавшиеся на рынке труда, работающие, но желающие поменять место работы или найти подработку, инвалиды, пенсионеры, учащие-

ся и др. Специалисты ищут работу как минимум по двум причинам. Не по своей воле, если закрылось предприятие или сократили штат. По собственному желанию – в поисках лучшего места работы, зарплаты, которая намного выше предыдущей, начальника, который менее сварлив, чем настоящий. Домохозяйки или люди, которые долгое время не работали, потому что растили детей, были в отъезде за границей, писали диссертацию, сталкиваются с этой проблемой, потому что они просто «отстали от жизни», плохо ориентируются в сложившейся ситуации на рынке труда. Есть среди соискателей и те, которые имеют опыт работы, но не имеют диплома о высшем образовании. И, наконец, выделяется тип людей, которым надоело ежедневные походы в офис и работа по составленному графику, которые уже успели стать настоящими асами в своем деле. Это так называемые фрилансеры, как правило, это люди творческих профессий: дизайнеры, журналисты, художники. Они предпочитают работать на разовых проектах или внештатно и обычно ищут работу самостоятельно, через знакомых или по сети Интернет, не обращаясь в рекрутинговые агентства.

...тот всегда найдет

Через знакомых, например, можно найти работу поближе к дому (фактор, очень значимый при выборе места работы у старшего поколения). Можно напрямую обращаться в компанию: связаться с кадровым отделом или

заглянуть на страничку вакансий корпоративного сайта.

Даже если в списке не обнаружите нужную вам должность, не отчаивайтесь и отошлите резюме «на удачу». В этом случае инициатива не только не наказуема, но даже поощряема. Это хороший шанс получить нужную должность. Ваше резюме все равно прочитают и отметят. А когда данное место освободится, возможно, с вами свяжутся.

Есть и другой способ – обратиться в службу занятости, где вас занесут в базу данных и оформят на получение пособия. По данным службы занятости города Ставрополя, пособие по безработице устанавливается в процентном отношении к среднему заработку по последнему месту работы, но не выше 2880 рублей. Минимальный размер пособия составляет 720 рублей. «При этом, – дополняет директор Городской службы занятости Александр Ерин, – если гражданин, уволенный по причинам высвобождения, сокращения или ликвидации предприятия, зарегистрировался в поисках работы в течение 2 недель с момента увольнения, то он в случае невозможности трудоустройства получает право на оплату выходного пособия по прежнему месту работы за 3 месяца. Если он признан в установленном порядке безработным, то пособие по безработице ему выплачивается, начиная с первого дня окончания выплат на предприятии». Конечно, никогда не исключайте вариант стать самому работодателем, организовав свое дело.

Чем поможет служба занятости?

Задача службы занятости – не столько трудоустроить специалиста, сколько помочь ему получить необходимые в наши дни знания и навыки. Для начала нужно зарегистрироваться в службе занятости. Для этого необходимо предоставить паспорт, трудовую книжку, документы об образовании или профессиональной квалификации, справку о среднем заработке по последнему месту работы. Если вы ищете работу впервые, достаточно паспорта и документа об образовании.

В службе занятости в период безработицы вы получите содействие в трудоустройстве, помощь в профессиональной ориентации, возможность переобучения (обучения новым профессиям), юридические консультации, информацию о состоянии рынка труда, социальную защиту в виде выплат пособия по безработице, а также возможность выйти на досрочную пенсию. «К тому же в своем штате мы имеем психологов, – продолжает Александр Иванович. – Специалисты службы оказывают психологическую поддержку дезадаптивным категориям населения. Более 10 тысяч горожан ежегодно пользуются услугами наших профконсультантов и психологов. Мы сотрудничаем с органами народного образования, учебными учреждениями, проводим дни открытых дверей, экскурсии, лекции, беседы по профессиональной ориентации. В рамках клуба «Новый старт» проводятся тренинги

для различных категорий незанятого населения». Служба дважды в год проводит «ярмарки вакансий», на которых принимают участие от 10 до 15 тысяч горожан. Несбалансированность спроса и предложения на рынке труда города создает трудности для трудо-

устройства по отдельным профессиям и специальностям. Если раньше главной задачей биржи труда было трудоустройство безработных исключительно по специальности, то теперь здесь заботятся, чтобы горожане могли найти работу по душе. В частности,

городская служба занятости предлагает приобрести новую профессию или повысить свою квалификацию для того, чтобы поднять свою конкурентоспособность на рынке труда. Служба может предложить переобучение по 62 профессиям (водитель, се-

кретарь, парикмахер, повар, бухгалтер, продавец, электрогазосварщик и др.). В 2006 году более 1200 человек были обучены за счет средств федерального бюджета. В период обучения выплачивается стипендия в размере причитающегося пособия.

Самые высокооплачиваемые профессии в российских компаниях в 2006 году

Для интересующихся – рейтинг профессий по данным РБК

№ пп.	Категория	Max предложение, долларов в месяц, крупн. росс. комп.	Min предложение, долларов в месяц, крупн. росс. комп.	Превышение предложений иностранных компаний над российскими, %
1	Юрист, руководитель высшего звена	42 000	7250	-60,7
2	Телеком/Связь, руководитель высшего звена	30 000	10 000	-66,7
3	Страхование, руководитель высшего звена	30 000	6000	-60,0
4	Недвижимость, руководитель высшего звена	20 000	5000	-25
5	Информационные технологии/Интернет, руководитель высшего звена	15 000	4000	-63,3
6	Бухгалтерия/Управленческий учет/Финансы предприятия, руководитель высшего звена	15 000	3000	-26,6
7	Банки/Инвестиции/Лизинг, руководитель высшего звена	15 000	8000	-23,3
8	Производство, руководитель высшего звена	13 978	3782	38,4
9	Строительство, руководитель высшего звена	11 500	4500	73,9
10	IT/Телеком/Связь, руководитель высшего звена	9500	3250	-42,1
11	Маркетинг/Реклама/PR, руководитель высшего звена	9 437	3805	-7,8
12	Транспорт/Логистика, руководитель высшего звена	8710	2600	-0,9
13	Административный персонал, руководитель высшего звена	7683	2233	35,1
14	Юрист, менеджер (есть сотрудники в подчинении)	7000	3650	-3,6
15	Управление персоналом/Тренинги, менеджер (есть сотрудники в подчинении)	6250	3150	-8,8
16	Страхование, менеджер (есть сотрудники в подчинении)	6000	2500	-16,7
17	Управление персоналом/Тренинги, руководитель высшего звена	5250	4500	61,9
18	Медицина/Фармацевтика, руководитель высшего звена	5000	3000	0
19	Строительство, менеджер (есть сотрудники в подчинении)	4500	2500	22,2
20	Маркетинг/Реклама/PR, менеджер (есть сотрудники в подчинении)	4308	1700	2,1
21	Управление персоналом/Тренинги, специалист (опыт больше года, нет людей в подчинении)	4250	1233	-36,5
22	Транспорт/Логистика, менеджер (есть сотрудники в подчинении)	4057	1429	26,3
23	Недвижимость, менеджер среднего звена	4000	2200	75
24	Бухгалтерия/Управленческий учет/Финансы предприятия, менеджер (есть сотрудники в подчинении)	4000	1200	-4,4
25	Производство, менеджер (есть сотрудники в подчинении)	3728	2090	27,7
26	IT/Телеком/Связь, менеджер (есть сотрудники в подчинении)	3533	1833	22,6

