

Pro

БИЗНЕС

№ 3 Ноябрь 2007

**Гарант
качественного
управления**

Правильное использование
чужих ресурсов

Частный инвестор

Рождение новой профессии

ПЕРСОНА

**ИРИНА
БЕРЛАЙ**

Крупнейшая компания на мировом рынке недвижимости

8500 офисов более чем
в 57 государствах мира

пр-т К. Маркса, 74
тел.: (8652) 35-19-18
(8652) 94-10-30

ул. Пушкина, 3
тел.: (8652) 24-51-73
(8652) 24-51-74

Каждый офис находится в независимом владении и управлении



Премьер

Недвижимость

- жилая
- коммерческая
- зарубежная

www.landrover.ru
www.auto-art.ru

С ВЫСОТЫ ПОЛОЖЕНИЯ

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

RANGE ROVER

Товар сертифицирован

А **Авто Арт**
Официальный дилер Land Rover

LAND ROVER
3 ГОДА
ГАРАНТИИ



GO BEYOND

Ставрополь, пр-т Кулакова, 16 А, тел.: (8652) 38-58-08

8-800-200-80-81 – горячая линия Land Rover. Звонок бесплатный.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия по Южному федеральному округу. Свидетельство ПИ № ФС 10-6668 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 Акопьян, Александр Быков,

Александр Золоторев, Елена Михина, Игорь Салкин,

Мария Зорина, Константин Ольшанский, Яна Ракутина,

Валерия Федоренко

Дизайн, верстка – Виктория Мальцева

Фото – Ксения Мельник, Максим Годкин,

Алексей Заморкин

Фото обложки и персоны – Сергей Гнездилов

Корректор – Нина Погожева, Анна Стеблянская

Рекламный отдел

Коммерческий директор – Виктория Арканникова

Коммерческий отдел – Владислав Воробьев,

Татьяна Иноземцева, Елизавета Дмитренко

Размещение рекламы – (8652) 47-48-00

Административный отдел

Елена Мазная, Елена Свиридова,

Светлана Шуленина, Александр Лобанов

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 Прокрай БИЗНЕС невозможна

без письменного разрешения редакции. При цитировании

ссылка на журнал Прокрай БИЗНЕС обязательна.

Мнение редакции может не совпадать с точкой зрения авторов.

Отпечатано в типографии «Полиграфсервис».

Номер подписан в печать 7.11.07 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

Экспонаты, без которых не прожить 10

На целую неделю Всероссийский выставочный центр превратился в главную аграрную выставку страны



Доктор Элдер: стоит играть на повышение 12

«Если бы я жил и торговал в России, то использовал бы бычьи настроения»



Блиц

Банкир о темах номера 14

Персона

Рискует все. Но каждый – по-своему 16

Как правильно оценить риски и обзавестись надежной защитой от неприятностей

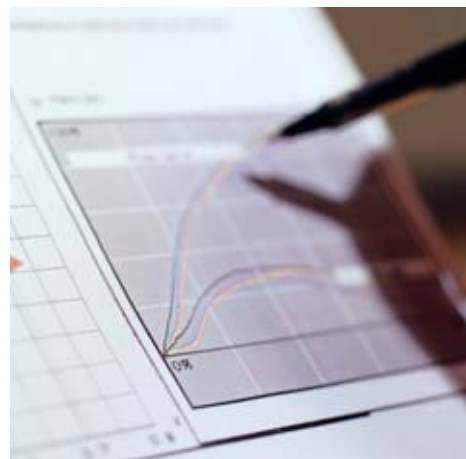
Сегмент рынка

«Золотая» таблетка 20

В лабиринте фармацевтического рынка

Профессия – частный инвестор 23

Сегодня это уже не просто термин



Инфляцию по осени считают? 24

Нынешняя осень по уровню роста цен стала самой неудачной с 2000 года



Банковское дело

Открой счет в... телефоне 28

Наступает эра мобильного банкинга

Рейтинги 29

Национальный проект
Что нам стоит дом построить... 30

Нарисуем – будем жить?



Государство и рынок
**In vino veritas...
но где же истина? 32**

Новая акцизная марка

Обзор
**Гарант качественного
управления 38**

Правильное использование чужих ресурсов



Суд идет
Две правды 44

Дело о «третьей оговорке»

Отдел кадров
**Direct или...
совсем наоборот? 46**

Хороший руководитель – это не только грамотный профессионал



Тест
**Самооценка
руководителем
стиля управления 48**

Наш эксклюзив
**Жили-были
три инвестора 50**
Ежемесячный проект об инвестициях

Делопроизводство
Управление делами 56

Для чего существуют документы?



Деловой этикет
**Менеджмент
в действии 58**

Тактика и техника ведения переговоров



Купеческий ряд
**В Город Креста
за золотым руном... 60**

Познавательное и поучительное путешествие в прошлое



Легенды Запада
**Миллионер
на... роликах 62**

Сергей Брин



Календарь 64

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
Ставропольскому 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 телекомпания
«АТВ – Ставрополь»



Золоторев Александр Николаевич

Родился 4 января 1979 года в селе Каменная Балка Благодарненского района. Среднюю школу и юридический лицей закончил в 1996 году, в том же году поступил в Ставропольский государственный аграрный университет на учетно-финансовый факультет. В 2001 году, окончив с отличием институт по специальности «Финансы и кредит», поступил в аспирантуру, одновременно начал работу специалистом в отделе аграрной политики и экономических отношений министерства сельского хозяйства Ставропольского края. С 2001 по 2003 год участвовал в работе комиссии по финансовому оздоровлению местных сельхозтоваропроизводителей, одновременно преподавал в СтГАУ на кафедре «Антикризисное управление». С 2003 по 2004 год перешел в ГКК «Ставропольвиноградпром» на должность главного экономиста. Стал основным разработчиком экономического обоснования краевого Закона «О государственной поддержке производства винограда и винодельческой продукции в Ставропольском крае». После защиты кандидатской диссертации в 2004 году приступил к работе в АБ «Газпромбанк» (ЗАО) филиал в городе Ставрополе. Занимался вопросами клиентского сервиса. С ноября 2006 года и по настоящее время является начальником отдела по работе с клиентами дополнительного офиса в городе Ставрополе ООО «Инвестиционная компания «Брокеркредитсервис». Частный инвестор. Руководитель информационно-образовательного проекта «Financial independent – финансовая независимость». Женат. Воспитывает сына.

БУМАГА ©



Товар сертифицирован

ЭЛИТНАЯ ОФИСНАЯ МЕБЕЛЬ

г. Ставрополь, ул. 3-я Промышленная, 26, тел. 652-202

> 10–12 октября в Санкт-Петербурге проходила VII Российская венчурная ярмарка.

Это уникальная возможность для компаний малой и средней капитализации привлечь внимание широкого круга инвесторов, завязать контакты и наладить деловые связи с возможными партнерами по бизнесу.

Параллельно проводился и Российский венчурный форум – место встречи профессиональных инвесторов – центральное ежегодное событие для участников рынка прямых и венчурных инвестиций, действующих как в России, так и за рубежом. Ежегодно он собирает до 700 делегатов со всего мира – руководителей крупнейших инвестиционных структур, венчурных фондов и фондов прямого инвестирования, банков, консалтинговых организаций, руководителей и владельцев компаний малой и средней капитализации, журналистов, политиков и других ключевых участников этого сегмента бизнеса.

По статистике в среднем из 250 заявок от кандидатов, присланных в оргкомитет, лишь треть получает положительное заключение экспертной комиссии, в состав которой входят ведущие менеджеры российских компаний, представители инвестиционных структур и венчурных фондов. Эксперты, руководствуясь критериями, которые обычно используют сотрудники венчурных и инвестиционных фондов, а также менеджеры компаний для оценки перспективности бизнес-проектов, определяют перспективность привлечения венчурных и прямых инвестиций в бизнес кандидата. В рамках ярмарки состоялось выездное расширенное заседание кафедры экономики инноваций экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова, активное участие в котором принимал представитель Ставропольского государственного университета доцент А. Ю. Петров. На заседании кафедры министр образования и науки РФ А. А. Фурсенко торжественно вручил экономическому факультету СГУ специально разработанные для преподавания в университетах Европы Европейской Ассоциацией прямого и венчурного инвестирования (EVCA), адаптированные Российской Ассоциацией прямого и венчурного инвестирования (РАВИ) материалы курса «Прямые инвестиции и венчурный капитал». Их используют с целью ускорения процесса обучения российских специалистов основам венчурного предпринимательства.



> Андеррайтинг, или Первичное размещение ценных бумаг

Даже самый крупный эмитент, как правило, не может самостоятельно решать весь комплекс вопросов, связанных с выпуском и обращением своих ценных бумаг. Поэтому принципиально важным является выбор организации, обслуживающей и гарантирующей эмитенту первичное размещение ценных бумаг. О своих возможностях в сфере андеррайтинга своим корпоративным клиентам рассказали специалисты Северо-Кавказского банка Сбербанка России на семинаре, проходившем 29 октября.

В последние годы все большее распространение находит выпуск облигаций как способ получения крупных сумм финансирования на длительные сроки. Это дает возможность эмитентам обращаясь ко всему рынку преодолеть те ограничения, которые связаны с индивидуальными кредитными сделками и предельными возможностями отдельно взятых коммерческих банков. По сравнению с банковскими кредитами и займами, а также вексельными программами выпуск облигаций обеспечивает эмитентам заметные преимущества: длительные сроки привлечения средств, более низкую стоимость заимствований, а также отсутствие необходимости ежемесячной выплаты процентов, независимость от кредиторов из-за аккумулирования денежных средств значительного числа инвесторов, а также ликвидность и прозрачность рынка облигаций.

Особо было отмечено, что реализация облигационных программ способствует также формированию у эмитентов безукоризненной кредитной истории и позитивного имиджа.

Северо-Кавказский банк предлагает полный перечень услуг по организации выпуска и обращения рублевых облигаций, который предусматривает участие банка на всех этапах существования облигационного займа, начиная с принятия решения и до его погашения. При этом специалисты банка проводят предварительные маркетинговые исследования рынка облигационных займов аналогичных предприятий; оказывают содействие в разработке структуры займа и определении оптимальных параметров выпуска облигаций; помогают компании-эмитенту в подготовке документов, необходимых для государственной регистрации выпуска, а также в прохождении самой процедуры регистрации; совместно с клиентом составляют информационный меморандум для рассылки его потенциальным приобретателям облигаций; берут на себя организацию и размещение (андеррайтинг) ценных бумаг через организаторов торговли, а также на внебиржевом рынке.

Кроме того, банк оказывает помощь в организации вторичного обращения облигаций, эмитированных клиентом, осуществляя функции маркет-мейкера, платежного агента, предоставляет услуги уполномоченного депозитария, финансирует эмитента при необходимости оферты.



ГЕ Золотая Элита

Сертифицировано

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

Экспонаты, без которых не прожить

Текст Елены Михиной



Уже девять лет подряд Москва становится по осени крестьянским городом. И не на один день: на целую неделю Всероссийский выставочный центр превращается в главную аграрную выставку страны, в площадку крупнейшего сельскохозяйственного форума. Воистину, в столице – «Золотая осень»...

Масштабы по-настоящему впечатляют: 76 тыс. кв. метров выставочной площади, более двух тысяч предприятий-участников из 73 регионов России и 28 зарубежных стран, насыщенная программа деловых мероприятий с 12 по 16 октября, в частности международный конгресс «Биоэнергетика 2007», конференция «Применение нанотехнологий и наноматериалов в АПК», различные форумы, мастер-классы и просто деловые встречи, словом, массивный «мозговой штурм», как возродить российское село и отечественный агропром.

Среди участников одна из самых представительных делегаций – ставропольская, во главе с губернатором Александром Черногоровым. В нее вошли и. о. первого заместителя председателя правительства края Юрий Белый, министр сельского хозяйства края Василий Лозовой, главы Арзгирского, Красногвардейского, Труновского и Степновского районов, а также некоторые руководители районных администраций, директора сельхозпредприятий, представители краевой перерабатывающей промышленности.

Край показывал себя сразу в трех павильонах ВВЦ: механизации, животноводства и экспозиции «Регионы России». Последняя посвящалась достижениям АПК, и здесь наших было сразу 57 организаций: ООО «Юг-Продукт» (г. Буденновск), ООО «АПК Ставрополье» (г. Ставрополь), ООО КПП «Ставропольский» (г. Ставрополь), ЗАО «Ипатовский пивзавод», ипа-



товский «Сыродел» и др. А в ассортименте – масложировая, хлебобулочная, макаронная, мясная, молочная, винодельческая, ликероводочная, пивобезалкогольная продукция, минеральная вода, фрукты и овощи. При этом семь ставропольских участников экспозиции стали победителями конкурса «За производство высококачественной продовольственной продукции» и были награждены медалями различного достоинства. Несмотря на дальнюю дорогу, благополучно добрались из родных кошар в столицу и «сорвали» двенадцать золотых медалей выставки наши племенные овцы: маньчжурский мерин, советский мерин, тек-

сель, овцы северокавказской, калмыцкой и герефордской породы. Экспертной комиссией и учеными ведущих институтов страны была дана высокая оценка селекционным достижениям племенных хозяйств Ставрополья. Ставропольские достижения в животноводстве заняли примерно треть спецпавильона и удостоились внимания председателя федерального правительства Виктора Зубкова, министра сельского хозяйства РФ Алексея Гордеева, столичного мэра Юрия Лужкова и других «высоких гостей», в которых у «Золотой осени» никогда не было недостатка. Открывая девятую «Золотую

осень», премьер-министр Виктор Зубков отметил, что подобные выставки дают возможность увидеть все многообразие современного рынка и понять перспективы развития агропромышленного комплекса в мировом масштабе. Сам недавно назначенный премьер – явление практически историческое, поскольку это первый в истории Российского государства потомственный аграрник во главе правительства. Судя по тому, с каким вниманием он рассматривал новый отечественный трактор «Четра», способный, кстати, выжать 315 лошадиных сил, как по существу расспрашивал хозяев племенного поголовья о селекции

и условиях содержания животных, как охотно и уверенно шел на контакт с аграриями, было понятно: о выражениях «падчерица экономики» и «черная дыра» в отношении сельского хозяйства теперь уж точно можно забыть. Из уже озвученных перспектив – удвоение ассигнований на нужды села к 2010 году и увеличение дохода работников сельхозпредприятий в 2,5 раза. Премьер несколько раз настойчиво заявил: «Если не начнем поддерживать сельское хозяйство, так и будем зависеть от импорта». В этой зависимости заключался ответ на самый актуальный вопрос середины октября: почему дорожают продукты в магазинах? Ведь стоило Евросоюзу отменить субсидии фермерам и тем самым спровоцировать ценовой скачок на их продукцию, как в России аукнулось еще большим взлетом цен. К ценовому вопросу пришлось обратиться и куратору приоритетного нацпроекта «Развитие АПК» Дмитрию Медведеву, выступавшему перед аграриями на торжественном вечере в Большом Кремлевском дворце. По мнению первого вице-премьера, защитить потребителя от неоправданного, спекулятивного роста цен должна борьба с перекупщиками, на которую уже брошены силы. А уж к министру сельского хозяйства Алексею Гордееву вопросов было несчетное множество. Он около часа общался с переполненным залом прессы и успел рассказать, например, о том, что Россия в перспективе может стать хорошей сырьевой базой Евросоюза в производстве биотоплива, тем более что 20 млн. гектаров российской пашни за годы реформ выбыли из севооборота и при необходимости их можно использовать для выращивания технических культур. Правда для рентабельного производства биоэтанола в самой России еще нужно править законы: сейчас его классифицируют как спирт и облагают большими акцизами, что в итоге не позволяет конкурировать с традиционными ГСМ. Пришло время, как считает Алексей Гордеев, для создания государственной корпорации или же просто крупной корпорации с участием государства, которая занималась бы экспортом зерна. А возрож-

дение отечественного свеклосеющего сектора, сахарной промышленности должно в перспективе вывести страну на соотношение между своим и импортным сахаром 70 на 30, а лучше – 80 на 20, обрадовал свекловодов главный аграрий страны. Прозвучала и мысль о том, что отраслевые ассоциации и союзы должны взять на себя роль Госплана, т. е. по сути дополнить государственные управленческие рычаги за счет возможностей саморегулируемых организаций.

На «ставропольский вопрос» о политике морального стимулирования сельских тружеников и наше напоминание, что край дал стране немало Героев соцтруда и пока ни одного Героя России в АПК, министр сельского хозяйства припомнил о существовании краевой награды Герой труда Ставрополя, которая даже выглядит очень красиво, и заодно подтвердил: государство будет награждать высшей наградой не только за ратные подвиги, но и за выдающиеся успехи на мирной трудовой ниве. Пожалуй, это сигнал, что к оренбургскому комбайнеру, вологодской доярке и читинскому чабану, ставшими первыми «трудовыми» Героями России, могут в скором времени присоединиться и ставропольские труженики.

Надежда на новые награды

Уже в новом столетии ставропольские хлеборобы пять раз преодолели советский максимум намолота зерна, а в этом году вообще установили исторический рекорд в 7 млн. 13 тыс. тонн. На торжественном вечере, посвященном Дню работника сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, дважды с главной сцены страны назвали наш край в числе передовиков. Министр сельского хозяйства Алексей Гордеев отметил также успехи Кубани, где в этом году собрали 8,4 млн. тонн зерна, Татарстана и Алтайского края (по 5 млн. тонн), Башкортостана (4,5 млн. тонн). Большой вклад в российский каравай внесли и хлеборобы Саратовской, Омской, Новосибирской областей. В Кемеровской области урожай этого года стал самым высоким за последние двадцать лет. А регионы Сибири

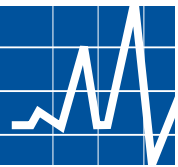


дали дополнительно на 5 млн. тонн хлеба больше, чем в 2006 году. Ожидается, что по итогам 2007 года в сельскохозяйственных организациях Ставрополя произойдет рост доходов на 25–30%, прибыль составит 4,6–5 млрд. рублей против 3,5 млрд. рублей в 2006 году, т. е. возрастет в 1,3–1,4 раза. Средний уровень рентабельности по краю от всей сельскохозяйственной деятельности увеличится на 4% к прошлогоднему уровню, при этом количество прибыльных хозяйств достигнет 86%. Все это не проходит незамеченным. В преддверии профессионального праздника председатель племякохоза «Россия» Новоалександровского района Сергей Пьянов был награжден орденом Почета, а начальник производственного участка СПК «Владимировский» Туркменского района Василий Шейко – медалью «За труды по

сельскому хозяйству». В этом году ставропольчане удостоились 11 государственных наград за заслуги в области сельского хозяйства. Ставропольскую экспозицию на ВВЦ активно посещали. Край хвалили. А министр сельского хозяйства Алексей Гордеев передал через региональные СМИ сельским труженикам ставропольской земли свои слова приветствия: «Хотел бы поздравить всех хлеборобов Ставрополя с нашим профессиональным праздником, поклониться им низко и сказать большое-большое спасибо. В этом году ставропольчане сработали хорошо. Семимиллионный каравай хлеба – это очень большой объем и очень хорошего качества. Пожелать – так держать! Пожелать, чтобы закупочные цены оставались хорошими, чтобы было настроение – в общем, всего-всего самого доброго и человеческого. Спасибо вам!» Золотые слова.

Доктор Элдер: стоит играть на повышение

Текст Валерии Федоренко



В середине октября Александр Элдер провел семинар в Ставрополе по приглашению компании «АТОН», и мы не упустили шанс поговорить с ним. Великий гуру биржевой игры оказался обаятельным, ироничным и очень простым в общении. Он не только теоретик, но и блестящий практик, не только успешный трейдер, но и любопытная личность.

– В чем для вас разница между фондовым рынком и фореком, который очень популярен в России?

– Между акциями и операциями на рынке форекс разница огромна и принципиальна. Ваша сделка на фондовом рынке абсолютно реальна, в то время как форексные дома выдают «филькину грамоту» о сделке, которая на самом деле никуда не идет, поэтому мы с друзьями-трейдерами называем форексные компании bucket-shop, ведерный магазин. Брокеру на фондовом рынке по большому счету все равно – выигрываете вы или проигрываете, он имеет законный процент с каждой сделки и даже заинтересован, чтобы вы выигрывали и продолжали пользоваться его услугами. В форексе брокер – ваш враг, потому что, когда вы выигрываете, то отнимаете деньги не у постороннего трейдера, а у него. Форекс – это игорный дом. Мне стыдно, что так долго я не понимал этой очевидной вещи, но когда глаза открылись, я принял решение – никогда больше не выступать по приглашению форексных домов. Я не хочу участвовать в обмане людей.

– 90% трейдеров – мужчины. Играет ли роль женская интуиция?

– Да. Нет (смеется). Именно в таком порядке. Право на интуицию трейдер зарабатывает не раньше, чем через год успешной игры. Действительно, большинство игроков – мужчины, но у меня впечатление, что процент успешных трейдеров выше среди женщин.

– Трейдеры разных стран отли-

чаются менталитетом, есть какие-то национальные особенности?

– Мне кажется, что разница минимальна. Когда дело доходит до эмоций – все похоже. Если прищипнуть дверью пальцы, все кричат одинаково.

– Универсальны ли ваши советы?

– Да, потому что универсальны рынки.

– Расскажите о деятельности своей компании.

– У меня есть крошечная образовательная компания в Нью-Йорке, где работают два с половиной человека. Мы регулярно проводим «лагерь биржевиков» – 25 человек выезжают на неделю на курорт, где мы очень активно работаем, общаемся и отдыхаем. Но «лагерь» не заканчивается возвращением на «большую землю», раз в месяц участники собираются у меня дома, где мы полтора часа анализируем графики интересных акций, а потом идем в ресторан.

– Какие ошибки чаще всего совершают новички?

– Рынок представляет собой хаос средними зонами порядка. Обычно первые сделки слишком большие. Когда я заключаю сделку, мой счет представляет собой подводную лодку с несколькими отсеками. Лодка даже с несколькими затопленными отсеками не утонет.

– Кому нельзя заниматься трейдингом?

– Хороший вопрос. Обычно спрашивают о показаниях, а не о противопоказаниях. Рынки плохо действуют на людей, у которых

проблемы с веществами – алкоголем, наркотиками, едой. Биржа очень затягивает азартом, и если человек не умеет останавливаться и ограничивать себя, лучше ему на этот рынок не выходить.

– Повлиял ли выбор первой профессии на вас как на трейдера?

– Психиатрия и трейдинг занимаются одним – поиском правды.

– Что привело вас на фондовый рынок?



– То же, что и всех, – хотел зарабатывать деньги, не работая. Долго наступал на грабли. Свой первый счет «сливают» все. Не верьте, когда кто-то говорит, что у него получилось стартовать сразу. По этому надо начинать с малого, чтобы не потерять сразу все деньги, остановиться, почитать книги, проанализировать свои ошибки и только потом вернуться к игре.

– Метод какого известного трейдера вам близок?

– Не могу сказать. У всех нахватался разного. Из этого разного создал свою систему. Так у всех.

– Как отдыхаете?

– Переключаюсь на другой род деятельности – пишу книги, например.

– Охотой не увлекаетесь?

– Нет, я вегетарианец. А вот на рыбалку с друзьями езжу. Сам не ловлю, устраиваюсь на стуле с книгой и при необходимости помогаю. На подхвате.

– Какую литературу посоветуете?

– Конечно, мировой бестселлер Александра Элдера «Как играть и выигрывать на бирже»! Стоит почитать Марка Дагласа и Джона Мерфи.

– Тяжело было писать первую книгу?

– Для всего есть определенная техника. Первая книга заняла 4 года моей жизни в ущерб всему. Сейчас есть понимание того, как она должна складываться. Но все равно: закончить книгу – как из пруда выскочить!

– Каков психологический портрет успешного трейдера?

– Трейдер должен быть цепким и

дисциплинированным. И образование не играет никакой роли.

– Ваши человеческие ценности?

– Ценнее всего свобода, поэтому я и бежал с советского парохода в Америку много лет назад. В жизни трейдера меня тоже привлекает именно свобода. Свобода жить, свобода работать, хотя она и требует высокого уровня дисциплины и много времени. Рынок беспощаден и всегда находит слабое место, так не надо самому давать ему оружие в руки. Несколько лет назад я отдыхал на Карибах и по утрам, сидя в холле гостиницы, анализировал графики. Это привычка, это образ жизни, это приносит удовольствие, в конце концов. В один из дней в гостинице появились новые отдыхающие, и кто-то, заглянув мне через плечо, воскликнул: «Вот бедолага, и на отдыхе работаешь!» Что я мог ему ответить? «Я безработный!»

– Ваши дети играют на фондовом рынке?

– Да. Я дал им немного денег. И теперь сам же и управляю ими.

– Что для вас предпочтительнее: фундаментальный или технический анализ?

– Я начинал как технический аналитик и к фундаментальному анализу относился скептически. Но потом вырос. Фундаментальный анализ сложнее. Я часто пользуюсь чужим анализом и комбинирую его со своей программой технического анализа. Вопрос ни в коем случае не стоит как «или–или». Должно быть разумное сочетание достоинств разных подходов.

– Вы азартный человек? Играете в казино?

– Я только из Макао. Остановился там в единственном отеле, где не было казино. Интерес к нему нулевой. Хорошие трейдеры – часто игроки. Выиграть в рулетку шансов нет, но есть игры, где нужна стратегия – «Блэк Джек», покер. А игр, построенных на удаче, лучше избегать.

Индикаторы доктора Элдера

Александр Элдер считает, что пользоваться более чем пятью индикаторами неразумно. Забитый индикаторами график говорит о том, что вы новичок и никак не сформируете оптимальную торговую систему. Сам Элдер использует всего четыре индикатора: гистограмму MACD, индекс силы, две скользящие средние и «конверт», представляющий собой ценовой канал, который наглядно

отображает периоды «мании» и «депрессии» на рынке. Цифры, определяющие период средних или других индикаторов, не столь важны. Каждый настраивает индикаторы под себя, можно даже оставить стандартные значения. Главное, консервативно следовать сигналам системы, а не вдохновению.

Элдер о фондовом рынке в России

Технический анализ акций большинства крупных компаний говорит о продолжении экономического бума в России. Александр Элдер советует дожидаться скорой коррекции и сыграть на повышение. «Если бы я жил и торговал в России, то использовал бы бычьи построения, которые царят на рынке с 1998 года».



Банкир о темах номера

Каждый месяц, готовя редакционный материал, мы задавали себе вопрос, а что об этом думают наши читатели. Так появилась идея блиц-опроса. На вопросы редакции, касающиеся пяти основных тем номера, нам ответил Константин Хаустов, Председатель Правления Ставропольпромстройбанк – ОАО.



Об аутсорсинге

«Это достаточно перспективное направление бизнеса. Я считаю, что передача части функций по обслуживанию деятельности банка другой организации выгодна крупным банкам, имеющим филиальную сеть по всей России. Потому что в этом случае подрядчик управляет непрофильными активами, которые не приносят прибыли, но жизненно необходимы для нормальной работы любой компании. Пользование этой услугой должно оправдывать расходы».

О жилье

«Необходимость в приобретении недвижимости существовала всегда и по сей день продолжает быть актуальной. Ставропольпромстройбанк – ОАО участвует в общей федеральной программе: мы предлагаем ипотеку жителям Ставропольского края».

О мобильном банкинге

«Наш банк давно внедрил услугу по предоставлению информации клиенту о состоянии его счета. Первоначально этот продукт предлагался только юридическим лицам. Но сейчас он большим спросом пользуется и у частных лиц. И это не случайно, тарифы по услуге «SMS-Банк» минимальные, а большинство операций предоставляются и вовсе бесплатно».

Об инвестициях

«На сегодняшний день для приумножения денежных средств существуют различные финансовые инструменты. Банковский депозит является одним из самых надежных, но низкодоходных. Самостоятельная работа на рынке ценных бумаг может приносить прибыль, однако она зависит не только от состояния фондового рынка, но и от профессионализма и дисциплинированности инвестора. Наш банк предлагает новый инструмент – Общий фонд банковского управления (ОФБУ). Это форма коллективных инвестиций, предназначенная для клиентов, желающих инвестировать средства в ценные бумаги и финансовые инструменты, но не имеющих необходимого времени и навыков, чтобы сделать это самостоятельно».

О руководстве

«Я твердо убежден, что между коллективом и руководителем должны быть уважительные и доверительные отношения. Причем на первый план выступают деловые качества: личные отношения не могут мешать деловым в пределах офиса. Руководитель должен уметь координировать и направлять деятельность коллектива, предоставлять самостоятельность наиболее способным подчиненным».



СТАВРОПОЛЬПРОМСТРОЙБАНК

Банк, проверенный временем!



ПРОСТО
КРЕДИТЫ НА
НЕОТЛОЖНЫЕ НУЖДЫ
АВТОКРЕДИТОВАНИЕ



ВЫГОДНО
ВКЛАДЫ В РУБЛЯХ
И ВАЛЮТЕ



НАДЕЖНО
МЕЖДУНАРОДНЫЕ
ПЛАСТИКОВЫЕ КАРТЫ



БЫСТРО
ВАЛЮТНЫЕ И РУБЛЕВЫЕ
ПЕРЕВОДЫ В ЛЮБУЮ
ТОЧКУ МИРА

г. Ставрополь, ул. Краснофлотская, 88а, тел. (8652) 32-77-30

д/о Северо-Запад
пр-т Юности, 20
(8652) 38-75-38

д/о Юго-Запад
ул. Тухачевского, 7/1
(8652) 72-20-63

Рискует все. Но каждый – по-своему...



Не существует бизнеса, который не был бы сопряжен с риском. Да и повседневная жизнь наша – отнюдь не сплошной позитив. Но при всем при этом и риски можно правильно оценить, и надежной защитой от неприятностей обзавестись. Как? На этот и другие вопросы отвечает директор Ставропольского филиала Группы «АльфаСтрахование» Ирина Николаевна БЕРЛАЙ.

– Страховой бизнес, как и любой другой, сопряжен с рисками. Как обеспечить его надежность?

– Факторов, которые обеспечивают надежность работы нашей компании много: от высокого авторитета Группы «АльфаСтрахование» в деловых кругах и доверия к ней клиентов до профессиональных навыков и умений персонала, желания сотрудников работать в команде единомышленников. Есть также и свои «технологии» уменьшения рисков. В частности, надежность страховых операций Группы «АльфаСтрахование» подкреплена перестраховочными программами в крупнейших компаниях мира –

Munich Re, Lloyd's of London, Swiss Re, SCOR, Hannover Re. Это предмет нашей особой гордости.

– В прошлом вы врач, а сегодня – менеджер в страховом бизнесе. Не слишком ли рискованный поворот в судьбе?

– Получив второе, юридическое образование, я пришла в филиал Группы «АльфаСтрахование» врачом-экспертом. И хотя добровольное медицинское страхование – достаточно сложный участок работы, поиск путей оказания на возмездной основе качественных медицинских услуг представлялся мне и важным, и увлекательным делом. И сегодня таковым

представляется! Очень хочется, в частности, реализовать давнюю идею о трансферте, который бы позволил клиентам, застрахованным в филиалах других регионов, получать качественные медицинские услуги, к примеру, у нас на Кавказских Минеральных Водах. Тем более, что программы медицинского страхования, предоставляющие все виды медицинской помощи, были и остаются одним из приоритетов деятельности Группы «АльфаСтрахование». И не случайно в компании успешно функционирует не только система управления взаимоотношениями с клиентами (CRM-система) Sales Logix, но

и специализированные системы учета данных по добровольному медицинскому страхованию (AVIS) и страхованию жизни (Life-Office). К тому же повседневная работа страховщика и работа врача по сути своей схожи.

– И прежде всего схожесть в том, что их работа нужна людям?

– Не просто нужна, без помощи страховщика, как и без медицинской помощи, часто невозможно обойтись. И в этом смысле принципиально важно, что услуги Группы «АльфаСтрахование» доступны, максимально приближены к клиентам. С 2002 года сеть компании увеличилась почти в три раза, и к концу 2006 года страховую деятельность на территории России осуществляли порядка 300 региональных представительств. Причем в одном лишь нашем филиале имеется 7 отделений, дополнительных офисов и офисов агентских продаж на территории Ставрополя, Карачаево-Черкесии, Кабардино-Балкарии, Калмыкии, Ингушетии. Мы позиционируем себя как сервисная компания, приспособляющая свои страховые продукты к нуждам клиентов. На лицо тот же индивидуальный подход к клиенту, который отличает подход квалифицированного врача к больному. Да что там говорить, аналогия и в характере общения с клиентом просматривается. Умение слушать человека, например. Разве можно без этого обойтись и страховщику, и доктору?! Или возьмите такое понятие, как польза. Формируя коллектив, я как менеджер исхожу при оценке профессио-





нализма сотрудника страховой компании из того, что профессионализм заключается, на мой взгляд, прежде всего в умении объяснить клиенту, какую пользу принесет заключение договора. Затратно или не затратно, дорого или дешево – все это вторично. Будет ли реальная польза – вот главное. Здесь важен уже доказавший на практике свою эффективность подход, как в детской игре Lego. Набор исходных страховых продуктов у всех компаний одинаков.

тивных клиентов и тысячи физических лиц, в том числе и среднего достатка, т. е. наши услуги и по цене доступны. Причем это и мое жизненное кредо: я не против ведра красной икры для олигарха, но я за то, чтобы и не имеющая миллионов на банковском счете мать могла купить на бутерброд ребенку икры красной, а не баклажанной. И не случайно именно в нашей компании появилась недавно инновационная услуга «АльфаКАСКО 50х50».

➤ Я не против ведра красной икры для олигарха, но я за то, чтобы и не имеющая миллионов на банковском счете мать могла купить на бутерброд ребенку икры красной, а не баклажанной.

Но кто-то собирает из пластмассовых кубиков типовую, стандартную конструкцию, а мы предлагаем клиенту ради его же пользы учитывающую реальные риски «эксклюзивную композицию» продуктов. Пусть иногда и более дорогую.

– Но ведь доступность во многом определяется и ценой продукта! – Группа «АльфаСтрахование» никогда не позиционировала себя как компания, предлагающая услуги только очень богатым людям. У нашего филиала сотни корпора-

С одной стороны, вы вносите всего 50% стоимости полиса и оплачиваете оставшиеся 50% лишь в том случае, если с вашим автомобилем что-то случится. С другой – за половину стоимости в случае полной утраты автомобиля, например, в случае его угона, вы имеете и полное страховое покрытие ущерба. – Однако те же угоны не так уж и редки. Опять риск? – Риск понятие многомерное. Возможность, вероятность, закономерность или случайность... Психика человека устроена так, что он

подчас опасается даже того, что никогда не случится. Например, падения Луны на Землю. Но мы-то просто обязаны реально просчитать и оценивать риски. И речь идет не только об упомянутой выше услуге «АльфаКАСКО 50х50», которая предлагается автовладельцам не моложе 28 лет, имеющим водительский стаж не менее пяти лет. Практически постоянно мы выступаем в роли риск-менеджеров, оценивая реальную ситуацию на том или ином предприятии и предлагая нашим клиентам, причем бесплатно, рекомендации. Вот у вас такой-то объем рисков, для вас оптимален такой-то набор услуг... Это требует немало сил и времени, но и эффект дает ощутимый. Группа «АльфаСтрахование» сегодня одна из ведущих, динамично развивающихся компаний на страховом рынке России. Сборы компании за 2006 год увеличились почти на 26% и составили более 9 млрд. рублей, а количество заключенных договоров увеличилось почти на 23%. И не случайно рейтинговое агентство «Эксперт РА» ежегодно подтверждает рейтинг надежности компании на уровне А++ . А за этим показателем – постоянно растущее доверие к нам клиентов.

– А если отказ в выплатах?

Не снижает это уровень доверия?

– Помню, после тяжелого по последствиям дорожно-транспортного происшествия наш клиент ни о чем другом не думал: только бы получить деньги и отдать их потерпевшим. Но он не был виновен в ДТП, и мы помогли ему, отказав в выплатах, это доказать, а в итоге он по суду получил более крупную сумму. Какое же тут снижение доверия?! Хотя, конечно, это нетипичная ситуация. А вот укрепляющие доверие гарантированные выплаты при наступлении страхового случая – типичная. Тем более, что мы обеспечиваем первоклассный сервис, когда и страховой полис можно оперативно оформить, и выплаты точно в срок получить. К тому же, если клиента что-то не устраивает, мы всегда готовы идти навстречу. Интересы клиента – главное! Рекомендую, например, комплексное страхование, которое обходится предприятию дешевле, мы именно интересы клиента ставим на первое место. Более того, если он пожелает, можем пойти и на сострахование – на привлечение еще одной страховой компании. Причем я бы подчеркнула: мелочей здесь нет. Простая, скажем, вещь – пломбирование застрахованных у нас грузов. Но пользу приносит не только владельцу груза – и водителя от произвола на дорогах страхует. Мы, кстати, водителям внутренних и международных рейсов выдаем небольшие книжечки с рекомендациями, как себя вести в случае непредвиденной ситуации.

– Что-то вроде рецепта, который врач выдает пациенту?

– Можно, конечно, и так сказать. Хотя по рецепту выдают лекарство, необходимое человеку, когда он заболел. Мы же избавляем клиентов от тревоги по поводу возможных «заболеваний». Здесь, точнее сказать, профилактика, а лечение – это страховые выплаты. Но дело не в сравнениях и аналогиях.

В жизни рискуют все, но каждый по-своему, исходя из своей оценки риска. А вообще, я благодарна судьбе: придя на работу в «АльфаСтрахование», я обрела себя, компания сформировала меня как профессионала. Возможно, и рисковала, меняя профессию, но не проиграла.



Еврофинанс Моснарбанк

РЕАЛИЗУЙТЕ ВАШИ МЕЧТЫ С ИПОТЕЧНЫМИ КРЕДИТАМИ



**КРЕДИТ
НА ПОКУПКУ КВАРТИРЫ, ДОМА
на вторичном рынке**

**КРЕДИТ
НА ЛЮБЫЕ ЦЕЛИ
под залог недвижимости**



КАК УЗНАТЬ ОБ ЭТОМ БОЛЬШЕ?

Свяжитесь с Вашим личным консультантом в отделении
ЕВРОФИНАНС МОСНАРБАНКА

Филиал АКБ ЕВРОФИНАНС МОСНАРБАНК, Ставрополь: (8652) 35-32-74, 35-56-60

Доп. офис в г. Невинномысске: (86554) 7-42-82, 7-20-20

Доп. офис в г. Пятигорске: (87933) 3-97-77, 3-87-28

Позвоните в отдел клиентской поддержки по телефону 8-800-200-8-600

Направьте свой вопрос по адресу ipoteka@evrofinance.ru

Зайдите на наш сайт в Интернете www.evrofinance.ru

«Золотая» таблетка

Текст Константина Ольшанского



Обычная ситуация: доктор прописал глазные капли, порекомендовав приобрести их в аптеке при поликлинике. Цена, по словам врача, не меньше 70 рублей. Но достаточно обзвонить пару десятков ставропольских аптек, чтобы узнать: стоимость в общем-то простейшего лекарства колеблется от 56 до 79 рублей. Откуда такие скачки цен?

> Извольте доплатить

Переход к рынку в сфере лекарственного обеспечения в начале 1990-х во многом носил хаотичный характер: на Ставрополье в короткое время возникла обширная сеть коммерческих посреднических звеньев и аптечных учреждений. Как результат сегодня мы имеем темпы роста рынка лекарств, которые, наверное, не снились ни одной западной стране. По итогам прошлого года объем этого рынка в крае (в стоимостном выражении) превысил 230 млн. долларов, что примерно на треть больше, чем в позапрошлом году. Две трети на рынке занимают безрецептурные лекарственные формы, треть – рецептурные (в том числе по программе дополнительного лекарственного обеспечения или ДЛО).

Причина, конечно, не в том, что ставропольцы стали чаще болеть или серьезнее озаботились своим здоровьем. Во многом росту рынка способствовало удорожание средней «упаковки» лекарств и расширение рынка «бесплатных» препаратов, получаемых льготниками по программе ДЛО (она появилась в ходе реформы по натурализации льгот в 2005 году). В этом же ряду увеличение доли импорта, интенсивное развитие в стране всех видов ритейла (в том числе аптечной розницы) и стремительный рост потребительских доходов.