27	Информационные технологии/Интернет, менеджер (есть сотрудники в подчинении)	3500	2500	-14,3
28	Банки/Инвестиции/Лизинг, менеджер (есть сотрудники в подчинении)	3500	3000	21,4
29	Телеком/Связь, менеджер (есть сотрудники в подчинении)	3300	2400	21,2
30	Банки/Инвестиции/Лизинг, специалист (опыт больше года, нет людей в подчинении)	3000	1500	8,3
31	Административный персонал, менеджер (есть сотрудники в подчинении)	2806	999	51,3
32	Медицина/Фармацевтика, менеджер (есть сотрудники в подчинении)	2750	1500	38,2
33	Маркетинг/Реклама/PR, специалист (опыт больше года, нет людей в подчинении)	2521	973	12,9
34	Юрист, специалист (опыт больше года, нет людей в подчинении)	2500	1750	20
35	Строительство, специалист (опыт больше года, нет людей в подчинении)	2500	1600	0
36	Недвижимость, специалист низшего звена	2500	1300	20
37	Страхование, специалист (опыт больше года, нет людей в подчинении)	2500	1300	20
38	Информационные технологии/Интернет, специалист (опыт больше года, нет людей в подчинении)	2500	2000	-24,0
39	Бухгалтерия/Управленческий учет/Финансы предприятия, специалист (опыт больше года, нет людей в подчинении)	2199	866	5,9
40	IT/Телеком/Связь, специалист (опыт больше года, нет людей в подчинении)	2171	1277	18,6
41	Телеком/Связь, специалист (опыт больше года, нет людей в подчинении)	2000	1500	25
42	Административный персонал, специалист (опыт больше года, нет людей в подчинении)	1821	647	23,8
43	Транспорт/Логистика, специалист (опыт больше года, нет людей в подчинении)	1759	939	31,9
44	Производство, специалист (опыт больше года, нет людей в подчинении)	1318	737	39,1
45	Маркетинг/Реклама/PR, без опыта работы	1140	655	19,9
46	Управление персоналом/Тренинги, без опыта работы	1050	700	33,3
47	Транспорт/Логистика, без опыта работы	1037	431	35
48	Юрист, без опыта работы	1000	600	20
49	Медицина/Фармацевтика, специалист (опыт больше года, нет людей в подчинении)	1000	700	50
50	Бухгалтерия/Управленческий учет/Финансы предприятия, без опыта работы	910	400	9,9
51	Страхование, без опыта работы	900	500	0
52	IT/Телеком/Связь, без опыта работы	800	500	37,5
53	Производство, без опыта работы	737	446	31,7
54	Административный персонал, без опыта работы	708	310	12,9
55	Телеком/Связь, без опыта работы	700	450	14,3
56	Медицина/Фармацевтика, без опыта работы	700	500	28,6



ФЕЛИКС®

МИР ОФИСНОЙ МЕБЕЛИ

МЕБЕЛЬ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ



МЕБЕЛЬ ДЛЯ ПЕРСОНАЛА



ПРЕЗИДЕНТ-КОМПЛЕКТЫ

реклама Товар сертифицирован



Международный
сертификат
ISO-9001-2001



Золотой Знак качества
«Российская Марка»



Дипломы лауреата
Всероссийского конкурса
«Золотые сети»

16 ЛЕТ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

К вашим услугам бесплатно:

- ♦ Рассылка каталогов и CD-версии
- ♦ Выезд менеджера и дизайнера к клиенту
- ♦ Разработка дизайн-проекта
- ♦ Предоставление образцов покрытия мебели
- ♦ Доставка и сборка

Гарантия – до 7 лет

Обменный курс по... закону бутерброда

Текст Александра Александрова



Можно ли, отведав хорошо знакомый ставропольцам гамбургер, определить по его цене обменный курс рубля? Как считает британский журнал *The Economist*, можно, ибо так называемый индекс «Биг Мака» дает представление о реальном соотношении рубля и доллара США.

➤ Придумав два десятка лет назад индекс «Биг Мака», популярное издание преследовало одну цель: сделать понятной для публики скучную теорию соотношения обменных курсов валют. С одной стороны, нет ничего более наглядного для неискушенного обывателя, чем список с ценами на двойной гамбургер в разных странах. С другой – знаменитый бутерброд одинаков в любой точке планеты. И по размеру, и по составу, и по калориям. Но приправленное толикой английского юмора «ноухау» оказалось не просто на редкость жизнеспособным. Индекс, полшутя-полусерьезно оценивающий, на правильном ли уровне находится курс той или иной валюты, породил целое направление в экономике – «бургерномику». И тот же *The Economist* позволяет себе даже варьировать расчеты, исходя то из цены чашки кофе с молоком, то из цены бутылки кока-колы.

Почему это произошло? Потому как в основу положена одна из самых известных концепций мировой экономики, предполагающая использование понятия «паритет покупательной способности». Суть ее в определении истинного курса валют по соотношению стоимости одной и той же корзины товаров и услуг в разных странах. Естественно, один товар, который, хоть он и продается в сотне лишним стран, не есть вся потребительская корзина. Но, во-первых, это не помешало австралийскому банку Commonwealth Bank запустить в оборот вслед за индексом

«Биг Мака» индекс iPod для оценки соотношения реальных курсов валют по долларовой стоимости популярного во всем мире MP3-плеера iPod. А во-вторых, сравнительный анализ цен на такой интернациональный продукт питания, как гамбургер, все же позволяет сделать близкие к реальным выводы.

Наглядный пример – несоответствие «бутербродного» курса рубля к доллару и рыночного. По оценкам *The Economist*, обнародующего итоги своих исследований дважды в год, сегодня российский рубль, исходя из индекса «Биг Мака», недооценен на 41%. Иными словами, равновесный курс рубля составляет 15,2 рубля за доллар. Правда, противники «бургерномики», которые называют ее не иначе как лженаукой, отрицают корректность таких расчетов. В том числе и потому, что реальные рыночные курсы учитывают множество факторов и довольно слабо привязаны к паритету покупательной способности. Однако не секрет, ряд экономистов и без гамбургеров считает: рубль сильно недооценен относительно доллара США. Более того, дважды обнародованный в 2007 году индекс «Биг Мака» отразил и общепризнанную тенденцию к укреплению рубля. Всего за год разница между ценой «Биг Мака» в России и в США сократилась за год с 42,9 до 41%.

То есть рубль нагнал доллар почти на 2 процентных пункта. К слову, по гамбургеру можно оценивать не только обменные курсы валют, но и ситуацию на рынке по

линии «цены – зарплата». По подсчетам специалистов швейцарского банка UBS, среднестатистическому москвичу, чтобы заработать на двойной сэндвич, требуется 25 минут, в городах США – 13, в Лондоне – 16, в Найроби – полтора часа, а по миру этот показатель составил 35 минут. Впрочем, это отдельная песня. Если же говорить о «недооцененности» валют, то здесь лидирует китайский юань: при цене гамбургера в Китае в 1,45 доллара недооценка, исходя из индекса «Биг Мака», составляет 58%. В начале года *The Economist* называл и другие недооцененные валюты – украинскую гривну, в частности, эстонскую крону, латвийский лат, литовский лит... Что же касается валют экономически развитых стран, они стабильно переоценены к доллару. И лидирует здесь новозеландский доллар, переоцененный, исходя из индекса «Биг Мака», на 73%: за котлету меж двух кусков хлеба новозеландцам приходится платить 5,89 доллара. А в Швейцарии двойной гамбургер стоит 6,30 франка, чем швейцарцы очень недовольны, поскольку его цена в США – 3,10 доллара. И чтобы бутерброд стоил в обеих странах одинаково, за доллар должны давать 2,03 франка, а не 1,21 франка, как сейчас. Но такого обменного курса поедатели фаст-фуда вряд ли дождутся. Да и в России, где цена биг мака составляет около двух долларов США, посетителям кафе McDonald's не стоит при виде ценника в витрине бежать в обменный пункт. Не тот случай!



NETBYTE

РАЗРАБОТКА, СОПРОВОЖДЕНИЕ
И ПРОДВИЖЕНИЕ ВЕБ-САЙТОВ
В СТАВРОПОЛЕ



www.netbyte.ru
+7.8652.554-668

Такого мы не видели, такого мы не ели!

Текст Валерии Федоренко



Мы поднимаемся по лестнице, привлеченные необычной вывеской: «Виктория. Медиа-кафе». Интересно, как может быть реализована «медийность» в кафе?

На первый взгляд ничего медийного нет. Уютное помещение, выдержанное в единой цветовой гамме. По периметру – отдельные кабинки, оформленные легкими шторами. Официант встречает нас радушной улыбкой, как долгожданных гостей, и предлагает расположиться в одной из кабинок. Что ж, посмотрим, что внутри. Сенсорная панель на стене сразу притягивает взгляд. Похоже, мы раскрыли секрет приставки «медиа» в названии заведения. Устраиваемся за столиком и, не дожидаясь инструкций, пробуем нажимать кнопки на панели. Это оказывается совсем не сложно! Мы легко разбираемся с интуитивно понятным интерфейсом программы и за пять минут успеваем не только сформировать заказ, но и подобрать музыку, играющую персонально для нас. Это что-то новенькое: музыка – своя в каждой кабинке! Звук можно сделать тише или громче – по желанию. Здорово! Интересно, а как на кухне узнают о нашем заказе? Очень просто. Панели во всех кабинках связаны с главной, кухонной, на которой повара видят заказ и время, в которое он поступил. Программа на-

столько умна, что мы едва себя сдерживаем, чтобы не заговорить с ней. Стоп! Поговорить лучше с официантом. Чтобы его вызвать, не надо кричать и выразительно махать руками. На сенсорном мониторе есть специальная кнопка «Вызов официанта». Проблема решается в одно касание. Такого кафе в городе больше нет, и, мы абсолютно уверены, ему нет аналогов и в России. Сенсорные мониторы для персонала кафе и ресторанов – это не новинка, но когда интерфейс программы специально разработан для удобства посетителей, это шикарная находка, которой медиа-кафе «Виктория» может гордиться по праву. Меню удовлетворит самых взыскательных клиентов: мы насчитали несколько различных вариаций на тему комплексных и мини-комплексных обедов по действительно низким ценам (30–80 рублей!), обращает на себя внимание также приличный выбор блюд и напитков для делового завтрака или романтического ужина. Все, что заявлено в меню, есть и в наличии. То есть ситуации, когда вам придется менять заказ из-за отсутствующего в данный момент блюда, исклю-

чаются. В медиа-кафе «Виктория» уважают клиентов. Меню комплексных обедов периодически пополняется новыми блюдами, чтобы постоянный клиент не привыкал к однотипной пище. По мнению руководства кафе, вариативность и разнообразие продуктов позволяют не набирать лишний вес. А если учесть, что еда готовится в пароконвекторной печи, то она еще и витаминов сохраняет больше, чем при другом способе приготовления. В самом ближайшем будущем программа будет дополнена новыми интересными функциями. Например, посетители смогут выбрать доступные ингредиенты, сформировать из них рецепт и отправить заказ на кухню. И это только один из большого числа творческих планов, витающих под крышей медиа-кафе «Виктория».

Медиа-кафе «Виктория»:
г. Ставрополь
ул. Ленина, 394
тел. 35-84-48





Кухни Дриада

АДЛЕР, ул. Ромашек, 42а, «Кухни Дриада», тел. (8622) 44-70-66; **АНАПА**, ул. Ленина, 163, «Кухни Дриада», тел. (86133) 3-21-60; **АСТРАХАНЬ**, ул. Савушкина, 4, «Кухни Дриада», тел. (8512) 600-800; **ВОЛГОГРАД**, пр. Ленина, 65к, ТЦ «Стройград», тел. (8442) 26-62-67; **ВОЛГОДОНСК**, ул. Морская, 110, «Кухни Дриада», тел. (86392) 7-87-12, 7-52-56; **ВОЛЖСКИЙ**, пр. Ленина, 84а, «ЦУМ», «Кухни Дриада», тел. (905) 339-45-55; **ГЕЛЕНДЖИК**, ул. Пионерская, 27, «Кухни Дриада», тел. (86141) 3-51-12; **ИВАНОВО**, ул. Красных зорь, 4а, МС «Mobel & Zeit», тел. (4932) 41-09-14, 32-73-96; **ИРКУТСК**, ул. Рабочего штаба, 68, м. «Мебель Сити», тел. (3952) 707-447; **КАЗАНЬ**, ул. Чистопольская, 20/12, «Кухни Дриада», тел. (843) 518-69-18; **КОСТРОМА**, ул. Сенная, 24, «Кухни Дриада», тел. (4942) 35-85-31; **КРАСНОДАР**, ул. Дзержинского, 100, ТК «Красная площадь», тел. (861) 253-79-17; **МАХАЧКАЛА**, ул. Гагарина, тулик 6, д. 3, мебельный салон «Беларусь», тел. (8722) 64-43-74; **МОСКВА**, Волгоградский пр-т, 54, м. «Кузьминки», «Кухни Дриада», тел. (495) 179-62-95, Ленинградское ш., МЦ «Гранд», «Кухни Дриада», тел. (495) 780-33-00 (доб. 1241), ул. Большая Семеновская, 10, ТЦ «Мебель России», тел. 8-916-132-47-99; **НИЖНЕКАМСК**, ул. Юности, 7а, м. Дилан, тел. (8555) 42-47-77, 41-93-30; **НИЖНИЙ НОВГОРОД**, ул. Ижорская, 11, «Кухни Дриада», тел. (8312) 167-906; **НОВОРОССИЙСК**, пр. Ленина, 22, «Кухни Дриада», тел. (8617) 71-15-37; **ОРЕЛ**, ул. 2-я Посадская, 2, ТЦ «Пирс» (2 этаж), тел. (4862) 47-57-03 (доб. 108); **ПЕНЗА**, ул. Суворова, 71, «Кухни Дриада», тел. (8412) 52-09-00; **РОСТОВ-НА-ДОНУ**, ул. Красноармейская, 266/57, «Кухни Дриада», тел. (863) 29-23-555 (29-23-777); **САМАРА**, ул. Ново-Садовая, 25, «Кухни Дриада», тел. (846) 33-40-987; **САРАТОВ**, ул. Рахова, 162/164, «Кухни Дриада», тел. (8452) 29-27-32; **СОЧИ**, ул. Воровского, 22, «Кухни Дриада», тел. (8622) 642-632; **СТАВРОПОЛЬ**, ул. Мира, 355/38, «Кухни Дриада», тел. (8652) 37-19-26; **ТУАПСЕ**, ул. Карла Маркса, 16/1, «Кухни Дриада», тел. (86167) 2-06-33; **УФА**, ул. Айская, 75, «Кухни Дриада», тел. (3472) 52-07-31, бульвар Ибрагимова, 88, ТЦ «Три кита плюс», «М...стиль», тел. (3472) 908-660; **ЧЕЛЯБИНСК**, ул. Труда, 185, ТК «Магнит», тел. (908) 58-44-258, (912) 898-000-3; **ЯРОСЛАВЛЬ**, ул. Толбухина, 8/75, ТЦ «Петровский Пассаж», тел. (4852) 74-58-93; **ТАГАНРОГ**, ул. Петровская, 109, «Кухни Дриада», тел. (8634) 36-38-38; **ПЯТИГОРСК**, ул. Пастухова, 35, Торгово-деловой центр, «Кухни Дриада», тел. (8793) 39-00-69.