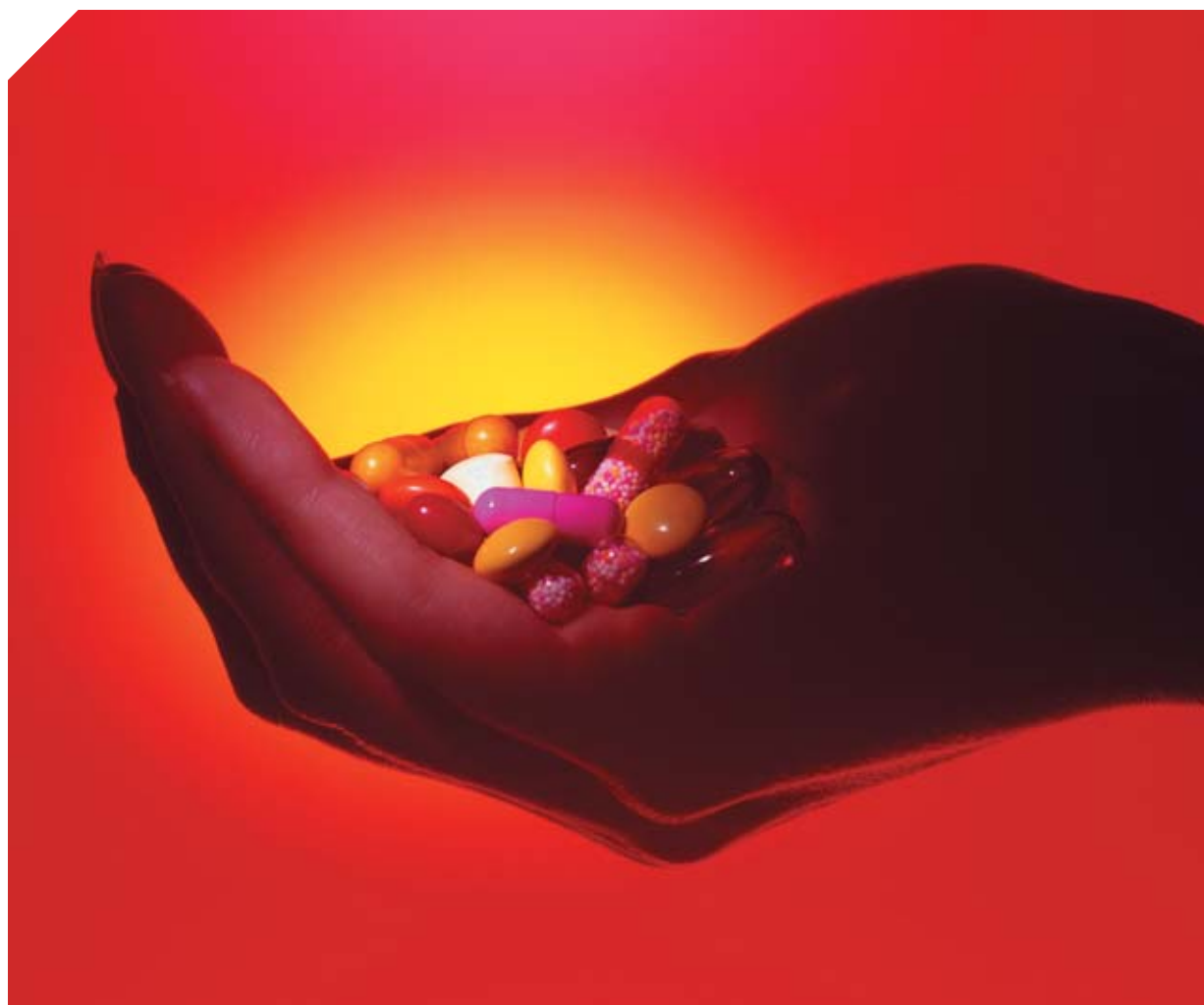
Но при всем том до среднего западного уровня потребления лекарств мы не дотягиваем: если среднестатистический американец тратит в год на лекар-

ства и медтехнику 300 долларов, то рядовой ставрополец – лишь около тысячи рублей (но даже эта цифра примерно в полтора раза выше среднероссийской). Более того, избавившись от дефицита лекарственных средств, мы столкнулись с ценовой недоступностью лекарств. Как говорилось недавно на коллегии краевого Минздрава, сейчас в аптеках Ставрополя пациентам предлагают порядка семи тысяч наименований препаратов, однако из-за дороговизны самые эффективные из них недоступны большин-

ству населения. Плюс пугающий разброс цен.

В чем причина этого разброса цен на один и тот же препарат? Разница закладывается уже в отпускной цене производителя. С одной стороны, ограничение оптовой и розничной торговых надбавок основывается именно на ней, с другой – отпускная цена препарата у двух выпускающих фирм может различаться и в два раза в зависимости от технологии производства, упаковки, дозировки и так далее, вплоть до «раскрученности» заводского бренда. Кроме

того, компания «А» может вырабатывать препарат небольшими объемами, но по завышенной (в пределах собственной конкурентоспособности) цене, а компания «Б» – выбрасывать на рынок гигантские партии, но зато намного дешевле. Многие регионы успешно пользуются правом ограничивать торговые наценки. Но насколько это эффективно, если федеральное законодательство разрешает компаниям-производителям довольно-таки свободно варьировать отпускной стоимостью медикаментов?!



Скелет в шкафу

В современной России производители лекарств, оптовики и розничная торговая сеть представляют собой три совершенно разные «епархии». В то время как в цивилизованных странах они крепко спаяны в единую структуру, которая саморегулируется в установленных государством нормативных рамках. Справедливости ради стоит сказать, что недавно правительство РФ озабочилось этой проблемой – в конце августа была обнародована концепция создания госкорпорации «Фармацевтический логистический комплекс», которая объединит производителей и дистрибьюторов лекарств для льготников, а в перспективе и для госпитальных нужд, однако...

Позволить себе иметь монобрендового официального дистрибьютора могут только крупные частные корпорации. Но, как правило, их оптовые цены на 15–20% выше средневзвешенных рыночных. Подобные компании, по подсчетам Минздрава края, суммарно занимают половину ставропольского фармацевтического рынка. Другая половина приходится на продукцию производителей среднего и низшего уровней, которым и не снились ни официальные дилеры, ни договоры с государственными аптекоуправлениями. Но и тут выигрыша в цене не получается. Дело в том, что им проще продать товар фирме-перекупщику по цене, продиктованной последней. Сейчас в России подобных фирм более 7000. И при огромном их количестве они настолько разрозненны, что аптекам крайне сложно наладить прямой постоянный контакт.

В Советском Союзе все было просто. Себестоимость препаратов превышала отпускную цену в аптеках в 7–8 раз, а восполнение расходной части производителей брало на себя государство. Сейчас общая сумма торговых надбавок к стоимости лекарств в экономически развитых странах Запады не превышает 30–40%, а на некоторых региональных рынках нашей страны она может доходить до 100 и более процен-

тов – и это при том, что государство формально устанавливает лимит ценовой «накрутки». Ныне на Ставрополье действует 140 аптечных складов, и из них только три принадлежат государству. «Частники» владеют в основном мелкими складами низшего звена или фирмами-перекупщиками. Как сообщалось на коллегии Минздрава, далеко не все из них устойчивы, имеют хорошие условия для хранения медикаментов, блюдают закон. Но лекарственный бизнес в России сверхвыгоден! Например, в Мо-

сковском регионе, по данным СМИ, он имеет рентабельность 800%, две трети из которых – теневые средства. (Даже приблизительных данных по Ставрополью, увы, нет.) Набор медикаментов мелких аптечных складов зачастую сильно ограничен и постоянно меняется, поэтому аптеки вынуждены пополнять обычный ассортимент лекарств сразу с нескольких складов. Это как раз и приводит к тому, что единую, стабильную ценовую политику выработать просто невозможно, отсюда и скачки цен.

Ценовой лабиринт

Проследим длинный путь, который проходит упаковка таблеток от завода-изготовителя до покупателя. После крупнейшей фирмы-скупщика (так называемого вендора) следует цепь из нескольких постепенно уменьшающихся звеньев. Так что препарат может путешествовать по этому лабиринту на пути в Ставрополь и месяц, и два. И только затем пилюли попадают в розничную сеть.

В соседних регионах ЮФО (Ростовской и Волгоградской



областях, Краснодарском крае) наметилась тенденция к консолидации отрасли за счет проникновения сюда межрегиональных сетевых компаний. За счет покупки небольших местных игроков эти сети показывают весьма впечатляющие темпы роста. Увеличение продаж происходит не только из-за открытия новых точек – очередным важным фактором является внедрение эффективных маркетинговых технологий. Формат с открытым доступом позволяет значительно увеличить номенклатуру предлагаемой продукции, а также улучшить имидж сети. Что касается ценовой политики, то уровень цен сетевых аптек не превышает цен в отдельных аптеках.

На Ставрополье тенденция сетевой консолидации рынка пока запаздывает по сравнению с соседями. Из известных аптечных брендов в крае присутствуют пока лишь «Доктор Столетов» и «Натур продукт». Так, в конце сентября стало известно о покупке 16 аптек «Флора» и дистрибьюторского центра в Минеральных Водах (сумма сделки, по оценкам экспертов, составляет 2 млн. долларов) компанией «Эркафарм» (бренд «Доктор Столетов»). После совершения сделки в Ставропольском крае «Доктор Столетов» займет около 10–12% рынка, а уже в будущем году планирует довести ее до 20–25%.

Из-за высокой фрагментарности перед рынком аптечной розницы на Ставрополье остро стоит проблема отсутствия сколько-нибудь внятной ценовой политики у большинства торговых предприятий. Сейчас в крае существует более полутора тысяч аптечных структур, из них лишь каждое четвертое – государственное и муниципальное. При этом всю реальную нагрузку взял на себя госсектор: госаптеки поддерживают неснижаемый резерв лекарств, отпускают сильнодействующие и наркотические препараты, обеспечивают снабжение лечебных учреждений края медикаментами в кредит, реализуют лекарства по льготным ценам (а ведь в крае четверть населения – льготники). И не случайно в крае наметилась новая тенденция:

слияние муниципальных аптек в аптечные предприятия – по такому пути пошли в Ессентуках, Ставрополе, Кисловодске, Пятигорске. В итоге снизилась отпускная цена лекарств (поскольку большая фирма может работать с поставщиками без перекупщиков), но в то же время выросла прибыль за счет уменьшения операционных издержек и расширения ассортимента.

Как отмечали на коллегии Минздрава края, многие частные аптечные ларьки и киоски не имеют необходимого оборудования и надлежащих условий для хранения лекарств, в некоторых из них работают непрофессионалы. При этом в них элементарно отсутствует компьютер, а ведь именно по электронной почте министерство регулярно рассылает в аптеки городов и районов информацию о выявленных фальсификатах. Так что засилье на рынке неорганизованных «частников» – это вопрос уже национальной безопасности. И схожая ситуация – во многих регионах страны. Что дало повод депутатам Госдумы РФ на недавних парламентских слушаниях, посвященных анализу фармбизнеса в России, заявить: «Нынешнее положение на российском лекарственном рынке представляет сильнейшую угрозу национальной безопасности государства».

Рецепт спасения

Универсального инструмента для быстрого и радикального исправления положения дел, увы, нет. Россия до сих пор не имеет реальных законодательных механизмов государственного регулирования ценообразования на розничном и оптовом фармацевтическом рынках. Постановления правительства, направленные на ограничение торговых наценок, были приняты еще в 1993–1994 годах. В частности, региональным властям были предоставлены полномочия по ограничению торговых наценок, но число посредников за эти годы практически не сократилось, и многие из них свободно позволяют себе играть на оптовых надбавках. В 1990-е годы практически полностью была потеряна вертикаль



управления, контроля и координации деятельности аптечных организаций. По сути не работает законодательство в отношении пресечения распространения фармацевтических фальсификатов. Достаточно сказать, что в законодательстве вообще не закреплено понятие «фальсифицированное лекарственное средство».

Катастрофически низко финансирование научно-исследовательских разработок медицинской промышленности в крае. Собственно, у нас в крае и производителей лекарств не осталось – это только «Аллерген» (специализируется на дженериковых

препаратах и вакцинах), «Эском» (выпускает инфузионные растворы) и Пятигорская фармацевтическая фабрика. Государство не поддерживает аптечные учреждения, которые сами занимаются приготовлением лекарственных форм. Сократился кадровый потенциал аптек: за последние годы в аптечной системе края число дипломированных провизоров и фармацевтов уменьшилось в десятки раз. И еще тысяча и одно «но», «увы» и «ах».

А плоды пожинают потребители, которые, придя в аптеку, поражаются разноцветью лощеных коробочек и заоблачным ценам, значащимся на них.



Профессия – частный инвестор

Текст Александра Золоторева



Частный инвестор – это сегодня уже не просто термин, констатирующий факт участия человека в процессе инвестирования. Звучит пока несколько необычно, но это уже название даже не рода занятий – профессии. Врач, учитель, космонавт, частный инвестор...

Культура инвестирования

Постепенное формирование класса новых российских частных инвесторов началось после кризиса 1998 года, когда многие напрямую или косвенно оказались жертвами неудачно запущенной финансовой машины. Именно тогда была осознана необходимость развития культуры инвестирования. В широком смысле этого слова, ибо помимо узкого сегмента розничного интернет-трейдинга, который представлен самыми «продвинутыми» частными инвесторами, существует возможность вложения в паевые фонды, осуществление инвестиций при помощи услуг индивидуального доверительного правления, или инвестиции в виде срочных вкладов в банке, или даже в форме накопительного страхования. Причем важно помнить: наблюдаемая стабилизация экономики не уменьшает шансов пасть жертвами новых финансовых кризисов. И это заставляет многих подходить к процессу приобретения знаний в области частных инвестиций профессионально. Потому как все, связанное с сличной безопасностью (а финансовая безопасность как раз таки и является одним из важнейших ее элементов), должно быть освоено по максимуму. Таким образом, мы имеем дело с уникальным явлением – рождением новой профессии.

Портрет на фоне инвестиций

Как свидетельствуют опросы, краткий социальный портрет современного частного инвестора выглядит следующим образом: мужчина в возрасте 24–30 лет, имеющий первое высшее образование, как пра-

вило, в области экономики либо второе высшее (дополнительное) финансово-экономическое образование. По мнению многих опытных частных инвесторов, именно получение финансово-экономического образования должно стать первым шагом на пути любого начинающего инвестора, так как компетентность, знание и понимание рынка позволяют быть самостоятельным в принятии решений и не зависеть от чужого мнения. Важен также высокий уровень информационной активности. Неплохо иметь знакомых в сфере управления личными финансами.

С наибольшим азартом и знанием дела к управлению личными финансами подходят мужчины (67%). Наибольшее число частных инвесторов (43%) находятся в возрасте 24–30 лет. Примечательно, что 31% респондентов работают в сфере финансов. Эти люди ориентируются в сфере, знают специфику основных процессов и во многом благодаря этому не испытывают страха перед инвестированием. Из опрошенных 28% работают в сфере услуг, 20% – в производственной сфере, 15% – в сфере торговли; 96% имеют первое высшее образование, 24% получили второе высшее, 3% имеют диплом MBA, 2% окончили магистратуру и 8% – аспирантуру. В качестве первого высшего образования 43% получали экономическое, 31% – техническое, 13% – гуманитарное, 1% – естественнонаучное. Второе высшее 18% получали в области экономики (в том числе 8% – в области финансов), 3% – в юридической сфере и столько же – в области психологии. Среди увлечений респондентов преобладают занятия спортом



(51%), при этом лидируют горные лыжи, плавание, дайвинг, конный спорт, велосипед, восточные единоборства, бокс, футбол, волейбол, бег; 32% увлекаются путешествиями и туризмом, 14% – музыкой, 14% – чтением, 7% – кино.

Самые важные инвестиции

Важной чертой, объединяющей всех частных инвесторов, является стремление к получению новых знаний в области финансов. Как говорил Роберт Кийосаки – один из самых успешных инвесторов и бизнесменов в мире: «Если хочешь быть богатым, нужно быть финансово грамотным». Иными словами, любые частные инвестиции должны начинаться с инвестиций в свои знания.

Выгодное отличие финансового образования или финансовой грамотности от остальных областей знаний заключается в высокой

степени их практичности. Применяя на практике знания в области финансов, человек получает реальные преимущества в виде роста его доходов. Это позволяет ему меньше беспокоиться за свое финансовое будущее и быть более уверенным. Но для многих эта тема долгое время остается закрытой. А время в мире финансов является одним из важнейших ресурсов. Теряя его, люди живут и не догадываются о том, какие возможности они упускают. Безусловно, эта тема многим также представляется достаточно сложной для понимания, сопряженной со стереотипами сознания.

Люди часто думают, что деньги очень опасно кому-то доверять, что их обязательно обманут и уж лучше иметь «синицу в руках». Действительно, рисков много. Но тот, кто вообще не уделяет внимания этому вопросу, рискует еще больше, чем те, кто пытается в нем разобраться.

Инфляцию по осени считают?

Текст Александра Золоторева

Нынешняя осень по уровню роста цен стала самой неудачной с 2000 года. Данные за сентябрь оказались шокирующими: рост индекса потребительских цен – 0,8%, хотя в августе 2007 года индекс вырос на 0,1%, столько же составляла инфляция в сентябре 2006 года. Самые пессимистичные прогнозы экспертов предполагали рост индекса на 0,5%, МЭРТ РФ ожидал инфляцию на уровне 0,4%, Центральный Банк – 0,2%.

> Сыр с маслом

С начала года цены в России выросли на 7,5%, что делает сомнительными планы властей удерживать годовую инфляцию в рамках 8%. Пока в правительстве и ЦБ ломают голову над тем, как уложиться в прогнозируемые 8% годовой инфляции, некоторые российские регионы уже по результатам первого полугодия были близки к «перевыполнению» федерального плана. Официальная статистика зафиксировала увеличение цен на 89% наблюдаемых продовольственных товаров.

Летом основной причиной стала динамика цен на плодово-овощную продукцию – в июне она стала дороже на 12,2%, а с начала года – на 38,6%. Осенью сильнее всего – на 13,5% – подорожали подсолнечное масло и сычужный сыр. Рост цен на молоко и масло в принципе объясняется конъюнктурными факторами. Участники рынка ожидают, что в 2007 году урожай подсолнечника составит порядка 5,5 млн. тонн против 6,75 млн. тонн в 2006 году, этим и объясняется рост цен на масло. Аналитики ссылаются также на общий рост мировых цен – на 80% выросли цены в США, на 60–70% – в Новой Зеландии, Европе, только в Великобритании цены на сыр в августе – сентябре выросли на 80%. Отечественные производители сдерживали его летом, хотя к августу цены на сырье выросли на 80% с начала года, и в июле – октябре увеличили отпускные цены на 60%.

Приток инвестиций

Но все-таки не сыр и масло явились основными причинами роста инфляции. В первом полугодии быстрыми темпами росла денежная масса (на 19% за январь – май), что, по мнению экономистов, и подстегнуло инфляцию. Монетарное давление, в свою очередь, объясняется масштабным притоком в страну иностранного капитала: по оценкам за первое полугодие чистые поступления составили 67 млрд. долларов. В этом году приток, по мнению Банка России, может достигнуть 70 млрд. долларов. Для сравнения: в 2005 году баланс капитальных операций был близок к нулю, а в прошлом году чистые поступления уже составили 41,7 млрд. долларов. Трудно отрицать, что значительную роль здесь сыграла увеличивающаяся стабильность макроэкономического и финансового положения в стране. После прошлогодних повышений суверенных кредитных рейтингов России более 90% всех крупных институ-

> Общий рост мировых цен: на 80% выросли цены в США, на 60–70% – в Новой Зеландии и Европе, только в Великобритании цены на сыр в августе – сентябре выросли на 80%.