Фабрика «Дриада»: тел. +7-86392-77-400, e-mail: info@kuhni-driada.ru; www.kuhni-driada.ru



Правда, и ничего кроме правды?

Расширение масштабов потребительского кредитования почти сразу «аукнулось» ростом числа недовольных тем, что реальные ставки оказывались зачастую выше объявленных. А вскоре проблемой скрытых платежей, взносов, комиссионных и прочих обязательств озаботились и власти.

> Заем или кабала?

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) еще весной 2006-го заинтересовалась банками, выдающими потребительские кредиты. В ходе изучения условий кредитования примерно в 100 банках было обнаружено: реальные ставки значительно выше объявленных. Как результат в начале текущего года ФАС сообщила, что девять из российских банков первой двадцатки не полностью информируют потребителей об эффективной процентной ставке по кредитам. Подтверждением являются и результаты исследования Конфедерации обществ потребителей (КонфОП). Экспертной группой определялись качество и доступность потребительского кредитования, степень раскрытия банками информации об условиях выдачи кредитов. Исследования велись методом так называемых анонимных

закупок: представляясь потенциальными клиентами, исследователи получали по телефону нужную информацию, чтобы, нанеся затем визит в банк, сравнить ее с рекламными материалами и другой информацией, публично исходившей от банка. В итоге было выявлено, что потенциальные заемщики не могут получить достоверную информацию и разобраться в ней, а консультации работников банка высвечивают только положительные стороны кредита, зачастую опуская существенные для потенциального заемщика детали.

Скрытая угроза

В ходе исследования КонфОП был выявлен механизм удорожания кредитов. Кроме собственно процентов, банки взимают различные платежи за собственные услуги. Например, ежемесячную

комиссию за обслуживание ссудного счета, комиссию за открытие ссудного счета или за выдачу кредита, комиссию за консультирование, комиссию за оформление или обслуживание кредитной карточки (если такая выдается). В результате, эффективная ставка кредита, рассчитанная с учетом таких платежей, оказывается существенно выше декларируемой и в некоторых случаях достигает 40–60%. Самой критичной для потребителя является ежемесячная комиссия, которая может составлять от 0,8 до 2% от первоначальной суммы кредита. Хотя величина уплачиваемых процентов по кредиту по мере погашения долга уменьшается, комиссия берется с первоначальной, т. е. с большей суммы.

Почему так дорого?

Значительное расхождение декларируемых и реальных процентных ставок по кредиту, по мнению специалистов, объясняется большими затратами и высокими рисками банков-кредиторов: чем больше рискует банк, тем дороже у него кредит. По сути, банк закладывает потенциальные убытки от невозврата кредита в его стоимость. Но в условиях конкуренции банки не заинтересованы показывать высокие процентные ставки, поэтому возникают различные комиссии, которые приводят к удорожанию кредита. Высокая степень риска невозврата не позволяет банкам снизить эффективную ставку ниже 35–50% годовых.

Выход почти найден

Исправить положение можно было бы с помощью закона. Для сравнения: в США по этому вопросу начиная с 1968 года приняты как федеральные нормативные акты Consumer Credit Protection Act, Truth in Lending Act, так и соответствующие законы отдельных штатов. В странах Евросоюза действует директива об унификации законодательства в области потребкредитования. У нас появления подобного закона ждут четыре года. Однако уже разработанный законопроект «О потребительском кредитовании» депутаты Государственной думы РФ до ухода на летние каникулы рассмотреть не успели. Более того, вопреки ожиданиям, закон, похоже, не заставит банки ни ограничивать комиссии, ни раскрывать эффективную ставку по кредитам: чиновники не смогли прийти к единому мнению о том, что же все-таки нужно считать эффективными ставками. Так что клиенту все равно придется самостоятельно рассчитывать стоимость кредита. Правда, банкиров, во-первых, заставят подробно прописывать в договоре все платы, взимаемые с заемщика. Во-вторых, закон запретит банкам брать штрафы за досрочное погашение кредита. Кроме того, клиент получит право досрочно отказаться от кредита в течение 14 дней без объяснения причин. Возможно, усилится и конкурентная борьба между банками, результатом чего станет снижение стоимости кредитов. Подождем – увидим.

Линия жизни

Текст Ашхен Галстян



От полной обреченности до **полноценной жизни** ребенка – шаг в **138 тыс. рублей**.

Нет ничего хуже на свете, чем видеть, как умирает твой родной человек, а медицина бессильна. Ну а если для его спасения просто нужны деньги?... «Всего-то» – 138 039 рублей. А тебе – машинисту водоканала или матери-одиночке, живущей в сельской местности, понятно, такие деньги взять неоткуда. И теперь жизнь твоего ребенка зависит не от вас, родителей, не от врачей, и даже не от Господа Бога, а от людей, у которых эти деньги есть.

Дети, которым необходима ваша помощь



Кристина Жатько,
5 лет, с. Новомихайловское.

Кристина мечтает стать воспитателем детского сада, как мама. Через 2 года она пойдет в школу, но с алфавитом уже справилась. Недавно она записалась в танцевальный кружок.



Маша Ковалева,
16 лет, пос. Родьки.
Маша – круглая отличница, а в этом году завоевала диплом 3-й степени на Всероссийской олимпиаде по биологии. Мечтает стать врачом, чтобы помогать таким же, как она, больным детям.



Дарья Коломойцова
8 лет, с. Донское.
Даше всего 8 лет, а она уже умеет пользоваться компьютером. Неудивительно, ведь ее любимый предмет – математика. А в свободное от учебы время Даша занимается вязанием.