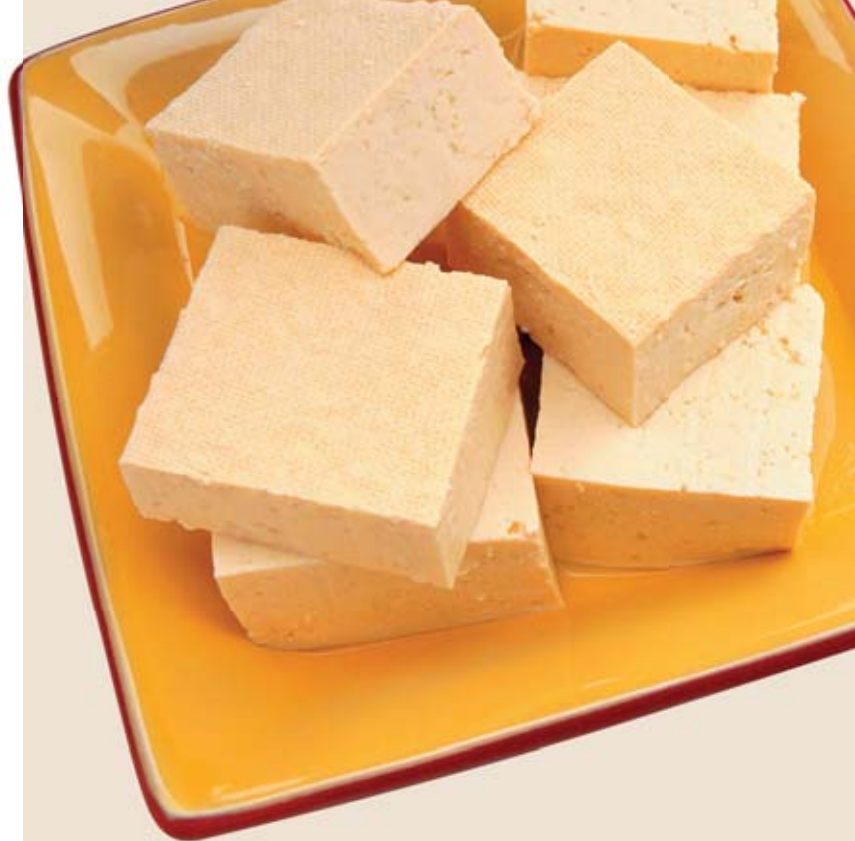
циональных инвесторов получили возможность вкладывать средства в российские ценные бумаги. Вытеснение инвестициями долгового финансирования – позитивная тенденция, ведь в этом случае средства гарантированно не «проедаются», а идут на развитие экономики: создаются рабочие места, обновляются уже существующие фонды, и строятся новые мощности, в ряде случаев приходят более продвинутые технологии. Но при этом...

Растем, не развиваясь

Значительная доля средств, поступающих извне на финансовые рынки, не превращается во внутренние инвестиции в экономику и не приводит к структурным сдвигам в ней. Единственным результатом этих вливаний становится лишь подорожание покупаемых активов. Вопрос не в том, где компании создаются и функционируют, а в том, где они реинвестируют свою прибыль. Пока из России продолжают вывозить столько же капитала, сколько и всегда. А поскольку займы однозначно превышают прямые инвестиции, то рост притока иностранного капитала скорее повод для опасений, чем для радости. Он говорит о неспособности экономики создать длинные деньги для бизнеса. Иными словами, российская финансовая система не работает. Другая проблема

заключается в том, что притекающий капитал недостаточно помогает улучшению структуры экономики. Иностранные инвестиции будут нарастать, причем не только портфельные, но и прямые. Но вопрос в том, в какие сектора они будут идти? Пока приоритет отдается исключительно ТЭК и торговле, а такие инвестиции нельзя считать рычагом для диверсификации экономики. В ТЭК норма прибыли 30–50%, а в других отраслях – 3–4%, так что поведение инвесторов естественно. Пока не будет обеспечен перелив средств между отраслями, рост притока иностранного капитала будет, но это рост без развития.

Теперь после обнародования разочаровывающих данных по росту цен главной задачей правительства и ЦБ станет удержание инфляции по итогам 2007 года на уровне хотя бы не выше прошлогоднего. Инвестбанки и экспертные институты считают, что инфляция в 2007 году будет выше этого показателя и достигнет 9,5%. Многие экономисты утверждают, что ни у правительства, ни у ЦБ уже нет действенных рыночных инструментов сдерживания инфляции. Вероятнее всего, ЦБ явно продолжит укреплять курс рубля, а правительство снизит импортные тарифы на мясо: оно обещает резко дорожать в ближайшие месяцы из-за летнего роста цен на зерно.



➤ Вытеснение инвестициями долгового финансирования – позитивная тенденция, ведь в этом случае средства гарантированно не «проедаются», а идут на развитие экономики.



МБРР пришел на КМВ «по-домашнему»

Текст Алены Василенко

Ставропольский филиал одного из крупнейших российских банков – Московского Банка Реконструкции и Развития открыл дополнительный офис в Пятигорске.



➤ 19 октября состоялось открытие дополнительного офиса «Пятигорский», в котором приняли участие управляющий Ставропольским филиалом МБРР Александр Абалешев, начальник отдела по работе с клиентами Владимир Лукьянов, директор дополнительного офиса Георгий Березуцкий, коллектив ДО и потенциальные клиенты. Александр Абалешев рассказал гостям о стратегии развития Московского Банка Реконструкции и Развития: «Банк продолжает активную экспансию по стране. За два года он занял позицию одного из 30 крупнейших банков России и расширил свое присутствие до 40 регионов страны. Банк активно развивает все направления розничного кредитования. По итогам 2006 года МБРР награжден премией «Финансовая элита России» в номинации «Лучший ипотечный банк года». Первой ласточкой, свидетельствующей об успешной реализации Ставропольским фи-

лиалом своей стратегии развития, стало открытие дополнительного офиса в Пятигорске. На дополнительный офис возлагаются большие надежды, потому что он представляет собой своеобразный плацдарм для выхода банка на КМВ».

От имени руководства банка Александр Васильевич поблагодарил всех, кто принимал участие в проектировании и ремонте здания нового офиса, осуществленные за рекордно короткий срок – 3 месяца. Были вручены памятные подарки.

Директор дополнительного офиса Георгий Березуцкий пообещал всем клиентам банка грамотное, квалифицированное обслуживание и предоставление всех видов банковских услуг, таких как бесплатное открытие и ведение счетов юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, привлечение депозитов юридических и физических лиц на выгодных

условиях, осуществление денежных переводов Western Union, реализацию зарплатных проектов на основе международных пластиковых карт и многое другое. Свою речь Георгий Петрович закончил следующими словами: «Есть домашний юрист, домашний доктор, мы хотим стать для вас домашним банком». В ДО «Пятигорский» для этого уже все предусмотрено: «домашняя» атмосфера, добрые улыбки, грамотное обслуживание, а также

широкая линейка банковских продуктов, предоставляемых Московским Банком Реконструкции и Развития. Дело за вами!

ДО «Пятигорский»
Ставропольского
филиала АКБ
«МБРР» (ОАО)
г. Пятигорск
ул. Пастухова, 28
тел. (8793) 33-81-14

МОСКОВСКИЙ БАНК
реконструкции и развития
МБРР

Вкусные проценты
Вклады до 12%*

**Открой вклад до 22 декабря,
получи подарок и выиграй приз!**

г. Ставрополь, тел. (8652) 95-10-15
г. Пятигорск, тел. (8793) 33-81-14
www.mbrd.ru

*Проценты по вкладам АКБ МБРР (ОАО) от 3% до 12% годовых.
Генеральная лицензия Банка России №2248 от 12 ноября 2002 года

Про СОЧИ

Искусство для души

Арт нуво: благородные
материалы и тонкая работа

Поиграем в декаданс

Дамы еще никогда не были так
лживы в собственной манере
одеваться, как в те времена

ПЕРСОНА

ВЯЧЕСЛАВ КОБА

Журнал о жизни города Сочи

г. Ставрополь, ул. Мира, 355/Ломоносова, 38
тел. 8(9624)48-78-00, тел./факс (8652) 941-601

г. Сочи, ул. Комсомольская, 8, офис 1
тел. 8(9624)48-00-77, тел./факс (8622) 624-325

www.mediapro26.ru

Р КРАЙ

СТРОЙКИ ВЕКА

ТАКИМ БУДЕТ
СТАВРОПОЛЬ
СОВСЕМ СКОРО

ГОРОД ДЕТСТВА СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

ПУТЕШЕСТВИЕ
В СТИЛЕ «Р»
10 СОВЕТОВ,
КАК РАЗБУДИТЬ
ГЕНЕТИЧЕСКОЕ

Кто такая Королева?

Речь идет о Королеве
автоспорта – гонимой
класса Формулы-1

Ресторация для «водяного общества»

Генерал Ермолов лично
выбирал место для
пятигорской Ресторации

Я ПРОДОЛЖАЮ ИГРАТЬ ПЕРСОНА

СВЕТ БЕРЕ

Открой счет в... телефоне

Текст Елены Золоторевой



Прочно войдя в наш повседневный обиход, сотовый телефон сегодня уже перестал быть просто телефоном. Об этом позаботились банки, которые предложили использовать «трубку» в качестве терминала для управления счетом. Наступает эра мобильного банкинга.

Мобильный банкинг по сути стал следующей ступенью инноваций после интернет-банкинга. Он тоже реализует функцию мгновенной дистанционной связи с клиентом, но обладает при этом одним бесспорным преимуществом. Если доступ к Интернету имеют далеко не все, то «мобильник» сегодня есть у каждого, что дает возможность банкам охватить гораздо более широкую аудиторию. Благо сети GSM раскинулись практически повсеместно. И не случайно «продвинутые» японцы оплачивают с мобильного телефона не только поездки в метро, но и покупки в супермаркетах.

Возможности

В основном на Ставрополье развит лишь один тип мобильного банкинга – SMS-банкинг. При подключении услуги SMS-банкинг программа-диспетчер с заданной периодичностью проверяет наличие движения по счетам. В случае наличия «свежих» поступлений автоматически формируется одно или несколько SMS-сообщений, которые вы получаете без специального запроса и по мере поступления средств в реальное время. Также вы в любое время можете запросить информацию о текущем остатке по банковскому счету и даже мини-выписку о последних операциях по банковскому счету в течение суток. А в случае утери или кражи карточки самостоятельно ее заблокировать SMS-сообщением с мобильного телефона. И все без дополнительных расходов времени.

В основном это система круглосуточного контроля за движением денежных средств по карточному счету с помощью SMS-сообщений

на мобильный телефон. Пользуясь такой услугой, вы получаете дополнительные удобства. Например, можете проверить баланс карточного счета непосредственно в торговой точке и избежать превышения остатка при покупке и уплаты процентов за перерасход по карточке. Более того. Благодаря системе SMS-банкинга вы сможете не только просмотреть состояние счета, но и выполнить еще три немаловажных операции. Во-первых, увидеть состояние свободного остатка на счете. Во-вторых, мгновенно узнать об операциях, совершенных по пластиковой карточке. И, в-третьих, уточнить установленный лимит для получения кредита по пластиковой карточке (так называемый лимит овердрафта). Можно подключить к данному сервису неограниченное количество основных и дополнительных платежных карточек и получать уведомления на ваш личный номер сотового телефона. Таким образом, зарегистрировавшись в системе SMS-банкинга, вы получаете в свои руки прекрасное средство удаленного управления банковским счетом в режиме реального времени.

Мобильный банк

SMS-банкинг имеет одно существенное ограничение: он не позволяет клиенту проводить операции со счетом. В другой технологии, STK-банкинге, совершение банковской транзакции обеспечивает специальное дополнительное меню. Правда, чтобы получить такую опцию, требуется заменить SIM-карту у сотового оператора на специальную, в которую «прошито» необходимое приложение. Данные технологии сейчас активно вытесняются другими система-

ми, в первую очередь WAP-банкингом. Это, по сути, аналог интернет-банкинга, но без компьютера. Несмотря на то, что WAP-технология в нашей стране активно развивается сравнительно недавно, уже в этом году, по мнению экспертов, количество пользователей WAP превысит число пользователей обычного Интернета, а значит, WAP-банкинг будет востребован еще больше.

Другая актуальная система – Java-банкинг. Она позволяет создавать сервисы качественно нового уровня, обеспечивающие клиенту совершение практически любых банковских операций. По существу, это усовершенствованная версия STK-банкинга, не требующая замены SIM-карты. Клиенту достаточно настроить на своем телефоне GPRS-соединение и скачать специальное Java-приложение. Оно представляет собой самостоятельный раздел и обеспечивает мгновенный доступ к любым услугам мобильного банкинга. Такое приложение очень удобно: во-первых, оно полностью скрывает от пользователя все технические моменты, а во-вторых, избавляет его от запоминания кодов и отправки SMS-сообщений. Важно и то, что банк может самостоятельно формировать содержание приложения. Помимо информационных, в приложении есть особый раздел, позволяющий клиенту получить сведения о своем счете – запросить баланс, выписку и т. д.

Выгодно всем

Есть очевидные удобства интерактивного общения и для банка: сотовый телефон по сравнению с компьютером более персонализи-

рованное устройство, а значит, позволяет установить с клиентом личный контакт. Отправляя информацию клиенту на мобильный телефон или получая от него какие-то сведения таким же образом, банк может быть абсолютно уверен в уникальности этого клиента, что сложно гарантировать при контактах через Интернет.

Еще одно преимущество мобильного банкинга: он помогает обеспечить банкам привлечение новой категории клиентов – молодежи, которая сегодня активно общается друг с другом именно с помощью сотового телефона. Наконец, мобильный банкинг позволяет банкам успешно и без особых затрат решать некоторые маркетинговые задачи – например, изучать клиентов. Если к работе привлечь сервис-провайдера, создающего механизмы взаимодействия банка и клиента через сотовую сеть, можно организовать сбор статистических данных, оповещение отдельных целевых групп, проведение опросов и т. п.

Скажем, банк может выделить группу потребителей, регулярно оплачивающих покупки пластиковой картой, и с помощью провайдера разослать им информацию о потребительском кредитовании. Причем ресурсы провайдера позволяют сделать рассылку с учетом временных и географических параметров выбранной группы. Мобильный банкинг позволяет реализовывать и программы лояльности, адресованные локальным группам клиентов, здесь также в силах помочь сервис-провайдер, который сформирует группы клиентов по параметрам, предложенным банком, и обеспечит рассылку в необходимые сроки.

Самые популярные иномарки за 9 месяцев 2007 года

Начался последний квартал, лидеры рынка определились фактически окончательно, но в середине списка по-прежнему идут схватки за более выгодную позицию.

Гонку популярности на нашем рынке возглавляет по-прежнему Ford Focus, затем идет Renault Logan и Chevrolet Lanos. Следом примкнула группа преследователей из моделей Daewoo Nexia, Chevrolet Niva и Hyundai Accent. Разрывы между конкурентами здесь совсем невелики, и каждый проданный автомобиль может повлиять на окончательную расстановку сил. Приятно отметить, что все модели производятся на территории России и сопредельных государств. То есть можно констатировать, что «живая» автопромышленность в стране есть, только существует теперь под иностранными брендами, но зато выпускает современные автомобили. Toyota Corolla идет в рейтинге следующей, но за последний квартал Corolla променяла свое 4-е место на 7-е. Следом по популярности

идет новый Mitsubishi Lancer, продажи которого постепенно наращиваются. Гигантский рывок в этом году сделали продажи Chevrolet Lacetti – они выросли на 158%. Сегодня Lacetti уже на 9-м месте в рейтинге. Позиция «в десятке» дорого стоит для репутации модели. Кроме Lacetti, очень высоким ростом продаж отметились Chevrolet Aveo – 166%, Opel Astra – 238% и открытие начала года – Ford Fusion – 240%. Ford Fusion после триумфального старта сезона, когда за счет массивной рекламы и адекватной цены автомобиля продавались, как горячие пирожки, начал сбавлять темпы продаж. Если после первого квартала модель продавалась почти на уровне лидеров и заняла 4-е место рейтинга самых продаваемых иномарок в России, то после полугода

опустилась на 8-е место, а сейчас только на одиннадцатом. Хуже всего в группе лидеров дела обстоят у Nissan Almera Classic: продажи в этом году уменьшились на 3%, а продажи сентября упали сразу на 22%. Год назад модель располагалась в рейтинге четырьмя строчками выше, сегодня – 13-е место.

В третьем квартале вернулась в группу лидеров рынка модель Renault Megane. Покинули «высшую лигу» Skoda Octavia и FIAT Albea, но явно не надолго. FIAT уже производится в России, а Octavia тоже скоро встанет на калужский конвейер, и тогда лидерам придется подвинуться.

№	Модель	Продажи за 9 мес. 2007 г.	Продажи за 9 мес. 2006 г.
1	Ford Focus	67 546	44 761
2	Renault Logan	47 993	32 845
3	Chevrolet Lanos	41 898	25 786
4	Daewoo Nexia	35 241	33 241
5	Chevrolet Niva	33 555	29 388
6	Hyundai Accent	33 280	25 759
7	Toyota Corolla	32 205	23 019
8	Mitsubishi Lancer	30 479	36 315
9	Chevrolet Lacetti	29 643	11 509
10	Daewoo Matiz	31 700	17 545

Материал подготовлен по данным ресурса РБК. Рейтинг

Среднесуточные рейтинги эфирных каналов

Топ 10 рейтинговых кинофильмов
Таблица содержит список кинофильмов с самыми высокими рейтингами, отсортированы по убыванию. Рейтинг телепрограммы – среднее количество человек, смотревших телепрограмму, выраженное в процентах от общей численности жителей города Ставрополя. Источник данных: TNS Gallup Media. Ставрополь, 1 сентября – 7 октября 2007 года, население в возрасте от 4 лет и старше – 348 170 человек.

№	Канал / Программа / Дата	Рейтинг
1	Россия / Большая любовь, х/ф / 16 сентября	11,69
2	Россия / Мужчина должен платить, х/ф / 23 сентября	10,79
3	Россия / Чертовое колесо, х/ф / 2 сентября	9,44
4	НТВ / Женщина-кошка, х/ф / 8 сентября	8,8
5	Первый / Женские слезы, х/ф / 1 сентября	7,65
6	НТВ / Бумер. Фильм второй, х/ф / 21 сентября	7,25
7	Россия / Ситуация 202, х/ф / 15 сентября	6,55
8	СТС / Смена хватит, х/ф / 7 октября	6,38
9	НТВ / Дикари, х/ф / 28 сентября	6,17
10	СТС / Лохматый спецназ, х/ф / 22 сентября	5,94

Среднесуточный рейтинг телеканала (07:00–24:00), % – среднее количество человек, смотревших канал, выраженное в процентах от общей численности жителей города Ставрополя

Среднесуточный рейтинг телеканала (07:00–24:00), %

среднее количество человек, смотревших канал, выраженное в процентах от общей численности жителей г. Ставрополя

Первый	3,44	
НТВ	3,01	
Россия/СГТРК	2,59	
СТС/АТБ	1,45	
ТНТ/СКЭТ	0,92	
Культура/EuroNews	0,41	
МузТВ	0,36	
ТВ-3/Модем	0,35	
5 канал	0,3	
Домашний	0,29	



Что нам стоит дом построить...

Текст Александра Быкова



Что нам стоит дом построить? Нарисуем – будем жить... Эта старая, еще советских времен, невеселая шутка вполне актуальна и сегодня. Обещающий гражданам России доступное жилье национальный проект уже «нарисован», дело за малым – дожидаться бы столь желанного новоселья...

Общая картина

Чтобы бумажная «крыша» нацпроекта превратилась в реальный кров над головой, надо прежде всего резко увеличить объемы жилищного строительства. И это сделано. Правда, до уровня 1990 года, когда в крае было сдано в эксплуатацию 1627 тыс. кв. метров жилья, Ставрополью еще идти да идти. Но после тишины на стройплощадках и сам взятый ныне темп – благо. За январь – август 2007 года объем строительных работ в крае, по официальным данным, составил в денежном выражении 11 млрд. 264,2 млн. рублей. В общей сложности введено, включая индивидуальное строительство, 570,9 тыс. кв. метров, что на 23,2% больше, чем за аналогичный период 2006 года. Но вот что характерно. С одной стороны, есть рекорсмены по темпам увеличения объемов ввода жилья. Это Кисловодск (в 5,9 раза) и Лермонтов (в 4,4 раза), а также Изобильненский, Новоселицкий и Андроповский районы (в 1,9 – 3,2 раза). С другой – почти половина (45,4%) от общей площади введенного жилья приходится на Ставрополь. Краевой центр – едва ли ни единственный город в крае, которому удалось не только восстановить доперестроечные темпы строительства, но и значительно их превысить. В настоящее время здесь сдается порядка 290 тыс. кв. метров жилья в год, а в советские времена больше 200 тысяч не сдавали.

Спрос опережает

Нуждающихся в крове над головой везде хватает. Достаточно сказать, что очередь одних лишь детей-

сирот, которым жилье полагается по закону, на начало 2007 года составляла по краю 1845 человек. И снижение по сравнению с прошлым годом темпов жилищного строительства в городе Ессентуки (в 1,5 раза), в Курском, Александровском и Левокумском районах (в 2,1 – 3,2 раза) связано отнюдь не с сокращением потребности в жилье. Но если говорить о Ставрополе, тут не просто спрос по-прежнему опережает предложение. Предложение здесь опережает платежеспособный спрос! Подтверждением – динамика цен и на первичном, и на вторичном рынках. По данным риэлтеров, если в конце прошлого года однокомнатную квартиру площадью 36 кв. метров в «спальном» микрорайоне можно было приобрести за 850 – 950 тыс. рублей, то сегодня это можно сделать, имея в наличии не менее 1150 тыс. рублей. А квадратный метр нового жилья стоит порядка 24 – 25 тыс. рублей, хотя в конце прошлого года цена была заметно ниже – около 19 тыс. рублей. За «квадрат» же в центральной части города придется выложить минимум 43 тысяч. То есть, даже самый доступный вариант – вложение средств в доленое строительство на начальном этапе возведения дома – обойдется не меньше, чем в 20 тыс. рублей, и доступным он является отнюдь не для малоимущих и социально незащищенных горожан.

Сертификатный вариант

В начале мая состоялось торжественное вручение государственных жилищных сертификатов



ных жилищных сертификатов гражданам, уволенным с военной службы. Край получил сертификаты для участников федеральной целевой программы «Государственные жилищные сертификаты». Но при этом очередь военнослужащих,

уволненных в запас, продвинулась всего на 83 позиции, в том числе в Ставрополе – на 49. Негусто. Немного лучше ситуация с реализацией программы «Обеспечение жильем молодых семей». В минувшем году сертификаты на

бездомные субсидии для приобретения жилья, в том числе на оплату первоначального взноса ипотеки или строительство индивидуального жилья, впервые в Ставрополе получили 50 молодых семей. Нынче обладателям права на субсидию стали чуть более 120 семей. При этом надо иметь в виду, что размер субсидии составляет не более 35% средней стоимости жилья для молодых семей, не имеющих детей, и 40% для семей, имеющих одного и более ребенка. Подчеркнем: средней стоимости по краю, которая почти вдвое ниже среднегородской. Вроде и доброе дело, но без хорошей денежной «занадки» квартиру, увы, не купишь.

В доле с бюджетом

В преддверии празднования 230-летия Ставрополя в городе был заложен дом для работников бюджетной сферы. Состоялась также торжественная церемония закладки символической капсулы с посланием грядущим поколениям. Но дело не в капсуле. Важно то, что администрация краевого центра при поддержке городской Думы дает людям реальную возможность обрести собственное жилье. Началась эта работа по строительству льготного жилья еще в 2003 году, задолго до объявления национального проекта «Доступное жилье – гражданам России». И нынешний

дом – третий, а в первые два заселились более 400 семей. При этом они оплатили лишь 50% себестоимости жилья, а себестоимость сама по себе на порядок ниже рыночной цены на первичном рынке. Не менее значимо и то, что бюджетники получили не социальное (не подлежащее приватизации) жилье, а квартиры в собственность.

Можно еще дешевле

Возможностей сделать жилье действительно доступным немало. Это и целевые бюджетные ассигнования, как в случае с сиротами, на приобретение жилья для которых в проекте краевого бюджета на 2008 года заложено 173 млн. рублей, что на 143 млн. больше, чем в нынешнем году. Это и долевое участие органов местного самоуправления в строительстве жилья для работников бюджетных учреждений, как в Ставрополе. Это и реализация региональных и муниципальных программ переселения из ветхого и аварийного жилья. Но не стоит забывать: доступность может и должна быть обеспечена еще и за счет снижения затрат на возведение жилья. И в этом смысле внимания заслуживает разработанный в краевом центре проект «Ставропольский строительно-энергетический комплекс». Он предусматривает организационно-технические мероприятия типа создания завода для производства



конструкций и изделий из автоклавного (ячеистого) газобетона с годовой мощностью 270 тыс. тонн, что гарантирует не только увеличение объемов и ускорение темпов жилищного строительства. Изделия из ячеистого газобетона позволяют экономить не менее 20 долларов на 1 кв. метр стенового ограждения высотных домов и 60 долларов на 1 кв. метр общей площади при малоэтажном строительстве. Проще говоря, себестоимость индивидуальных домов из ячеистого бетона будет на 28% ниже, чем из кирпича при улучшении их качества. И в проекте десятки столь же перспективных новаций.

Было бы желание

На недавнем совещании по вопросам реализации программы «Обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой для

жилищного строительства» очевидной стала парадоксальная ситуация. С одной стороны, по данным министерства ЖКХ, архитектуры и строительства края, конкурсный отбор по субсидированию процентной ставки за счет средств федерального бюджета прошли четырнадцать пилотных проектов. С другой – полностью готовы к началу строительных работ только шесть участков: два в Ставрополе и по одному в Буденновске, Лермонтове, Невинномысске, Минеральных Водах. Остальные города и районы рискуют провалить проекты, и зачастую отнюдь не по объективного характера причинам. Иными словами, налицо старая беда: если нет желания и умения работать, то и бюджетные деньги не спасают. Правда, беда эта не только ставропольская. Простой факт. Из 27 тыс. муниципальных образований России лишь 7 тысяч, включая и Ставрополь, имеют генеральный план застройки. А ведь не будь у того же Ставрополя генплана, намерения обеспечить до 2030 года жильем более 170 тыс. горожан, выглядели бы лишь благими пожеланиями. Но то, что речь об общероссийской беде, утешением для жителей края служит слабым. Хорошо тем, кто имеет финансовую возможность купить квартиру. Еще лучше тем, кто видит в покупке жилья выгодное вложение средств, зарабатывая в течение года на перепродаже порядка 700 тыс. рублей. Но ключевое слово в названии национального проекта даже не «комфортное», а «доступное» жилье. Не каждой семье доступен пентхаус, и это нормально. Но когда недоступна даже однокомнатная квартира... Нарисуем – будем жить?



In vino veritas... но где же истина?

Текст Игоря Салкина



Пожалуй, нет ни одной отрасли экономики, в которой бы шаги государства на пути регулирования отличались такой непоследовательностью и противоречиями, как в сфере производства и продажи спиртного...

Опять перемены?

В своем стремлении к искоренению нелегального оборота алкоголя правительство и законодатели продолжают с завидным упорством наступать на одни и те же грабли. Подтверждением тому – принятый 18 октября российской Думой в первом чтении законопроект, в соответствии с которым с 1 января 2009 года на горловине бутылки должна появиться новая акцизная марка, состоящая из пломбы и штрих кода. По замыслу авторов проекта новая маркировка исключит возможность повторного использования емкостей из-под алкогольной продукции с ранее нанесенными на них федеральными специальными или акцизными марками. На первый взгляд, шаг вполне разумный, но только вот где-то мы это уже видели...

«Дежа вю»

Всем нам памятен алкогольный кризис начала 2006 года, когда вся отрасль была, по сути, парализована из-за неумелой попытки введения новых правил игры. Причем проблемы, в том числе и на Ставрополье, возникли у производителей всех видов спиртного. Прорекламировав переход на новые акцизные марки, правительство забыло обеспечить производителей и оптовиков этими самыми марками, их просто не было в наличии. В результате все заводы простаивали первые 2–3 месяца 2006 года и испытывали огромные трудности со сбытом летом, а нелегальные производители работали на полную мощность, получая сверхдоходы.

Импортный же алкоголь, завезенный до 31 марта 2006 года со старыми акцизными марками, можно было продавать только до 1 июля 2006 года. Позднее на не реализованные до этого срока бутылки правительство разрешило клеить новые марки, установив срок такой перемаркировки сначала 29 декабря 2006 года, а затем продлив его до 30 марта нынешнего года. Однако упорядоченного процесса и здесь не получилось – дистрибьюторы не могли оклеивать импортный алкоголь, потому что у них не было разрешений на внешнеэкономическую деятельность, а импортеры, в свою очередь, не могли забрать у дистрибьюторов алкоголь, поскольку оборот продукции со старой маркой был вне закона. Круг замкнулся. И только 3 марта нынешнего года правительством было обнародовано постановление, разрешившее импортерам оклеивать новыми марками продукцию на складах дистрибьюторов либо забирать ее и оклеивать у себя. В итоге процесс переклейки марок старого образца на новые шел полтора года (окончательно завершился только в июле 2007 года) и сопровождался многочисленными скандалами, связанными с нехваткой марок и отсутствием инструкций.

Страшный «зверь» ЕГАИС

Другим «благим» делом в борьбе с нелегальным оборотом алкоголя стала попытка внедрения Единой государственной автоматизированной информационной системы (ЕГАИС), предназначенной

для автоматизации государственного контроля над объемом производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции. Правительство обязало все компании оборудовать производство специальными счетчиками по учету спирта и объема готовой продукции. Первоначально такое «переворужение» планировалось закончить к июлю 2006 года. Позже, видя абсурдность установления столь сжатых сроков, правительство не раз переносило дату введения в действие системы ЕГАИС. До недавнего времени полное внедрение планировалось на 1 ноября 2007 года. Однако отсутствие необходимого программного обеспечения послужило поводом для очередного переноса срока на 1 июля 2008 года.

Уже с самого начала введения система ЕГАИС вызвала целый ряд нареканий как со стороны потребителей, так и производителей.

Необходимость покупки комплекта ЕГАИС, за который приходилось заплатить от 600 тыс. до 1,5 млн. руб., стала тяжелым бременем для небольших производителей. В результате они ушли с рынка. Отток предприятий был таков, что возник дефицит спирта, а цена на «летучий» продукт в прошлом году выросла с 450 до 550 рублей за декалитр. В результате производство водки в России по сравнению с 2005 годом сократилось почти на 10%.

Потратив порядка 300 млн. долларов на внедрение ЕГАИС, отрасль впала в кризис, который не прошел незамеченным для всей страны. Предприятия, по сути, оплачивали из своего кармана опытную эксплуатацию учетной системы, вкладывая деньги в инструмент борьбы с нелегальным рынком. Однако результат получился нулевым, если не сказать отрицательным. Летом этого года счетная палата обнародовала отчет за



2005–2006 годы и начало этого года, в котором отмечается, что доля нелегального алкоголя по-прежнему крайне высока, а бюджет продолжает терять доходы. По данным аудиторов, в 2005 и 2006 годах бюджет недобирает около 50 млрд. рублей в связи с тем, что 50% рынка алкогольной продукции является нелегальным. Эта ситуация не изменилась и в 2007 году.

В результате в сентябре чиновники шести ведомств – Минфина, Минэкономразвития, ФНС, Минсельхоза, МВД и ФТС – были вынуждены собраться и решить наконец, что же делать с системой учета алкогольной продукции ЕГАИС. Несмотря на предложения ФНС отменить данную систему, решено ее реформировать и внедрить с 1 июля 2008 года. Разработкой же программного обеспечения для уже действующей системы теперь будет заниматься профильное ведомство – одно из структурных подразделений ФНС. Бывшая структура ФСБ ФГУП НТЦ «Атлас», занимавшаяся этим полтора года, отстранена от разработки.

Натуральное или...

Однако не спиртом единым живет алкогольная отрасль в России, а непоследовательность действий властей выходит далеко за рамки регулирования оборота водки и спирта. Показателен пример с чехардой решений о том, какое вино считать натуральным, а какое нет. Цена вопроса достаточно велика – разница в ставках акциза значительна.

В начале года Федеральная таможенная служба РФ в своем письме от 24 января 2007 года № 01-06/2259 ввела некорректный термин «натуральное виноградное вино», тогда как ни в Налоговом кодексе РФ, ни в законе № 171-ФЗ такого термина нет, и речь идет о «натуральном вине», которое может и не быть виноградным. Статус плодового вина этим письмом не разъяснялся, что вызывало дополнительные вопросы по порядку его обложения акцизами.

Новое определение, приведенное в письме ФТС России от 13 апреля 2007 года № 01-06/14032, сняло

этот вопрос, так как в нем речь идет о натуральном вине, изготовленном из «виноматериалов». А по закону № 171-ФЗ виноматериалы включают и продукцию, которая получена в результате спиртового брожения не только винограда и виноградного сусла, но и плодового или ягодного сока. Старым письмом было установлено, что натуральное вино не должно содержать добавленных к нему (в том числе на стадии брожения) концентрированного виноградного сусла, воды, пикета (вино из выжимок), соков и вина, приготовленного из плодов и ягод других растений, сиропов, настоек, наливок и вытяжек из плодов и ягод. Однако с 1 января 2007 года действует ГОСТ Р 52464-2005 «Добавки вкусо-ароматические и пищевые ароматизаторы. Термины и определения». В нем дано четкое определение, что именно считать добавками: «...вкусо-ароматическая добавка – комплексная пищевая добавка, предназначенная для придания пищевым продуктам аромата и (или) вкуса, в состав которой входят пищевые ароматизаторы». Поэтому теперь снят запрет на добавление в натуральное вино виноградного сусла. Основываясь на определении вкусо-ароматических добавок, данным в указанном ГОСТе, можно сделать вывод, что в натуральное вино не запрещено добавлять и иные компоненты.

Итак, реализация на территории Российской Федерации и ввоз на ее территорию натурального вина, произведенного с добавлением концентрированного виноградного сусла, облагается акцизом по ставке 2 руб. 20 коп. за 1 литр (вместо прежних 10 руб. 50 коп.). Именно к такому выводу можно прийти, исходя из анализа последнего письма ФТС.

Пить или не пить?

На этот вопрос каждый себе отвечает сам. А вот будет ли дорожать спиртное, на сколько повысят цены, и когда это произойдет – эти вопросы волнуют многих, да только точных ответов никто дать не может.

Эксперты алкогольного рынка считают, что цены на алкоголь в

России увеличатся до конца года на 5–20%. Главными причинами роста цен на алкоголь эксперты называют повышение акцизов с 1 января 2008 года, возросшие цены на зерно, рост инфляции. Кроме того, с 1 января все спиртозаводы должны быть оборудованы установками по утилизации отходов производства. А оно стоит недешево – от 1 до 1,5 млн. долларов, и не каждый завод со своим бюджетом сможет потянуть такое дорогостоящее оборудование. Так что отпускная цена на водку с 1 января возрастет минимум на 4,5 рубля, а максимум – на 6,5 рубля. Уже упомянутый ранее законопроект о новом порядке маркировки алкогольной продукции, в случае его одобрения, также может повлечь повышение цен на

алкоголь – ведь производителям придется покупать новое оборудование. Кроме того, вступление этого закона в силу может привести к ситуации, при которой торговые сети перестанут закупать продукцию со старыми марками, что приведет к колоссальным убыткам производителей.

Правда, и положительный эффект от нового закона (снижение процента нелегальной алкогольной продукции) несомненно будет. Но лишь до тех пор, пока изготовители контрафакта не приспособятся к новым акцизным маркам. Печальный парадокс: «нелегалы» от властных решений страдают куда меньше, чем законопослушные производители и потребители алкоголя, которые всегда с тревогой ждут очередных «новшеств».



«Александрия» Строим от А до Я



Конкуренция в условиях современного рынка – едва ли не доминирующий фактор,двигающий развитие производства. Не секрет, что в Ставрополе ведется активное строительство. И лишь широкий спектр работ, качественное и быстрое их выполнение могут обеспечить конкурентоспособность компании.

Компания «Александрия» занимается строительством как жилых домов, так и помещений для размещения офисов и торговых площадей. Многие из них уже сданы или сдаются в эксплуатацию, другие находятся на разных стадиях строительства. В перспективе создание целого жилого комплекса, фактически небольшого города, на огороженной территории которого будет организовано строительство не только жилого сектора, но и магазинов, помещений для спортивных клубов, кафе, медицинских кабинетов, подземной парковки для автомобилей. Учитывая развитие ипотечного кредитования и тенденцию на расширение жилплощади, компания «Александрия» активно занимается строительством не только двух, но трех-четырехкомнатных помещений. Еще одним направлением деятельности компании является строительство малоэтажных жилых домов (коттеджей) с небольшими прилегающими земельными участками.

Доступность и комфорт

Инновацией в строительной индустрии нашего города стало сооружение домов, квартиры в которых будут составлять по площади не более 26 кв. метров. Раньше подобные строения называли «малосемейками». Отличие нового проекта в том, что он сочетает относительно невысокую стоимость с комплектацией современных комфортабельных квартир. Причиной активной деятельности компании в этой сфере стали результаты исследований, проведенных сотрудниками «Александрии» на основе материалов работы фирмы. Позитивных сторон строительства таких квартир множество. Наиболее важной из них является доступность подобного жилья. Приобретение их могут позволить себе люди с невысоким доходом, например, молодые семьи.

Проектирование

Особое внимание в компании уделяется планированию квартир, практикуется индивидуальный подход к каждому клиенту. Специалисты «Александрии» охотно изменяют первоначальную планировку, естественно, если пожелания клиента не противоречат правилам техники безопасности и основному проекту строительства.

При постройке нежилых помещений наиболее важным является дизайн интерьера и экстерьера здания. Современные многофункциональные постройки, выполненные из высокотехнологичных и качественных строительных материалов, получаются красивыми и удобными. Особое внимание уделяется их соответствию архитектурному ансамблю близлежащих сооружений.

При постройке нежилых помещений наиболее важным является дизайн интерьера и экстерьера здания. Современные многофункциональные постройки, выполненные из высокотехнологичных и качественных строительных материалов, получаются красивыми и удобными. Особое внимание уделяется их соответствию архитектурному ансамблю близлежащих сооружений.

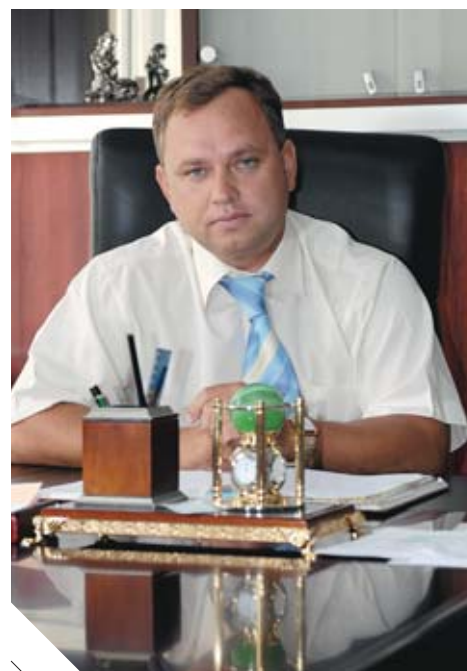
Гарантия качества работы

В компании «Александрия» помимо менеджеров, занимающихся непосредственно продажами, работают квалифицированные юристы, которые ответят на все вопросы клиента, касающиеся недвижимости.

Компания имеет собственный штат квалифицированных рабочих строительных специальностей, свою полноценную техническую базу, цех по производству стеклопакетов из высококлассных немецких комплектующих, свой автопарк и растворобетонный узел. Монтаж коммуникаций, т. е. водопроводных и газовых труб до приборов, установка электропроводки также осуществляется работниками «Александрии». Отделочные работы выполняются опытными штукатурами.

При устройстве отопительных систем используется современное итальянское оснащение. Специалисты «Александрии» монтируют двухконтурные котлы, которые, несмотря на компактность, позволяют обеспечить желаемую температуру в помещении и стабильное снабжение жильцов горячей водой. В каждой квартире или помещении смонтированы счетчики учета расхода газа, воды и электроэнергии.