Благотворительная программа «Линия жизни» начала действовать с 1 июня 2004 года. Основная ее цель – борьба с предотвратимой детской смертностью. Один из принципов программы – адресность помощи, которая оказывается не системе здравоохранения, а конкретным детям, нуждающимся в лечении. На конец мая 2007 года финансовая поддержка осуществлена по 1381 заявлению на общую сумму более 190 млн. рублей (обычно оказывают помощь от 40 до 70 детям в месяц). «Линия жизни» занимается детьми из различных регионов России. Их лечение проводится на пожертвования более 40 российских и зарубежных компаний и более 400 частных лиц. Но любой жертвователь для программы не будет лишним!



Владимир Кошель, главный врач ГУЗ СККЦ СВМП (Краевая клиническая больница): «Наше лечебное учреждение в течение года проводит операции детям с пороками сердца совместно с программой «Линия жизни». Краевая больница из собственных средств и средств краевого бюджета выделяет деньги на саму операцию, а вот дорогостоящий протез «Окклюдер» закупается за рубежом, и необходимые на его покупку средства выделяет благотворительная программа «Линия жизни». Любой житель России и нашего края может сделать пожертвование на лечение конкретного ребенка».



Светлана Сорокина, телеведущая: «Когда есть свой ребенок, всегда думаешь, как сложится его жизнь. И хочется, чтобы в нашей стране существовало как можно больше благотворительных организаций и фондов, которые в крайних случаях могли бы стать помощью и надеждой».



Юрий Восканян, руководитель Центра сердечно-сосудистой хирургии: «На базе Центра сердечно-сосудистой хирургии была проведена 21 операция детям с врожденным пороком сердца. Все операции благодаря поддержке программы «Линия жизни» и ГУЗ СККЦ СВМП были проведены бесплатно. Однако проблема не решена – в настоящий момент 40 детей Ставропольского края ожидают оперативного лечения, и каждый год в крае прибавляются еще 200 детей с врожденным пороком сердца, нуждающихся в операции. Наш Центр готов принять этих детей и прооперировать, однако для этого необходим дорогостоящий протез. Только вовремя сделанная операция может вернуть радость жизни этим детям».

Обращаем ваше внимание, что физическое лицо может сделать пожертвование через банк только в безналичной форме посредством перевода средств со своего счета. Для платежей в рублях:
ЧАРИТИЗ ЭЙД ФАУНДЕЙШН
ИНН 99 09 00 59 97 КПП 77 47 51 001
Код по ОКПО 98 22 21 39
Расчетный счет: 40 80 78 10 700 50 151 90 02
КБ «СИТИБАНК» (ЗАО) к/с 30 10 18 103 0000 0000 202
БИК 044 52 52 02
Назначение платежа:
(VO70040) Целевое поступление
(благотворительное пожертвование)
для реализации программы «Линия жизни»
(фамилия, имя ребенка).
Всю подробную информацию о благотворительной программе «Линия жизни» вы можете узнать на сайте www.life-line.ru.



Просто Ивановы, первая гильдия...

Текст **Аллы Акопян**

Хотя сегодня деловые люди именуют себя бизнесменами, а не купцами, из песни слова не выкинешь: стараниями именно купечества во многом прирастала экономическая мощь и государства Российского, и каждой губернии. И потому, представляя рубрику «Купеческий ряд», мы предлагаем не просто познавательное, но еще и поучительное путешествие в прошлое.

В принципе, получить купеческое (гильдейское) свидетельство, а значит, и приобрести права купеческого состояния, мог в России, начиная с петровских времен, каждый. Самая «малость» требовалась – деньги. Потому как закон гласил: «Дозволяется всякому, какого бы кто ни был пола, или лет, или рода, или поколения, или семьи, или достояния, или торгова, или промысла, или рукоделия, или ре-

месла, кто за собою объявит капитал выше тысячи рублей до 50 тыс. рублей, записаться в гильдии». У крестьянина из Курской губернии Тимофея Иванова, который пришел в поисках лучшей доли на земли Кавказской области в 1840-х, таких денег не имелось. Зато обротистостью и смекалкой Бог его не обидел. Занявшись скупкой и перепродажей скота, Иванов всего за несколько сезонов сумел на-

копить желанные 1000 рублей. И вот оно – купеческое свидетельство 3-й гильдии! По меркам купцов 1-й гильдии, которые вели дела с огромным размахом, имели страховые конторы и банкирские дома, скромное достижение. Купцам 3-й гильдии разрешалось заключать контракты на сумму всего до 20 тыс. рублей и дозволялось иметь в городе только три лавки или магазина. Правда, они имели право содержать еще трактиры, постоялые дворы, бани, небольшие заводы и фабрики, но... Не случайно верхом мечтаний многих из них было, как вспоминает современник, «иметь жирную лошадь, толстую жену, крепкое пиво, в доме собственную светелку, баню и сад». И Тимофей Иванов, став купцом, тоже начал с того, что построил маленький саманный домик на окраине Ставрополя, за пустырем (сейчас – площадь Ленина), на углу улиц Госпитальной и Поперечной (ныне – улицы Ленина и Артема). Однако, как говорится, лиха беда начало. Колеечка к копеечке, рублик к рублику, тысяча к тысяче, и Тимофей Иванов разбогател настолько, что, женившись, обратился к городским властям за разрешением: «Желаю построить на принадлежащем мне месте двухэтажный каменный дом под наблюдением

архитектора Вознесенского». Дом в 1866 году возвели такой крепкий и надежный, что он до сих пор служит людям (теперь в качестве банка, а чуть раньше там было кафе). Здесь выросли семеро детей Ивановых, четыре сына и три дочери. Сыновья Георгий, Алексей, Иван и Николай продолжили отцовское дело, причем, что самое главное, не посрамив знаменитую русскую фамилию.

Во многом Ивановы были первыми в губернии. К примеру, в деле электрификации пальма первенства принадлежала старшему из братьев, Георгию Тимофеевичу. Много лет он торговал скотом и зерновыми продуктами, владел маслобойным заводом, занимался сельским хозяйством на 2500 десятинах земли в Новоигорьевском уезде. Дела вел самостоятельно и успешно. В Ставропольском отделении Госбанка, где купец состоял членом учетно-ссудного комитета, ему дали блестящую характеристику: «Георгий Иванов – один из лучших людей ставропольского коммерческого мира. Честен, беспристрастен». Но остается загадкой, как человеку, получившему лишь домашнее образование, пришла вдруг в голову мысль заняться электрическим освещением Ставрополя. Может, бывая в ярко освещенных столицах по торговым делам, он вспоминал родные ставропольские улицы с керосиновыми и газовыми фонарями? Может, и так. Но в любом случае, оставив свои прежние занятия, Георгий вложил все средства в покупку парового котла, динамо-машины, изоляторов, выключателей и прочего для осуществления своей мечты. В отцовской усадьбе, доставшейся ему в наследство, построил в 1897 году первую в городе электростанцию для всеобщего пользования. По проводам побежала электроэнергия в расположенные близ ивановской станции винокурный и маслобойный заводы, в купеческие особняки. Через несколько лет полезное и выгодное производство электроэнергии было расширено с постройкой Ивановым Центральной городской электростанции около городской Думы, на склоне Крепостной горы. Это было уже не частным купеческим делом, а общезначимым для всего города.