Строительная индустрия активно развивается не только в нашем городе, но и во всем мире. Постоянно совершенствуются технологии возведения зданий, а также изобретаются и внедряются новые строительные материалы.



Александр Дмитриевич Вендин,
генеральный директор ООО «Александрия»

Максимальное использование в работе всех этих достижений позволяет строительной компании «Александрия» строить новые, комфортабельные, безопасные, доступные по цене дома.



г. Ставрополь
ул. Доваторцев, 46д, 4-й этаж
тел.: (8652) 216-207
216-208, 215-993
<http://alexandria.h10.ru>
alexandria-26@mail.ru

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

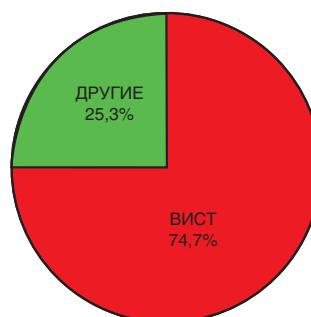
ТВ реклама как искусство



Четвертая бизнес-конференция для рекламодателей и рекламных агентств, проводимая РА Видео Интернешнл Ставрополь, традиционно прошла в октябре в конференц-зале Ставропольского аграрного университета.

В этом году была заявлена тема: «Телевидение для всех! Или ТВ реклама как искусство». Искусством навигации в телевизионном пространстве, на языке рекламщиков это называется медиапланирование, с коллегами делилась руководитель РА ВИСТ Ольга Бондаренко. В конкурентной среде ВИ Ставрополь находится в доминирующей позиции, 75% рынка размещения телевизионной рекламы в городе находится в инструментарии агентства. А в следующем году к уже существующим каналам размещения добавится еще «Спорт» и ТВ-3. В этом диапазоне возможностей Видео Интернешнл Ставрополь предлагает максимальный спектр размещения рекламы – от широкой аудитории и больших бюджетов до узкой аудитории и небольших бюджетов, не теряя при этом эффективности. Директор РА ВИСТ на примере показала возможности для размещения даже весьма скромного рекламного бюджета в 50–70 тыс. рублей.

Доля ВИ Ставрополь на рынке ТВ рекламы

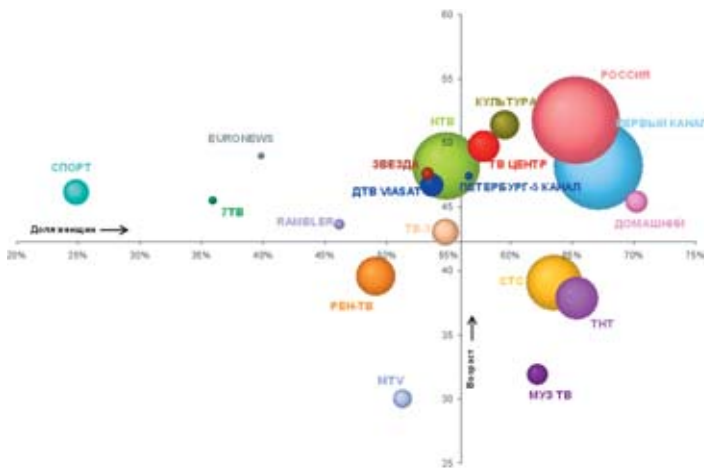


Оценка фактических бюджетов телеканалов на основании:
1. Данных мониторинга рекламы компании TNS Gallup Media за 6 месяцев 2007 года.
2. Прайс-листов телеканалов.
3. Экспертной оценки скидок, предоставляемых телеканалами.

Традиционно в бизнес-семинаре принимают участие московские эксперты. Руководитель отдела регионального развития TNS Gallup Media Дмитрий Колесов рассказал о новой телевизионной реальности, которая ждет рекламный рынок в ближайшее время. В условиях роста телевизионных каналов одна из важных позиций, на которой выступающий остановился очень подробно, – сегментирование аудитории. Кроме традиционных показателей пола и возраста предложена психологическая модель, основанная на понимании потребностей покупателей. Предлагается сегментировать зрителей по диапазону «экстраверт – интроверт» и принадлежности группе или индивидуализму. Выделенные архетипы личности позволяют использовать образы и словесные формулы, «работающие» на каждый из вариантов типов потребителей. Так, например, сегмент «Удовольствие» отличаются следующие поведенческие и психологические характеристики типа потребителя: молодежь, тусовка – важно мнение компании, модность, яркость, гламурность, тратят много денег,

часто меняют предпочтения. В этом сегменте функционируют бренды, связанные с весельем и наслаждением, например, пиво «Клинское», «Фанта», всевозможные туристические компании, в том числе канал СТС. Рекламодатели, используя базовые понятия о сегментации потребителей, смогут точнее позиционировать свой товар и, соответственно, находить правильные медиаинструменты для достижения целей рекламных кампаний. К слову сказать, сегментирование также может производиться по уровню дохода семьи, роду занятий и пр., программное обеспечение ВИСТА и данные исследований TNS Gallup Media позволяют осуществлять медиапланирование, основываясь на подобном сегментировании. Далее выступающий коснулся еще одной тенденции – развития эфирного тематического телевидения, в России за 10 лет появились 11 тематических каналов, среди них «Муз ТВ», «Культура», «Спорт», «Звезда», «Домашний». Так что, как заявил Д. Колесов, когда-нибудь в перечне телевизионных каналов у нас появится, например, канал про рыбалку.





Точка пересечения осей соответствует среднему половозрастному распределению генеральной совокупности (44,4% мужчин и 55,6% женщин, средний возраст – около 42 лет).

Чем выше на графике расположен шар, тем старше аудитория соответствующего ему канала. Чем правее расположен шар, тем в большей степени среди зрителей канала преобладают женщины.

Размер шара говорит об объеме аудитории канала.

На основе данных синдикативного проекта «ТВ Индекс»: Россия (города с населением от 100 тыс. человек и более), сентябрь – октябрь 2006 года, 5:00–29:00, аудитория от 16 лет и старше.

Видео Интернешнл Ставрополь – крупнейший медиаселлер на Северном Кавказе – создан в июле 2003 года. В апреле 2004 года открыт филиал в Пятигорске. На эксклюзивной основе реализует эфирное время телеканалов: «Первый», «Россия», АТВ/СТС, «Домашний Ставрополь», «Евроныс», «МУЗ ТВ», «Спорт – Пятигорск» и радиостанций «Русское Радио» и «Ди ФМ».

ВИ Ставрополь является филиалом Группы Трэнд «Видео Интернешнл» (www.trend.ru), которая реализует рекламные возможности российского регионального ТВ и радио. Компания имеет 45 дочерних предприятий и офисов продаж по всей России, работает с партнерами более чем в 70 городах.

Основной задачей ВИ Ставрополь является содействие успешному развитию бизнеса клиентов путем проведения эффективных рекламных кампаний для бюджетов любой величины.

Об эффективности, точнее сказать, профильности телевизионной аудитории канала «Домашний» рассказал региональный директор СТС-регион Владимир Шкляр. Он подробно познакомил всех с понятием «Affinity Index», который показывает отношение рейтинга в целевой аудитории по отношению к рейтингу всего населения. Проще говоря, насколько конкретное рекламное сообщение «попадает» в нужную группу людей. На примере женского телеканала доказал высокую эффективность рекламы в целевой аудитории женщины 25–60 лет, т. е. той группы потребителей, которая чаще всего принимает решение о покупке товаров повседневного спроса.

В рамках конференции также состоялась презентация телевизионного сезона на телеканале АТВ/СТС. Заместитель генерального директора по телевидению ТК АТВ-Ставрополь Людмила Соколова и главный редактор ТК АТВ

Андрей Юндин рассказали о рекламных возможностях программ телекомпании и о новых программах, сериалах и фильмах телеканала СТС в новом телевизионном сезоне.

Познавательный уровень бизнес-конференции дополнила возможность неформального общения на фуршете. И присутствовавшие впервые и те, кто пришел на конференцию уже в четвертый раз, отметили высокий уровень организации и информационной насыщенности подобных мероприятий. В специальной литературе и бизнес-изданиях освещаются, в основном, национальный и московский рынки рекламы, тогда как при интересе к масштабным тенденциям наиболее актуальной была и остается оперативная информация о ресурсах и возможностях нашего региона, информацию о которой нечасто можно почерпнуть. Так что аншлаги бизнес-конференции обеспечены и в следующем году.

Видео Интернешнл Ставрополь:

355000, Ставрополь, ул. Ленина, 282

тел. (8652) 941-941, факс (8652) 940-640

Генеральный директор – Бондаренко Ольга Васильевна

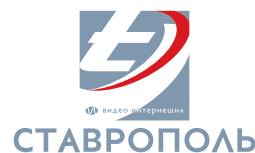
office@vi-stavropol.ru <http://stavropol.trend.ru>

Пятигорский филиал Видео Интернешнл Ставрополь:

г. Пятигорск, ул. Пастухова, 35

Телефон: (8793) 39-00-10, 39-00-05

Генеральный директор – Иванова Оксана Алексеевна



Гарант качественного управления

Текст Марии Зориной



Одной из наиболее современных и успешных бизнес-моделей, позволяющих добиться реальных конкурентных преимуществ, является аутсорсинг – передача части функций по обслуживанию деятельности одной фирмы другой организации-исполнителю.

Исторически первыми аутсорсерами стали юридические фирмы в странах, законодательство которых основано на прецедентном праве. Необъятность предмета, популярность судебного способа разрешения деловых споров, необходимость высокой квалификации и специализации, желательность привлечения специалистов, ранее выигравших похожее дело, создали в Соединенном Королевстве и его колониях почву для появления независимых юридических компаний. Расширяя спектр услуг, они стали консалтинговыми, а затем и аутсорсинговыми.

От охраны до Рунета

Зарождение предпринимательства в постсоветской России проходило в очень суровых условиях. В те смутные времена методы конкурентной борьбы порой угрожали не только бизнесу, но даже жизни и здоровью его собственников. Вот и вышло, что первейшей задачей отечественного бизнеса стало не только экономическое, но и физическое выживание. Как результат, пионерами аутсорсинга в нашей стране стали частные охранные предприятия, которые позволили сотням коммерческих организаций защитить свой бизнес более качественно и профессионально, чем несколько штатных охранников. Первые ЧОПы появились в России в начале 1990-х годов, и большинство из них давно канули в Лету. Однако некоторые успешно работают до сих пор, превратившись в крупные многопрофильные компании, специализирующиеся в сфере обеспечения физической охраны личности, коммерческой безопасности и

технической защиты объектов. По мере того, как отечественный бизнес постепенно становился более цивилизованным, все большее значение приобретала реклама. Специалистов в этой сфере катастрофически не хватало, что создало благоприятную почву для образования рекламных агентств, способных выполнять сложные проекты. Затраты на привлечение рекламного агентства были не меньше, а во многих случаях больше, чем выполнение работ силами собственного отдела, но это был единственный путь создания качественной рекламы. Вслед за рекламными агентствами появились PR-агентства и исследовательские компании. Причем если последние привлекались, как правило, на проектной основе, то многие рекламные и PR-агентства выполняли полный спектр функций соответствующих отделов своих клиентов, фактически замещая эти отделы. Бум Рунета, начавшийся в 1998-м, привел к появлению не только тысяч сайтов, но и огромного рынка услуг по их созданию, поддержке и продвижению. За первые два года количество сайтов в домене .ru увеличилось в 5 раз, и создание достойного web-представительства стало насущной необходимостью. Для этого многим предприятиям приходилось привлекать специалистов со стороны.

Золотой век новых услуг

К началу третьего тысячелетия российский бизнес оправился от дефолта 1998 года, и начался новый этап увлечения современными бизнес-технологиями. Одной из

таких технологий являлся отказ от непрофильной для организации деятельности и концентрация усилий на том, что данная компания может делать лучше других. А относительно стабильная экономическая ситуация способствовала появлению новых услуг на рынке аутсорсинга. По договору аутсорсинга можно передать разные функции. Сегодня принято различать аутсорсинг информационных технологий (IT-аутсорсинг), аутсорсинг бизнес-процессов (АБП) и производственный аутсорсинг.

IT-аутсорсинг – это передача на обслуживание специализированным организациям информационных систем. Например, техническая поддержка, обслуживание корпоративной почтовой системы, web-сервера и сайта, хостинг, защита информации, администрирование компьютерных сетей, разработка, внедрение и последующее обслуживание корпоративных программных продуктов и т. д.

Аутсорсеры предлагают свои услуги в области постановки, ведения, восстановления бухгалтерского и налогового учета, составления отчетности, ведения дел с налоговыми инспекциями вплоть до судебных разбирательств с привлечением юристов-аутсорсеров. Производственный аутсорсинг подразумевает, что компания отдает во внешнее управление часть своей производственной цепочки или даже весь производственный цикл. Возможен вариант продажи своих подразделений и дальнейшее взаимодействие с ними в рамках аутсорсинга. Например, предприятие занимается проектированием, сборкой, контролем и реализацией продукции. Все промежуточные звенья производственного цикла отданы сторонним предприятиям. К сожалению, Ставропольский край отстает от других российских регионов в темпах развития этого вида деятельности и распространении аутсорсинга.

Сегодня принято различать аутсорсинг информационных технологий (IT-аутсорсинг), аутсорсинг бизнес-процессов (АБП) и производственный аутсорсинг.

Аутсорсинг бизнес-процессов – это передача компании, оказывающей услуги аутсорсинга (аутсорсеру), функций тех или иных отделов, не являющихся для организации основными. Например, реклама, управление персоналом, логистика, транспорт, уборка офиса, охрана. Наиболее востребован аутсорсинг в сфере финансов и бухгалтер-

Руководителей местных предприятий зачастую отличает традиционный подход к проблемам менеджмента, что лишает их отличных перспектив сосредоточиться на стратегических вопросах развития своего предприятия. Это характерно для всех сфер: и производства, и медицины, и торговли, и даже образования.

Из первых рук

Директор юридического центра «12С» Екатерина Летавина:

— В сфере аутсорсинга наше агентство, прежде всего, оказывает различные юридические услуги: консультации в области корпоративного, гражданского, налогового и трудового права, представительство в арбитражных судах, юридическое сопровождение деятельности предприятий. Кроме того, мы предоставляем бухгалтерские услуги по договорам аутсорсинга: бухгалтерское консультирование, бухгалтерское сопровождение индивидуальных предпринимателей и передача отчетности по электронным каналам связи.

В число основных клиентов агентства входят индивидуальные предприниматели и организации малого и среднего бизнеса, занятые в самых различных сферах деятельности. К примеру, в области строительства, торговли, производства и переработке продукции, общественного питания, сельхозпредприятия.

На Западе аутсорсинговые услуги известны давно. Большинство фирм вообще не содержит штатных бухгалтеров, юристов или секретарей. К сожалению, пока представление российских предпринимателей таково, что поручить юридическую работу аутсорсеру — дорого и информационно небезопасно. Но это заблуждение! В реальности передача функций специализированной компании позволяет снизить расходы, выполнить работу более качественно и за меньший срок. В Ставрополе система аутсорсинга, безусловно, имеет свою рыночную нишу и, что особенно радует, с каждым годом становится более востребованной.

Почему индивидуальные предприниматели и руководители организаций редко отдают на аутсорсинг значительную часть вспомогательных работ, оставляя себе лишь основную деятельность? Вот несколько причин.

Они искренне заблуждаются, что дешевле все выполнять самим, не принимая во внимание упущенную выгоду, которая часто сводит на нет всю экономию. Не видят смысла в повышении качества выполнения вспомогательных работ, в сокращении сроков их выполнения и т. д.

Не доверяют внешним исполнителям, боятся зависимости от них. Не могут определить цели своего бизнеса и, как следствие, осознать, какие работы можно передать на аутсорсинг, а какие — нет. Учитывая изложенные причины, можно сказать, что первыми шагами к переходу на аутсорсинг являются определение целей создания бизнеса, отделение основных работ от вспомогательных. Далее следуют выделение блоков вспомогательных работ и подробный анализ каждого блока, включающий анализ упущенной выгоды. Только в этом случае можно будет сделать вывод о целесообразности передачи тех или иных работ на аутсорсинг. Конечно, весь этот процесс занимает много сил и времени. Но результат оправдывает ожидания — вы получаете эффективное и профессиональное решение ваших вопросов.

Помощь не для слабых

Многие представители отечественного бизнес-сообщества считают, что к аутсорсингу прибегают предприятия, находящиеся на стадии полного профессионального и финансового истощения. Это не совсем верно. Конечно, в определенной ситуации внешние сотрудники могут оказать действенную помощь, но рассчитывать на аутсорсеров как на панацею не стоит. Руководитель, который думает, что можно заплатить всезнающим аутсорсерам и все трудности сразу испарятся, ждут серьезные проблемы. И тем не менее, отметим несколько основных преимуществ аутсорсинга:

1. Это возможность сосредоточиться на основном бизнесе посредством поручения внешнему исполнителю операционных функций и получить конкурентное преимущество. Кроме того, это перераспределение ресурсов организации, ранее задействованных во второстепенных функциях и направлениях.
2. Снижение затрат. Ведь зачастую привлечение аутсорсера дешевле содержания собственной структуры, занимающейся подобной деятельностью. Связано это с тем, что у узкоспециализированного аутсорсера, как правило, себестоимость выполнения функции ниже, и про-

даст он свои услуги «оптом».

3. Доступ к технологиям и решениям более высокого уровня, которых нет у самой организации. А также возможность воспользоваться специализированными функциями, для выполнения которых она не имеет специалистов или ресурсов (например, небольшие предприятия не в состоянии содержать собственный IT-отдел), и передача ответственности за выполнение конкретных функций.

Что же касается недостатков, стоит сказать о главном: если организация-наниматель передаст в аутсорсинг слишком много функций, у нее могут сильно возрасти издержки. Кроме того, законодательная база в России по этой теме не проработана.

В законе не упомянут

Понятие «аутсорсинг» в российском законодательстве пока отсутствует. Поэтому приходится пользоваться ст. 421 ГК РФ, согласно которой граждане и юридические лица свободны в заключении договора. При этом стороны могут заключить как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами договор.

Одним из возможных вариантов является договор возмездного оказания услуг (гл. 39 ГК РФ). В соответствии с ним исполнитель обязуется по заданию заказчика оказать

необходимо дословно использовать терминологию Налогового кодекса РФ, а если деятельность аутсорсера лицензируется, нужно проверить наличие лицензии. Операции по оказанию аутсорсинговых услуг должны быть правильно оформлены и подтверждены документами: договором и, если необходимо, копией лицензии, счет-фактурой, актом об оказании услуг, подписанным обеими сторонами.

Аутстаффинг прилагается

Аутсорсинг позволяет компании сосредоточиться на своей основной деятельности, предоставляя «непрофильные» для предприятия отрасли сторонней структуре. Но многие из отечественных аутсорсеров совмещают с этим видом деятельности еще один, также касающийся кадровой политики.

Аутстаффинг — совершенно иной вид услуг. В отличие от аутсорсинга, когда на предприятии работают специалисты со стороны, аутстаффинг предполагает сохранение его сотрудниками своего места работы, своих должностных обязанностей. Притом, что по всем документам они состоят в штате сотрудников аутстаффинговой компании. Таким образом, все возможные и настоящие расходы, связанные с содержанием сотрудников в штате предприятия значительно сокращаются. Оно получает работника и при этом не обременяет себя дополни-

➤ В отличие от аутсорсинга, когда на предприятии работают специалисты со стороны, аутстаффинг предполагает сохранение его сотрудниками своего места работы, своих должностных обязанностей.

услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик — оплатить эти услуги (ст. 779 ГК РФ). В целях уменьшения налоговых рисков при заключении договора аутсорсинга рекомендуется учитывать несколько основных моментов. В него необходимо включить все существенные условия, предусмотренные действующим законодательством для документов данного вида, а предмет договора должен быть четко прописан. В его тексте

тельной бюрократической волокитой, перепоручая компании постоянный контроль над ситуацией. Аутстаффинг актуален, если заказчик применяет упрощенную систему налогообложения и у него есть ограничения по численности персонала или необходимость сократить штат без потери квалифицированных кадров. Или же есть потребность нанять работников в регионах, не создавая при этом обособленные подразделения. Выгоден он и для компаний с обычной систе-

мой налогообложения. Помимо уменьшения административных расходов они получают полную юридическую защищенность в кадровых вопросах. Еще одно преимущество – в снижении административных расходов на содержание собственной службы персонала и бухгалтерии. Например, после перевода сотрудников компания может сократить количество бухгалтеров, занимающихся расчетом зарплаты и соответствующих налогов, и тем самым сэкономить на зарплате этих работников. Кроме того, вознаграждение по договору аутстаффинга позволяет заказчику снизить налогооблагаемую прибыль. Ведь затраты на оплату услуг по предоставлению работников сторонними организациями для участия в производственном процессе, управлении производством либо для выполнения иных функций относятся к прочим расходам.