Семья Ивановых и эру автомобилей в Ставрополе открыла. В один из весенних дней 1910 года наш тихий город был взволнован знакомым громким звуком и непривычным запахом бензина. По бульжным мостовым впервые проехали один за другим два новеньких автомобиля, две разные модели «Форда», принадлежавшие братьям Ивановым, Георгию и Алексею. Последнему тогда был выдан билет № 1 «на право езды в г. Ставрополе на собственном моторном экипаже». Это первое, по сути, водительское удостоверение подписал сам губернатор Янушевич. Приобретение собственных авто даже для богатых купцов было грандиозным событием, которое сразу

же решено было увековечить на фотографии. Братья запечатлены сидящими в автомобиле во дворе первого на Кавказе драматического театра (сейчас – Дом офицеров на улице Дзержинского). Здание это, кстати, было приобретено Алексеем Тимофеевичем, большим поклонником театрального искусства. Он приглашал в губернский центр выступать знаменитейших актеров и певцов своего времени: Федора Шаляпина, Веру Комиссаржевскую, Леонида Собинова. В его театре началась и эпоха кино для нашего города – показом в 1905 году фильма «Пожар в Париже». В афишах театр именовался «Театром Иванова». Правда, когда купцы Меснянкины построили театр «Пассаж» около Нижнего базара, Алексей Иванов переустроил здание своего театра под гостиницу «Россия», ставшую одной из самых престижных в городе.

Иван Иванов, третий брат, владел в Ставрополе такими зданиями, которые, несомненно, являлись самыми важными в масштабах всей губернии. Это, в частности, Присутственные места на Нестеровской улице (ныне – Советской), построенные по проекту братьев-архитекторов Бернардацци в первой половине XIX века. Здесь размещалась вся губернская власть, а также Казенная палата (проборз местного министерства финансов) и казначейство. Владелец не только содержал строения в порядке, но и реставрировал их, понимая, в отличие от иных наших современников, что это исторические и архитектурные памятники. Здесь, в денежных хранилищах, по мнению краеведов, была, возможно, установлена первая в губернии система сигнализации. Младший брат, Николай, тоже был известной в губернии личностью. Он получил высшее образование в земледельческой академии. В своем деле основывался на научных знаниях, возглавил Ставропольскую опытную сельскохозяйственную станцию. Торговал земледельческими орудиями, помогал развивать сеть хлебных магазинов. Николай Тимофеевич занимал активную жизненную позицию, пользовался всеобщим уважением, избирался членом учетно-ссудного комитета Госбанка. А в 1896 году был избран городским головой! ...В годы революции с Ивановыми расправились по классовому принципу: богатым купцам не нашлось места в советской России. Уцелевшие представители этой ставропольской купеческой династии вынуждены были уехать на чужбину. Их успешных потомков можно встретить сейчас в Германии. Жаль только, что таланты нынешних «Ивановых», в жилах которых течет кровь их предка, купца 1-й гильдии Тимофея Иванова, проявляются вдали от их исторической родины...

Фото из фондов Ставропольского государственного историко-культурного и природно-ландшафтного музея-заповедника им. Г. Н. Прозрителева и Г. К. Праве



тел.: +7 8652 481-200
+7 9624 481-200
e-mail: tksputnik@mail.ru

▶ Любые путешествия и поездки комфортабельными легковыми минивэнами вместимостью до 6 человек. Обслуживание свадеб, торжественных мероприятий, корпоративных вечеринок.



▶ Автомобили, используемые для перевозок.

«Мерседес-Бенц» Viano – это отличная альтернатива легковому автомобилю с высоким уровнем комфорта и безопасности, но обладающему при этом огромным пространством. (Пассажироместимость до 6 человек, объем багажного отделения 0,8 м³). Складной стол и мягкие кресла превращают салон в настоящую гостиную, поэтому просторный Viano с легкостью обеспечит радушный прием Вашим гостям. Кондиционер позволяет пассажирам чувствовать себя превосходно. Деловые партнеры, иностранные и правительственные делегации, автомобиль для руководителя ...



Мистер Монополия

Текст Константина Ольшанского

Имя Билла Гейтса давно уже стало нарицательным – как синоним богатейшего человека планеты. Но, похоже, скоро нам придется разучивать новое имя: Карлос Слим. Этот мексиканский магнат потеснил владельца Microsoft с первой строчки в списке миллиардеров.

› Карлос Слим Элу Агламаз – живое воплощение сказки о «гадком утенке», в одночасье ставшем прекрасным лебедем. Его отец, ливанец Юзеф Салим Агламаз, в 1902 году эмигрировал из Османской империи в Мексику – бежал от призыва в армию. В испаноговорящей Мексике имя Юзеф превратилось в Юлиан, а фамилия Салим – в Слим. Вскоре он открыл в центре Мехико лавку под названием «Звезда Востока» (La Estrella del Oriente), где торговал всякой всячиной, от пряностей до шалей.

Бизнес шел в гору, когда началась гражданская война. Большинство бизнесменов бежали из объята революционным пламенем Мексики, но Юзеф остался и даже наловчился делать неплохие деньги на смуте. Стоило только подойти к Мехико революционным войскам генерала Панчо Вильи, как он скупал за бесценок земли и дома в городе. Бизнес хоть и рискованный, но сверхприбыльный. Так Юзеф сколотил свой первый миллион. А вскоре молодой и дерзкий торговец женился на дочери другого ливанского купца по фамилии Элу. У них родилось шестеро детей. Карлос Слим появился на свет пятым, в 1940 году. Когда Карлосу было 12 лет, отец умер, завещав своим наследникам свой торговый бизнес. Это была неплохая площадка для старта предприимчивого паренька: он приобретал недооцененные компании, оздоравливал их и продавал втридорога. Годом к 20 создал собственную сеть бюджетных магазинчиков Carso (название произошло от сложения первых слогов его имени – Карлос – и имени ныне покойной жены – Соумайя).

Бизнес на ритейле оказался более чем успешным. Прибыли Карлос вкладывал в покупку новых компаний. Причем, его деловая стратегия была проста: скупать все активы, что «плохо лежат», и тут же становиться монополистом. Так возник многопрофильный холдинг Carso Grupo, совокупный оборот которого ныне составляет половину ВВП Мексики. Компании Слива производят удобрения, нефтегазовое оборудование, автозапчасти, сигареты, керамику. Карлос Слим инвестирует в недвижимость, горнорудную отрасль, у него несколько банков и страховщиков, объединенных в Grupo Financiero Inbursa. Есть собственный low-cost авиаперевозчик Volaris и железнодорожный оператор Ferrosur. Слиму принадлежит сеть супермаркетов и кафе фаст-фуда Sunborns, комплекс хлебопекарен El Globo, сеть бутиков товаров luxury Saks Fifth Avenue, сеть магазинов CompUSA, продающих компьютерную технику.

Но ядро бизнес-империи Слива составляют телекоммуникации. Можно даже назвать точную дату, когда ему привалило такое счастье, – 1900 год. Тогда в Мексике была в разгаре приватизация госсобственности. В частности, на торги был выставлен аналог россий-

ского холдинга «Связьинвест» – компания Telmex (Telefonos de Mexico). Приобрела ее группа международных инвесторов, куда входили гиганты France Telecom и Bell Corp., а возглавлял... лично Карлос Слим. Гигантскую госкомпанию с капитализацией 12 млрд. долларов сенЬор Слим купил за 400 млн. долларов. Эта сделка получила в народе шутовское название Taco bell (по аналогии с одноименной сетью мексиканского фаст-фуда).

Про ту приватизацию в Мексике до сих пор ходят легенды (наверное, олигархов не любят не только в России). Даже эксперты недвусмысленно намекают на близкую дружбу магната и его тезки, тогдашнего президента страны Карлоса Салинаса де Гортари. Сам Слим все обвинения в высокородном кумовстве отменяет. А экс-президент Салинас нынче скрывается от правосудия где-то в Ирландии – его обвиняют как раз в коррупции при проведении приватизации госпредприятий. Как бы то ни было, приватизация пошла компаниями Telefonos de Mexico только на пользу. Для начала Слим вложил в нее 16 млрд. долларов – на финансовое и кадровое оздоровление, расширение инфраструктуры, внедрение новых технологий. Затем под чутким руководством Карлоса компания принялась поглощать национальных операторов связи в соседних странах. И сегодня Telmex – один из крупнейших операторов в мире, он обслуживает почти 100 миллионов пользователей Интернет, спутниковых и стационарных телефонов по всей Латинской Америке, а также в США, Испании и Португалии.

Другой актив Слива – оператор мобильной связи «American Movil», который охватывает почти 130 миллионов абонентов в странах Латинской Америки и южных штатах США (там он работает под брендом TracFone). Сегодня это крупнейшая корпорация в Латинской Америке с годовым оборотом 10 млрд. долларов. Кроме того, Слиму принадлежит мексиканский оператор мобильной связи Telcel с 46 миллионами абонентов, американский интернет-провайдер Prodigy, производитель оборудования Condumex, венчурная компания America Telecom и единый испаноязычный веб-портал T1msn. Все телекоммуникационные активы магната объединены в холдинг Carso Global Telecom. В родной Мексике Карлоса Слива называют не иначе, как Мистер Монополия. Критики не успевают попрекать ему за то, что он использует доминирующее положение на рынке для искусственного завышения цен. Действительно, стоимость интернет-услуг и мобильной телефонии в Мексике одна из самых высоких в мире. Зато у Слива прекрасные отношения с мексиканскими антимонополищиками. За годы работы ему не было предъявлено ни одного обвинения

в монополизме. Взамен он с легкостью согласился с решением министерства по конкуренции и обязался не скупать компаний кабельного телевидения – иначе был бы еще один монополист.

Вообще, дружба с сильными мира сего – самая сильная, простите за каламбур, сторона Слива как топ-менеджера. Половина латиноамериканской элиты, включая президентов, лидеров партий и глав разведок, лично дружна с ним. В качестве консультанта его бизнес-империи трудится экс-мэр Нью-Йорка (а по совместительству кандидат в президенты Америки) Рудольф Джулиани. Как-то раз одолжил президенту Панамы Мартину Торрихосу свой частный самолет, чтобы тот своевременно успел на похороны папы Иоанна Павла II. А на недавней свадьбе американского посла в Мексике папарацци засняли его мило щебечущим с первой леди США Лорой Буш.

Позитивный экономический эффект бизнес-империи Слива с лихвой покрывает любую критику. Так, в его компаниях трудятся десятки тысяч мексиканцев. Благодаря стараниям Carso Global Telecom Латинская Америка сегодня – один из самых компьютеризированных регионов планеты. Немалые средства Слим вкладывает и в меценатство – бюджет его благотворительных фондов превышает 1,2 млрд. долларов. Самая известная акция – реконструкция центра Мехико: пустовавшие раньше здания нынче сдаются под арт-галереи, частные студии и концертные залы. Карлос Слим не любит шикарно одеваться, да и вообще в жизни он очень скромный человек. По-английски не говорит из принципа, ценит родную испанскую речь. А вот с родным Ливаном связь практически не поддерживает.

Главная слабость Слива – сигары. Еще он коллекционирует археологические артефакты времен ацтеков, картины импрессионистов, бейсбольные карточки и растит сад карликовых деревьев бонсай. Три года назад 67-летний Слим практически отошел от дел, передав руководство Carso Grupo своим пятерым сыновьям. Сам он больше осмысливает стратегические ходы.

Сейчас личное состояние Слива, по оценкам журнала Forbes, приближается к 68 млрд. долларов. Причем, в прошлом году было всего 30 млрд. долларов, а в 2004-м – лишь 13 миллиардов. Такой сумасшедший рост получился за счет скачка стоимости акций American Movil на мировых площадках – аж на четверть. В рейтинге мировых богатеев Слим уже обошел вечного фаворита Билла Гейтса с его 60 млрд. долларов. Ну а на третьем месте, как водится, расположился владелец инвесткомпаний Berkshire Hathaway Уоррен Баффет с 52 млрд. долларов.

«Олигарх» – романтизированное описание эпохи первоначального накопления на постсоветском пространстве. Причем, разница с аналогичным периодом в США налицо. То есть уголовная составляющая та же. Однако «за бугром» государственные службы в лице полиции и ФБР доставляли особо энергичным предпринимателям массу неудобств. В отечественном варианте все выглядело (на экране, Боже нас упаси, говорить о реальной жизни) совсем по-иному.

Правоохранительные органы появлялись тогда, когда все уже было закончено – богатеи, не по чину ринувшийся в политику, был нейтрализован. Чтобы протоколно удостоверить сей факт. «Поднимались» юные акулы русского капитализма на спекуляции автомобилями. Защиту от уголовников они находили у вора в законе. Режим максимального благоприятствования обеспечивал некий политический деятель, такой высокопоставленный, что ни имя, ни должность даже не назывались. Намекали, что выше него только Господь Пантократор, Вседержитель то есть. Правда, какие-то суперделки «крышевал» политик, зрителю особо не разъясняли. Чтобы не утомлять. И чтобы не раскрывать секреты немногих избранных перед широкими массами.

Показательно, что о том, как на самом деле работают деньги и создаются крупные состояния, кино почти не говорило. Зато, живописуя красивую жизнь «толстых бумажников», П. Лунгин не отказал себе в удовольствии пригласить звезд эстрады и телевидения на эпизодические роли в сцену празднования дня рождения героя. Сливки творческого общества с вдохновением объяснялись в преданности денежному мешку. Получилось реалистично до противного.

«Олигарх» – фильм, который должен был подтвердить слова Маркса (вот же привязался, классик!), что люди, которые обеспечили победу буржуазии, были кем угодно, только не буржуазно ограниченными людьми. Заглавного героя подавали как гения и несгибаемого бойца. Ему придумали сложную и «ужасно красивую» любовную историю. В общем, из человека, который грабил соотечественников, спрятавшись за спину (опустим прилагательное) власти, пытались сделать рыцаря эпохи первоначального накопления.