Из первых рук

Директор аутсорсинговой компании «ОМС-Ставрополь» Олег Пяри: – Наша компания занимается управлением непрофильными активами предприятий-заказчиков. Помимо услуг по аутсорсингу мы предлагаем еще и аутстаффинг персонала. Практикуемый нами аутсорсинг бизнес-процессов включает в себя выполнение функций различных отделов и служб. «ОМС-Ставрополь» берет в свое управление операторов внутренней и внешней уборки, водителей, электриков, сантехников, медицинский персонал и т. д. По договорам аутстаффинга также работают специалисты различных сфер деятельности. Наш отдел кадров, являющийся для компании как раз таки профильной службой, с особой тщательностью формирует ее команду. Никто еще не имел возможности усомниться в квалификации нашего персонала, а о пресловутой «текучке» здесь знают только понаслышке. Среди наших крупных клиентов могу отметить концерн «Энергомера», предоставивший нам решение непрофильных для него задач, таких как, например, управление операторами внутренней и внешней уборки территории. Твердо убежден, что использование аутсорсинга и аутстаффинга явля-

ется показателем высокой культуры управления предприятия, выбравшего эти виды трудовых отношений. Ведь для хорошего управления приоритетными должны быть интенсификация процесса основного производства, внедрение новых технологий, использование квалифицированных, отборных кадров.

Перспективы есть

Пока в России аутсорсинг далеко не для всех является обычной практикой в ведении бизнеса, как в западных странах с высокоэффективной экономикой. Но сказать, что этот рынок труда стоит в нашей стране на месте, было бы неправильно. Несмотря на малую востребованность среди руководителей отечественных предприятий, обоснованную зачастую элементарным незнанием значения этого чудного слова, он все же динамично развивается. Общая тенденция: все больший и больший процент крупных предприятий выбирает для себя IT-аутсорсинг как необходимый и привычный атрибут, инструмент современного бизнеса. В отличие от IT-аутсорсинга, другие его виды распространены в стране значительно меньше. Помимо того, что многие просто не знакомы с их принципами, есть и другие, более весомые причины. Компании боятся потерять контроль над ситуацией, избегают доверять посторонним коммерческие тайны. У таких опасений есть основания как в России, так и за рубежом, и решение лежит в тщательном выборе поставщика аутсорсинговых услуг на основании его опыта и сложившейся репутации на рынке. Кого-то останавливают дополнительные расходы сил и средств на этапе перехода и чисто психологический барьер, связанный, к примеру, с передачей «своей» бухгалтерии в «чужие» руки. Отдать бизнес-процесс на аутсорсинг для многих руководителей означает открыть свои уязвимые места или, того хуже, признать в непонимании вопроса. В России есть и еще одна особенность ведения бизнеса. Многие компании не просто заботятся о конфиденциальности информации, но и не заинтересованы в какой бы то ни было открытости, так как их бухгалтерский учет носит

полулегальный характер. Но уже сегодня наметилась тенденция на уход от «серых» схем ведения бизнеса и деления бухгалтерии на теневую и официальную. Для компании, готовящейся к выходу на международный рынок капитала, использование независимой внешней бухгалтерии служит своего рода декларацией о намерениях построить прозрачную финансовую систему. А это, несомненно, является дополнительным аргументом в пользу компании в глазах иностранных инвесторов и партнеров. Что касается перспектив отечественных аутсорсеров... Большин-

ство российских компаний работают в условиях жесткой конкуренции, что требует снижения издержек при сохранении высокого качества в процессе производства. Это порождает новые возможности для аутсорсинговых компаний, поэтому логично предположить, что список предоставляемых ими услуг будет только расширяться. По прогнозам экспертов и исходя из очевидных преимуществ, которые приносит аутсорсинг при тщательном поиске партнеров и заключении эффективных контрактов, его бурный рост в стране возможен уже в ближайшее время.



> Наш словарь

Аутсорсинг (от англ. «outsourcing» – дословно переводится как «использование чужих ресурсов») – это передача организацией на договорной основе каких-либо непрофильных функций стороннему исполнителю (организации или физическому лицу), который является специалистом в данной области и обладает соответствующим опытом, знаниями, техническими средствами.

Аутстаффинг (от англ. «outstaffing»: out – вне, наружу; staff – штат – буквальный перевод – «внештатный») – это ситуация, когда компания переводит часть своих работников в штат другой организации (в частности, кадрового агентства), при этом сотрудники продолжают работать на прежнем месте и выполнять свои прежние обязанности. Работодателем для них становится кадровое агентство.

Аутсорсинг юридических услуг



Одним из юридических агентств в городе Ставрополе, специализирующихся на аутсорсинге, является Ставропольский юридический центр. О специфике предоставления юридических услуг мы побеседовали с директором центра Михаилом Михайловым.

– Необходимая составляющая деятельности любого предприятия – это затраты не только на основной бизнес, но и на управление непрофильными активами, которые не приносят прибыли, но жизненно необходимы для нормальной работы любой компании. И чем они крупнее, тем значительнее затраты, штат сотрудников, а также нагрузки на управленческий персонал, связанные с основной деятельностью.

Уделять слишком большое внимание непрофильным активам, добиваясь в этой области высокого качества, – занятие, отнимающее слишком много времени и сил управляющего звена предприятия и требующее довольно значительных финансовых вложений. В то же время внедрение аутсорсинговой модели ведения бизнеса может дать положительные результаты, так как внешний подрядчик благодаря своему опыту и технологиям способен обеспечить развитие и оптимизацию переданных непрофильных активов на более высоком и качественном уровне.

– Какие услуги включены в комплект юридического сопровождения организации?

– Традиционно в такой комплект услуг сопровождения входят:

– курирование договорной работы: правовая экспертиза договоров контрагентов, подготовка проектов договоров, проведение претензионной работы, оптимизация сделок, участие в переговорах, взыскание дебиторской задолженности и др.;

– мониторинг законодательства по вопросам хозяйственной деятельности клиента;

– представительство в судах по гражданским, административ-

ным, налоговыми и трудовым спорам;

– консультирование по гражданским, корпоративным, налоговым и публичным правоотношениям и многое другое.

Нужно учитывать, что качественная работа юристов именно в рамках текущей хозяйственной деятельности, а не решение проблем после их возникновения устраняет до 70% всех возможных проблем в будущем.

– Из чего складывается стоимость оказания услуг?

– При заказе разовых юридических услуг юристы, обычно оценивая заказ, учитывают не только сложность вопроса, но и объем работы по нему, поэтому стоимость одной и той же услуги может отличаться. Стороны договариваются о фиксированной плате, которая не зависит от сложности, количества и объема услуг.

Юристы центра – специалисты в различных областях юриспруденции, которые ежедневно решают текущие задачи по грамотному, юридически точному оформлению сделок; проводят юридическую экспертизу внутренних документов клиентов; ведут претензионную работу, дают консультации, заключения, справки по правовым вопросам, возникающим в деятельности клиентов; работают над взысканием дебиторской задолженности; представляют интересы клиентов в судах.

Сотрудничество с ООО СЮЦ приводит к оптимизации работы вашей фирмы, сокращения затрат, увеличения качественных показателей в работе. Очевидно, что выгоднее заключить договор с юридической фирмой в сравнении с затратами на собственный юридический отдел. Кроме того, сегодня



Михаил Николаевич Михайлов, директор юридического центра

сложилась парадоксальная ситуация на рынке труда города Ставрополя: юристов выпускается больше, чем, допустим, электриков, слесарей вместе взятых. Поэтому на предприятии трудно сформировать квалифицированный юридический отдел, а тем более трудно проверить квалификацию юриста при приеме на работу. Немаловажно и следующее обстоятельство: хороший юрист должен постоянно практиковаться, участвовать в судебных заседаниях, чтобы сохранить квалификацию. На

обычном предприятии практиковать достаточно сложно из-за большого объема текущих дел. В связи с этим, обращение за помощью к юристам специализированных организаций является наилучшим выходом из ситуации.

Ставропольский юридический центр:
г. Ставрополь
ул. 50 лет ВЛКСМ, 20а
3-й этаж, офис №1, 2
тел.: (8652) 55-18-13
21-35-41

Заставьте деньги работать с банком КИТ Финанс



По подсчетам экономистов, инфляция ежегодно «съедает» около 10% отложенных средств. Чтобы ваши сбережения не «таяли», а работали и приносили доход, их можно вкладывать в различные инструменты – от традиционных депозитов до паевых инвестиционных фондов (ПИФов). Эти и другие возможности предлагает инвестиционный банк КИТ Финанс.

➤ Паевые фонды не случайно становятся все более популярным средством инвестиций: доходность вложений в ПИФы может быть существенно выше, чем, например, по вкладам. Прирост стоимости паев по ряду ПИФов с начала года, по данным Investfunds.ru, составил свыше 20% – сегодня такая доходность вряд ли достижима в традиционных видах сбережений. К тому же эксперты рекомендуют размещать средства в паевые фонды не менее чем на год – в этом случае финансовый результат может быть лучше, так как не будет зависеть от краткосрочных движений рынка. ПИФы образуются из денег мно-

дельно на счетах фондов в независимой организации – специализированном депозитарии. Депозитарий не осуществляет никаких действий по инвестированию средств, но постоянно контролирует, чтобы деньги вкладывались только туда, куда предусмотрено инвестиционной декларацией фонда. Во-вторых, за работой управляющей компании тщательно следит Федеральная служба по финансовым рынкам России. К тому же фонд не может обанкротиться, так как стоимость пая всегда соответствует рыночной стоимости ценных бумаг, в которые вложены средства фонда, разделенные на число паев.

➤ Банк предлагает линейку фондов ведущих управляющих компаний – «КИТ Фортис Инвестментс», «Ренессанс Капитал», «Тройка Диалог», «Альфа-Капитал», «ОФГ ИНВЕСТ», а также международной компании Fortis Investments.

гих пайщиков. На вложенные средства профессиональные управляющие покупают ценные бумаги (акции, облигации) и в результате роста стоимости бумаг получают для пайщиков доход. Средства пайщиков максимально защищены не только законодательством, которое является одним из лучших в мире, но и самой системой паевых фондов. Во-первых, все средства и ценные бумаги хранятся не на счетах управляющей компании, а от-

Сделать выбор помогут специалисты КИТ Финанс: банк предлагает линейку фондов ведущих управляющих компаний – «КИТ Фортис Инвестментс», «Ренессанс Капитал», «Тройка Диалог», «Альфа-Капитал», «ОФГ ИНВЕСТ», а также международной компании Fortis Investments. Это крупнейшие компании с огромным опытом работы и командами высококлассных профессионалов. Надежность данных компаний подтверждена самыми высо-

кими рейтингами, а ПИФы демонстрируют одни из лучших результатов по доходности. Если ПИФы кажутся вам делом рискованным (все-таки стоимость пая может как повышаться, так и понижаться), можно выбрать так называемые индексированные депозиты КИТ Финанс. Индексированный означает, что доходность по такому депозиту привязана к определенному рыночному показателю. Главный плюс – доходность по этим депозитам может быть существенно выше, чем по обычным срочным вкладам, при этом вам гарантирована защита вложенных средств.

Сегодня КИТ Финанс предлагает депозиты, привязанные к индексу РТС или цене на нефть. Почему выбраны именно эти ориентиры? Индекс РТС – самый понятный показатель, отражающий ситуацию на российском рынке акций. Он учитывает динамику всех основных акций российского фондового рынка и растет в течение последних шести лет. А ставка по индексированному депозиту – нефть зависит от роста цены нефти марки Brent за период размещения депозита и его срока. Не секрет, что стоимость нефти постоянно растет: потребление «черного золота» стремительно увеличивается, и спрос все последние годы опережает предложение. За 5 лет цена на нефть выросла в 5,5 раз, и прогнозируется дальнейшее подорожание. Так что этот уникальный депозит дает каждому возмож-

ность заработать на росте рынка. Для тех, кто верен традиционным видам сбережений, КИТ Финанс предлагает срочные вклады с привлекательными ставками. Преимущество депозитов КИТ Финанс – возможность положить деньги на индивидуальный срок, который специально исчисляется днями, а не месяцами. Так вы можете выбрать любой рабочий день, в который хотите получить назад свои накопления с процентами. Это очень удобно, если вы планируете на определенную дату покупку, платеж или поездку в отпуск.



КИТ Финанс
Инвестиционный банк

КИТ Финанс:
ул. Маяковского, д. 15
тел.: 26-16-16
26-16-46, 26-10-46
www.kf.ru

Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в инвестиционные фонды. Прежде чем приобрести инвестиционный пай, следует внимательно ознакомиться с правилами доверительного управления паевым инвестиционным фондом.

Искусство управления

Девелопмент уже и в провинции перестал быть не востребовавшейся экзотикой. Но успешные управляющие компании (УК) по-прежнему во многих регионах – большая редкость. И тем ценнее опыт, которым делится генеральный директор ООО «ОРТЦ Ставрополь» Оксана Владимировна Свердлова.

– Наше участие в европейской конференции торговых центров, которая проходила в апреле нынешнего года в Варшаве, и само по себе позитив в чистом, как говорится, виде. Из 800 съехавшихся со всего мира делегатов лишь 16 представляли Россию, в том числе и мы. Но вот что при этом особо хотелось подчеркнуть. Европейский совет торговых центров проводит такие конференции уже 32 года подряд. Иными словами, на Западе специализированные управляющие компании накопили богатейший опыт в сфере девелопмента. И тем не менее, ООО «ОРТЦ Ставрополь», занимаясь управлением объектами недвижимости всего 2,5 года, неопытным новичком на их фоне не выглядит.

Это подтверждает не только тот факт, что в январе 2007-го наша УК стала действительным членом Российского совета торговых центров. По оценкам и экспертов, и жителей края, управляемый нами торгово-развлекательный центр «ОРТЦ Ставрополь» является одним из самых привлекательных, динамично развивающихся коммерческих объектов. Отвечая европейским стандартам доступности и комфортности, он позволяет с пользой и удовольствием провести время как взрослым, так и детям. Пока родители заняты покупками, дети под наблюдением педагогов заняты своими важными делами в детской комнате «Веселый муравейник», а подростки охотно проводят время в развлекательном комплексе Space. Легко ли было добиться востребованности и популярности ОРТЦ? Нет, нелегко. Это сейчас инвесторы и владельцы недвижимости в России стали понимать: чтобы

гарантированно иметь прибыль, управляющую компанию надо привлекать даже не на стадии разработки проекта – на этапе выбора земельного участка. Ибо и здесь масса нюансов – коммуникации, транспортные развязки и т. д. Но такое понимание пришло не сразу, часто доводилось слышать: главное – построить здание! Хотя конкурентоспособный коммерческий объект – не просто стены и крыша. Если говорить о торгово-развлекательном центре, главное – концептуально определиться, что мы хотим предложить посетителям и потенциальным арендаторам.

И мелочей тут нет. Одинаково важны выбор бренда, маркетинговая и рекламная тактика, набор торговых и развлекательных объектов, ассортимент услуг, этажность, планировка залов, обустроенность прилегающей территории, наличие парковок. Короче, все вплоть до расположения входных дверей. Скажу больше. Предлагая свои рекомендации, наша УК не считала и не считает, что торжественное открытие торгового центра – уже победный финиш. И речь идет не только об эксплуатационных заботах. Это само собой разумеется! Чтобы посетитель чувствовал себя комфортно, безупречно работать должны все системы, от вентиляции до сантехники. Равно как должна быть надежно обеспечена и безопасность. И мы, кстати, не только технически, но и юридически обеспечиваем безопасность арендаторов и посетителей «ОРТЦ Ставрополь». Но искусство управления заключается прежде всего в том, чтобы уже работающий коммерческий объект постоянно развивался, чтобы его потребительская цен-



ность и востребованность возрастали. А здесь на одной интуиции не «сработает», нужен профессиональный подход, знание тенденций в сфере девелопмента. В частности, уже очевидно: при унификации товарного рынка потребителя все больше начинают интересовать услуги. Казалось бы, мелочь: наличие в ОРТЦ банкоматов пяти ведущих банков. Но это

одно из слагаемых комфорта. Как и сотни других услуг – от оформления кредитов до флористики и солярия. И останавливаться в своем развитии мы не собираемся. Более того, наша УК уже приступила к разработке концепции развития нового объекта – жилого комплекса. Это закономерно, так как грамотного управления требуют любые объекты недвижимости.



житься вышеуказанной ситуации, когда сторона, нарушившая условия контракта, получила возможность разрешить спор на своей территории. Этого можно было избежать, если бы оговорка содержала конкретное наименование третейского суда. Нередко стороны указывают в договоре, что споры подлежат разрешению в арбитражном (государственном) суде либо в третейском суде при ТПП СК. В данном случае стороны не определили, где они будут разрешать спор, а, следовательно, нельзя считать третейскую оговорку заключенной.

Крыша на любой вкус



ООО «Шелте»



МЕТАЛЛОЧЕРЕПИЦА
ПРОФНАСТИЛ



МЕТАЛЛОЧЕРЕПИЦА
ПРОФНАСТИЛ
ВОДОСТОЧНЫЕ СИСТЕМЫ



КОМПОЗИТНАЯ
ЧЕРЕПИЦА



ТЕПЛОИЗОЛЯЦИЯ



МАНСАРДНЫЕ ОКНА



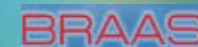
БЕЛЬГИЙСКАЯ
АЛЮМОЦИНКОВАЯ
ЧЕРЕПИЦА



ГИБКАЯ ЧЕРЕПИЦА



НАТУРАЛЬНАЯ ЧЕРЕПИЦА



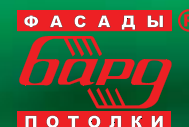
СОТОВЫЙ ПОЛИКАРБОНАТ



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
СТРОИТЕЛЬНЫЕ СУХИЕ СМЕСИ



ВЕНТИЛИРУЕМЫЕ ФАСАДЫ И
РЕЧНЫЙ ПОТОЛОК



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

Direct или... совсем наоборот?

Текст Валерии Федоренко

Почти все выпускники вузов стремятся стать руководителями. Но, помимо бонусов в виде дорогих автомобилей и квартир, ответственный пост требует жертв. И прежде всего эмоциональных. А вы готовы на них пойти?

➤ Руководитель – подчиненный: Запад – Восток

Руководить – значит, собирать, объединять людей и направлять их движение к цели. Так понимают термин «руководство» в России. Любопытно, что в англоязычной практике отсутствует буквальный аналог слова, и понятие транслируется с помощью терминов «менеджмент», «администрирование» и иногда «лидерство». О руководителе организации в целом на обоих языках говорят «директор» (direct (англ.) – направлять), подчеркивая этим его основную функцию: указывать направление, направлять, но не объединять коллектив.

Разница между руководителями в разных странах заключается не только в языковой специфике терминов, но и в психологии, и в стиле руководства. Несмотря на наглядную демократию рабочих отношений (американцы запросто могут обратиться к боссу по имени), топ-менеджеры часто сознательно дистанцируются от коллег более «низкого ранга», поднимаясь в свой офис на личном лифте, или вовсе имеют отдельный вход. Обычный служащий может даже не рассчитывать побывать в офисе директора. В Японии руководитель доступен – это обязательное условие полноценного функционирования рабочего процесса. Японцы предпочитают уточнять мельчайшие детали проекта и прорабатывать все его стороны вместе с начальством. Инициатива работника допустима, но ее сложно сравнить с амбициозной инициативой американца, штурмующего карьерную лестницу. Восток рассматривает работника как деталь общего механизма, а Запад – как самостоятельную единицу. В России отношения «руководитель – коллектив» начинают складываться преимущественно по западному типу, и боссы ряда крупных корпораций активно пропагандируют принцип внутренней конкуренции, воплощая основной элемент директивного управления – указывать направление, но не объединять. В таких организациях

обычно большая «текучка», что само по себе указывает на неблагополучие отношений внутри коллектива.