Но... стоило представить на месте сильного и красивого экранного персонажа его прототип – лысого узкоплечего Бориса Абрамовича... Создавалось ощущение, что киноверсия становления власти олигархов в России так же

отличается от реальных событий, как киногерой от своего прототипа. И тем не менее, «Олигарх» оказался нужной картиной. Надо посмотреть в лица владельцев богатств России, чтобы понять: они не Бендеры, они «Букашкины», бухгалтеры цвета промокашки». Можно опасливо, но все же уважать волка. Но уважать суслика, исполняющего обязанности царя зверей по доверенности... Как ни обидно признавать, со времени написания энциклопедии русского предпринимательства – романа «Золотой теленок» – мало что изменилось в нашем Отечестве. Просто сегодня мы читаем классику другими глаза-

ми. Веселые репортеры «Гудка» вывели вечные типажи «русского бизнеса» – Александра Корейко и Остапа Бендера. Один, будучи скромным совслужащим, «терял» эшелоны с лекарствами и хлебом – помощь из-за рубежа; создавал, выражаясь современным языком, ГУПы, которые за большие бюджетные субсидии буквально переливали из пустого в порожнее. Словом, вышеупомянутый Корейко был первооткрывателем путей, хорошо утоптаных в девяностые годы прошлого века массой наших современников. Другой... Другой на фоне шакала до сих пор выглядит «самым обаятельным и привлекательным».



ИТ-инфраструктура – показатель процветания

Текст Александра Золоторева

Индекс уровня развития информационных и коммуникационных технологий – важный показатель процветания и конкурентоспособности национальных экономических систем. В 2007 году Всемирный экономический форум совместно с Парижской школой бизнеса Insead опубликовал очередной рейтинговый список, ранжировав 122 страны по этому показателю.

Основными критериями оценки – уровень интеграции технологий в бизнес, доступность инфраструктуры, степень содействия государства внедрению новых информационных технологий, всего 67 параметров. Лидером рейтинга стала, поднявшись в сетевом рейтинге на две позиции, Дания, где налицо повсеместное распространение Интернета, активное применение ИКТ правительством, содействие государства внедрению новых информационных технологий и динамично развивающийся электронный бизнес. При этом базу развития высокотехнологичных отраслей в Дании заложили хорошо развитый внутренний рынок, эффективная система образования и научно-исследовательские разработки. Второе место в 2006 году заняла Швеция, поднявшаяся на шесть позиций вверх по сравнению с прошлым годом. На третьем месте – Сингапур. Финляндия заняла четвертую строчку рейтинга и пятую – Швейцария. В целом первая десятка стала триумфом европейских стран, если не считать Сингапур, а также США, переместившиеся с первой строчки на седьмую. По мнению аналитиков, падение Соединенных Штатов

в области использования инновационных технологий связано со сложной нормативно-правовой базой, которая, в частности, порождает много корпоративных исков. Кроме того, речь о громоздкой системе налогообложения и об ограниченном использовании ИКТ в деятельности правительства. Правда, нисходящую тенденцию показали еще два мировых экономических гиганта – Индия и Китай. А вот Россия, согласно индексу сетевой готовности, хоть и находится на 70-м месте, поднялась на два пункта по сравнению с предыдущим годом. Далее следуют Азербайджан и Болгария, спустившаяся с 64 места на 72, а также Казахстан, потерявший 13 позиций. Среди стран бывшего СССР выше всех в списке находится Эстония, вошедшая в двадцатку лидеров. По мнению экспертов, такой результат связан с четкой политикой эстонского правительства, которая помогает распространению инновационных технологий в стране. Если страны Старого Света и развивающиеся страны Латинской Америки в 2006 году активно использовали информационные и коммуникационные технологии, то на африкан-

ском континенте темпы распространения таких технологий замедлились. Хуже всего ситуация в Уганде, потерявшей в прошлом году 21 позицию, Мозамбике (–14 позиций) и Камеруне (–14 позиций). Несмотря на это, в Африке есть и признаки медленного прогресса. Например, распространение дешевых мобильных телефонов, укрепление позиций малых предприятий.

ТОП-10 стран с лучшей ИТ-инфраструктурой

Номер в 2007 г.	Страна
1	Дания
2	Швеция
3	Сингапур
4	Финляндия
5	Швейцария
6	Нидерланды
7	США
8	Исландия
9	Великобритания
10	Норвегия

Телемания

Мы начинаем публикацию результатов измерений аудитории телевидения. Ежемесячно вы сможете узнавать информацию о телевизионных рейтингах – универсальном показателе, на который ориентируются все телеканалы при формировании программы передач. Данные предоставлены «Видео Интернешнл Ставрополь» – компанией, являющейся подписчиком телевизионных измерений TNS Gallup Media (www.tns-global.ru). Представляем доли телеканалов за июль – август 2007 года по мнению ставропольского зрителя.

Среднесуточная доля телеканала

(07:00–24:00) – среднее количество человек, смотревших телеканал на протяжении суток, выраженное в процентах от общего количества телезрителей (тех, кто смотрел телевизор в течение суток).



Среднесуточные доли телеканалов в Ставрополе, %

Первый	20	
НТВ	18	
Россия/СГТРК	18	
СТС/АТВ	12	
Кабель	12	
ТНТ/СКЭТ*	5	
Видео	4	
Культура/Euronews	3	
Муз ТВ	3	
Домашний	2	
ТВ-3/Модем	2	
5 канал	1	

* До 9 июля на частоте канала ТНТ/СКЭТ вещал канал Рен ТВ/СКЭТ.

Компания специализируется на работе с корпоративными и VIP-клиентами.

Составляем индивидуальные туры, планируем деловые поездки.

Специальные тарифы в иностранных и российских авиакомпаниях.

Бронирование отелей в любой точке мира. VIP-залы в России и за рубежом.

Полный комплекс услуг по приему ваших иностранных партнеров, включая визовую поддержку.

С наилучшими пожеланиями,

ТУРИСТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

Вереск^o



ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ Вашего путешествия



КОМПЬЮТЕРЫ HP – НОВЫЕ УРОВНИ МОЩНОСТИ

Ни одна другая персональная рабочая станция HP не предлагает такой сконцентрированной мощности, как HP xw8400.

Эта рабочая станция является старшей моделью семейства, обладает потрясающей расширяемостью, не требует никаких ограничений пространства и позволяет не сдерживать себя ни в чем. Огромная производительность для решения сложнейших задач и обработки гигантских наборов данных. Эта рабочая станция их даже не заметит.



HP WORKSTATION XW8400

- Процессор Intel® Xeon® серии от 5130 до 5320 (3 ГГц, 4 Мб кэш-памяти 2-го уровня)
- Память DDR-2 667 МГц до 32 Gb
- До 5 жёстких дисков SATA, максимум 2,5 Tb
- Шина FSB до 1333 МГц
- 16X DVD+/-RW, двухслойный, LightScribe
- Гарантия: 3 года

Пионер
ПЕРВЫЙ

ТЕЛ. (8652) 940-889
САЙТ www.pioneer1.ru

2007
Registered Partner