С другой стороны, русский менталитет не позволяет директору вникать в особенности работы подчиненных и тем более выполнять их обязанности. Даже в условиях аврала он практически никогда не встанет на замену, что продиктовано иногда не столько неумением заниматься этой деятельностью, сколько нежеланием делать «черную» работу. Американские «боссы среднего звена» то ли в силу демократичности рабочих отношений, то ли благодаря поступенчатому подъему по карьерной лестнице смотрят на такие ситуации иначе. Менеджер ресторана способен заменить любого работника – от повара до полотера, и в случае аврала «переквалифицируется» без малейшего ущерба для самолюбия. Этому у американцев как раз стоит поучиться.

Лидер или управленец – за кем группа?

Если лидерство – внутригрупповой процесс, то руководство – внешнее управление деятельностью членов группы. Роли лидера и руководителя, так же как их функции и позиции в группе, почти всегда расходятся. Этот неизбежный антагонизм необходимо учитывать. Лидер представляет собой внутреннюю опору группы, ее стержень. Руководитель – это внешний элемент, отчасти угрожающий целостности группы, но одновременно с этим и необходимый как связующее звено между группой и внешней средой. Он конструирует цели, планирует деятельность членов группы, оптимизирует ее в соответствии с новыми реалиями жизни. Для того чтобы группа поверила руководителю и пошла за ним, важно, чтобы руководителю поверил лидер. Если же руководитель не смог найти общего языка с лидером, то группа, вероятнее всего, пойдет за лидером.

Руководителей можно разделить на два типа: лидеры и менеджеры. За лидером идут



добровольно, на него хотят быть похожими не только по деловым, но и по моральным качествам. В отличие от лидера менеджер использует для выполнения своих обязанностей власть. Преувеличение роли власти как инструмента давления – одна из распространенных ошибок молодых управленцев. Обладание властью не подразумевает навязывания своей воли подчиненным вопреки их желаниям и потребностям.

В различных организациях можно выделить консервативную власть, власть страха и власть поощрения.

Консервативная власть строится на убеждении, что люди должны подчиняться тем, кто занимает более высокие посты и должности. Сотрудник организации, ориентированной на такую власть, обычно получает в обмен чувство защищенности. При консервативной власти человек подчиняется скорее должности, а не личности руководителя. Структура такой организации остается постоянной, поскольку мало зависит от людей. Она проста и предсказуема, но может неожиданно оказаться неэффективной в условиях постоянно меняющегося мира.

Власть страха связана с потребностями человека в выживании и характерна для экономически неразвитых государств, не способных защитить граждан законами.

Страх остаться без средств к существованию заставляет работников подчиняться условиям, неприемлемым для функционирующего гражданского общества.

Руководитель авторитарного склада предпочитает власть страха остальным способам влияния на подчиненных. Но с постепенным развитием демократичного общества эта власть ставит под угрозу «жизнь» предприятия.

Руководитель, склонный к поощрению, может использовать разнообразные ресурсы для удовлетворения самых различных потребностей работников.

Это могут быть выплаты денежных вознаграждений или вручение специальных наград. Одним из вариантов власти поощрения может быть распределение финансов, оборудования – ресурсов предприятия.

Оперируя доступными ресурсами, руководитель способствует достижениям цели работников. Использование этого вида власти требует от руководителя хорошего знания истинных потребностей своих подчиненных. Ведь ресурс, имеющий ценность для начальника, может не быть значимым для работника.

Умелое сочетание этих типов власти в организации – несомненное достоинство профессионального менеджера. Но не стоит забывать, что и у лидера есть свои способы манипулирования. Это экспертная власть, информационная и власть убеждения.

Экспертная власть строится на исключитель-

ном знании лидером продуктов и услуг, производимых предприятием. Обладая в полной мере этой престижной и авторитетной властью, лидер сможет подтвердить не только необходимость условия существования организации, но и обеспечить потребность работников в социальной защищенности и возможности профессионального роста.

Лидер обычно выступает и в роли центра коммуникаций. Решения, принимаемые на основе полученных сведений, могут стать дополнительным источником власти. На этом основывается информационная власть. Но лидер будет успешен, только если он умеет пользоваться этими сведениями и обладает силой убеждения. Неумение логически обосновать правоту своих действий и убеждений способ-

> Хороший руководитель – это не только грамотный профессионал, идеально знающий свое дело.

но перечеркнуть манипуляции экспертного и информационного типа. Главный принцип действия силы убеждения держится на том, что если подчиненный выполняет требования лидера, то он удовлетворяет свою собственную потребность. Иными словами, сделав что-то нужное для предприятия, он тем самым делает нечто необходимое и для самого себя. Выполнение работником задания в приказном порядке приведет к чисто формальному отношению к поручению.

Тесты говорят...

Хороший руководитель – это не только грамотный профессионал, идеально знающий свое дело. Эффективность его работы определяется сочетанием управленческих качеств с личностными. Многочисленные исследования, основанные на психологическом тестировании (в основном используется шестнадцатифакторный личностный опросник Кэттелла) и корреляционных математических методах обработки, говорят о том, что хороший руководитель должен обладать не только знаниями, но и потенциалом личной силы выше среднего уровня. К личностным качествам эффективного руководителя можно отнести не только высокий уровень коммуникативной компетентности, работоспособность, интеллект как способность нестандартно мыслить и волю, но и ряд на первый взгляд второстепенных качеств. Желательно, чтобы лидерские качества руководителя были не просто официально закреплены, являясь, по сути, формальными, но и имели под собой психологическую основу. В опроснике Кэттелла этот фактор назван «доминированием». Не помешает руководителю и способность прислушиваться к людям – конвенциональность,

и толерантность – терпимость к инакомыслию. Эти качества обеспечивают стремление к совместному, групповому принятию решений, позволяют использовать коллективный опыт подчиненных при разработке нестандартных концепций, во время «мозгового штурма». Расчетливость, спокойствие, низкие напряженность и тревожность – факторы, определяющие так называемый ровный характер руководителя. Любопытно отметить, что одними из немаловажных личностных качеств руководителя Кэттелл считает совестливость и чувство, что организует эффективное взаимодействие подчиненных на основе чувства долга перед принятыми обязательствами. Кроме того, как форма контроля поведения моральные нормы выступают в каче-

стве одного из факторов, регулирующих психическую уравновешенность личности.

Среди профессионально значимых качеств эффективного руководителя можно отметить следующие умения: самостоятельно принимать решения, объединять людей, планировать деятельность, использовать различные методы для мотивации подчиненных, критично оценивать свое собственное поведение, обеспечивать конструктивную обратную связь, а также быть открытым для сотрудничества.

В зависимости от специфики работы руководитель должен уметь получать и обрабатывать информацию: собирать факты, статистические данные, анализировать документы, изучать материалы экспертиз, проводить самостоятельные исследования для обеспечения полноты знания о существующих проблемах. Неэффективный руководитель характеризуется замкнутостью, нежеланием делиться опытом и работать в команде, пассивностью, а также неспособностью принимать самостоятельные решения.

Высокий стаж работы создает предпосылки для возникновения у руководителей синдрома эмоционального сгорания, вне зависимости от того, насколько он эффективен и успешен. Многие молодые бизнесмены, всецело отдавшиеся карьере, ощущают не только психологические проблемы, но и раньше времени испытывают проблемы со здоровьем, характерные для людей пожилого возраста. Не стоит забывать, что перечисленные качества – личностные и профессиональные – определяют некий стандарт типичного руководителя, без учета сферы его деятельности, но каждое предприятие определяет свой профиль руководителя.

Самооценка руководителем стиля управления

Необходимо в утвердительной форме объективно ответить на вопросы, касающиеся вашего характера, привычек, склонностей, обвести кружком номера тех из них, которые соответствуют вашему поведению и отношению к людям. Если вы ранее никогда не сталкивались с такими ситуациями, постарайтесь представить, как бы вы могли повести себя в них.

1. В работе с людьми я предпочитаю, чтобы они беспрекословно выполняли мои распоряжения.
2. Меня легко увлечь новыми задачами, но я быстро охлаждаю к ним.
3. Люди часто завидуют моему терпению и выдержке.
4. В трудных ситуациях я всегда думаю о других, а потом о себе.
5. Мои родители редко заставляли меня делать то, чего я не хотел.
6. Меня раздражает, когда кто-то проявляет слишком много инициативы.
7. Я очень напряженно работаю, так как не могу положиться на своих помощников.
8. Когда я чувствую, что меня не понимают, я отказываюсь от намерения доказать что-либо.
9. Я умею объективно оценить своих подчиненных, выделив среди них сильных, средних и слабых.
10. Мне приходится часто советоваться со своими помощниками, прежде чем отдать соответствующее распоряжение.
11. Я редко настаиваю на своем, чтобы не вызвать у людей раздражения.
12. Уверен, что мои оценки успехов и неудач подчиненных точны и справедливы.
13. Я всегда требую от подчиненных неукоснительного соблюдения моих приказаний и распоряжений.
14. Мне легче работать одному, чем кем-то руководить.
15. Многие считают меня чутким и отзывчивым руководителем.
16. Мне кажется, что от коллектива нельзя ничего скрывать – ни хорошего, ни плохого.
17. Если я встречаю сопротивление, у меня пропадает интерес в работе с людьми.
18. Я игнорирую коллективное руководство, чтобы обеспечить эффективность единоначалия.
19. Чтобы не подорвать свой авторитет, я никогда не признаю своих ошибок.
20. Мне часто для эффективной работы не хватает времени.
21. На грубость подчиненного я стараюсь найти ответную реакцию, не вызывающую конфликта.
22. Я делаю все, чтобы подчиненные охотно выполняли мои распоряжения.
23. С подчиненными у меня очень тесные контакты и приятельские отношения.
24. Я всегда стремлюсь любой ценой быть первым во всех начинаниях.
25. Я пытаюсь выработать универсальный стиль управления, подходящий для большинства ситуаций.
26. Мне легче подстроиться под мнение большинства коллектива, чем выступать против него.
27. Мне кажется, что подчиненных надо хвалить за каждое, пусть даже самое незначительное достижение.
28. Я не могу критиковать подчиненного в присутствии других людей.
29. Мне приходится чаще просить, чем требовать.
30. Я часто теряю от возбуждения контроль над своими чувствами, особенно когда мне надоедают.
31. Если бы я имел возможность чаще бывать среди подчиненных, то эффективность моего руководства значительно бы повысилась.
32. Я иногда проявляю спокойствие и равнодушие к интересам и увлечениям подчиненных.
33. Я предоставляю более грамотным подчиненным больше самостоятельности в решении сложных задач, особо не контролирую их.
34. Мне нравится анализировать и обсуждать с подчиненными их проблемы.
35. Мои помощники справляются не только со своими, но и с моими функциональными обязанностями.
36. Мне легче избежать конфликта с вышестоящим руководством, чем с подчиненными, которых всегда можно поставить на место.
37. Я всегда добиваюсь выполнения своих распоряжений наперекор обстоятельствам.
38. Самое трудное для меня – это вмешиваться в ход работы людей, требовать от них дополнительных усилий.
39. Чтобы лучше понять подчиненных, я стараюсь представить себя на их месте.
40. Я думаю, что управление людьми должно быть гибким – подчиненным нельзя демонстрировать ни железной непреклонности, ни панибратства.
41. Меня больше волнуют собственные проблемы, чем интересы подчиненных.
42. Мне приходится часто заниматься текущими делами и испытывать от этого большие эмоциональные и интеллектуальные нагрузки.
43. Родители заставляли меня подчиняться даже тогда, когда я считал это неразумным.
44. Работу с людьми я представляю себе как мучительное занятие.
45. Я стараюсь развивать в коллективе взаимопомощь и сотрудничество.
46. Я с благодарностью отношусь к предложениям и советам подчиненных.
47. Главное в руководстве – распределить обязанности.
48. Эффективность управления достигается тогда, когда подчиненные существуют лишь как исполнители воли менеджера.
49. Подчиненные – безответственные люди, и поэтому их нужно постоянно контролировать.
50. Лучше всего предоставлять полную самостоятельность коллективу и ни во что не вмешиваться.
51. Для более качественного руководства нужно поощрять наиболее способных подчиненных и строго взыскивать с нерадивых.
52. Я всегда признаю свои ошибки и выбираю более правильное решение.
53. Мне приходится часто объяснять неудачи в управлении объективными обстоятельствами.
54. Нарушителя дисциплины строго наказываю.
55. В критике недостатков подчиненных я беспощаден.
56. Иногда мне кажется, что в коллективе я лишний человек.
57. Прежде чем упрекать подчиненного, я стараюсь его хвалить.
58. Я хорошо взаимодействую с коллективом и считаю с его мнением.
59. Меня часто упрекают в чрезмерной мягкости к подчиненным.
60. Если бы мои подчиненные делали так, как я требую, я бы достиг гораздо большего.

Подсчитав количество номеров соответствующих утверждений, можно определить степень выраженности авторитарного, либерального или демократического стиля управления.

Стиль управления	Номера ответов-утверждений	Сумма ответов
Авторитарный	1, 6, 7, 12, 13, 18, 19, 24, 25, 30, 31, 36, 37, 42, 43, 48, 49, 54, 55, 60	
Либеральный	2, 5, 8, 11, 14, 17, 20, 23, 26, 29, 32, 35, 38, 41, 44, 47, 50, 53, 56, 59	
Демократический	3, 4, 9, 10, 15, 16, 21, 22, 27, 28, 33, 34, 39, 40, 45, 46, 51, 52, 57, 58	

В зависимости от полученных сумм ответов степень выраженности стиля будет различной: минимальной (0–7), средней (8–13), высокой (14–20). Если оценки минимальны по всем трем показателям, стиль считается неустойчивым, неопределенным. У опытного руководителя наблюдается комбинация стилей управления. Более предпочтительно сочетание авторитарного и демократического стилей управления, когда менеджер применяет гибкие методы работы с людьми и повседневно утверждает эффективный стиль управления. Для более полной характеристики индивидуального стиля управления и последующего совершенствования его можно руководствоваться данными, представленными в следующей таблице.

Сумма утвердительных ответов	Степень выраженности стиля управления
Авторитарный	0–7 Минимальная: проявляется в слабом желании быть лидером, неустойчивых навыках менеджера, самоуверенности, упрямстве, стремлении доводить начатое дело до конца, критиковать отстающих и неспособных подчиненных
	8–13 Средняя: отражает хорошие лидерские качества, умение руководить действиями подчиненных, требовательность и настойчивость, стремление воздействовать на коллектив силой приказа и принуждением, целеустремленность и эгоизм, поверхностное отношение к запросам подчиненных, нежелание слушать предложения заместителей
	14–20 Высокая: раскрывает ярко выраженные лидерские качества и стремление к единоличной власти, непреклонность и нерешительность в суждениях, энергичность и жесткость в требованиях, неумение учитывать инициативу подчиненных и предоставлять им самостоятельность, чрезмерную резкость в критике и предвзятость в оценках, честолюбие и низкую совместимость с заместителями, злоупотребление наказаниями, пренебрежение общественным мнением
Либеральный	0–7 Минимальная: неустойчивое желание работать с людьми, неумение ставить перед подчиненными задачи и решать их совместно, неуверенность и нечеткость в распределении обязанностей, импульсивность в критике недостатков подчиненных, слабая требовательность и ответственность
	8–13 Средняя: стремление переложить свои обязанности на заместителей, пассивность в руководстве людьми, нетребовательность и доверчивость, страх перед необходимостью самостоятельно принимать решения, чрезмерная мягкость к нарушителям дисциплины, склонность к уговорам
	14–20 Высокая: полное безразличие к интересам коллектива, нежелание брать на себя ответственность и принимать сложные решения, нетребовательность и самоустранение от управления, повышенная внушаемость и слабование, беспринципность и неумение отстаивать свою точку зрения, отсутствие целей деятельности и конкретных планов, попустительство, заигрывание, панибратство
Демократический	0–7 Минимальная: слабое стремление быть ближе к подчиненным, сотрудничать и выслушивать советы помощников, попытки направлять деятельность коллектива через заместителей и актив, некоторая неуверенность в своих распорядительных качествах
	8–13 Средняя: устойчивое стремление жить интересами коллектива, проявлять заботу о персонале, оказывать доверие заместителям и поощрять их инициативу, использовать убеждение и принуждение, прислушиваться к мнениям персонала
	14–20 Высокая: умение координировать и направлять деятельность коллектива, предоставлять самостоятельность наиболее способным подчиненным, всемерно развивать инициативу и новые методы работы, убеждать и оказывать моральную поддержку, быть справедливым и тактичным в споре, изучать индивидуальные качества личности и социально-психологические процессы коллектива, развивать гласность и критику, предупреждать конфликты и создавать доброжелательную атмосферу

Жили-были три инвестора...

Текст Александра Золоторева

Прошел месяц с тех пор, как нашими виртуальными инвесторами были пересмотрены подходы и, соответственно, портфели. Что они имеют сейчас?

1. Консервативный подход: ДЕПОЗИТ

Внешние факторы

Осенний скачок инфляции, зафиксировавший давно ощущаемый всеми гражданами разгул цен на продовольствие, вызвал нешуточную озабоченность власти. Подорожание продовольствия в мире – это всерьез и надолго. И нам придется считаться с этим среднесрочным трендом. Высокая инфляция в России происходит не от избытка денег, а от недостатка инвестиций. Основной капитал, производственные фонды крайне стары и изношены как раз вследствие недостатка инвестиций. Неэффективный основной капитал не позволяет выпускать конкурентоспособную продукцию, выступает в качестве источника, постоянно подпитывающего инфляцию издержек. Поэтому, инвестируя в модернизацию основного капитала, мы будем снижать долгосрочный инфляционный потенциал экономики. Разумеется, от этого не легче тому, кто пытается накопить и сохранить свои денежные средства в достаточно широко используемом в современном мире финансовом инструменте – депозите. Тем более, что на доходность выбранной стратегии инвестирования существенное влияние оказывает и ситуация с долларом. Доллары, купленные в начале года Николаем Петровичем, оценивались по 26,33 руб./долл. В настоящее время стоимость одного доллара снизилась до 24,89 рубля. Что, без учета накопленных по депозиту процентов, уменьшило первично инвестированную сумму до 18 906 рублей., т. е. на 1094 рубля, или 5,5%. За счет включения в портфель евро наблюдается некоторая компенсация падения курсовой стоимости доллара. Однако здесь необходимо четко понимать: влияние валютных рисков на и без того низкодоходный инструмент является очень

важным фактором при выборе конкретных депозитов. Впрочем, и при выборе валюты кредитования следует обращать на это внимание.

В этом году некоторые российские банки удивили новым продуктом – ипотекой в швейцарских франках и японских иенах. Почему вдруг банки начинают выдавать кредиты в таких экзотических валютах?

Причина – глобальный механизм финансовых спекуляций, известный под названием кэрри-трейд (carry trade). Что же это такое? По сути это игра на разнице в валютных процентных ставках. Игра состоит из следующих этапов:

- 1) банк, инвестиционный банк, хедж-фонд или любой другой крупный международный спекулянт берет кредит в валюте сочень низкой процентной ставкой (ЦБ Японии, например, держит ставку на уровне 0,5%; в Швейцарии ставка находится в диапазоне от 2 до 3%; для сравнения: в Европе ставка равна 4%, в США – 5,25%);
- 2) эта валюта конвертируется в другую валюту – мишень кэрри-трейд, по которой ставка значительно выше (в те же доллары США или евро, либо в еще более высокодоходные валюты – основная процентная ставка в Новой Зеландии составляет 8,25%, а в Исландии – 14,25%!);
- 3) спекулянт производит размещение в активы этой последней валюты (депозиты, облигации, акции, недвижимость);
- 4) по прошествии должного времени активы (с прибылью) продаются, проводится обратная конвертация валют;
- 5) кредит возвращается.

В этой достаточно нехитрой схеме сосредоточена вся суть глобальных финансовых потоков.

Но спекуляции кэрри-трейд искажают всю экономическую систему стран с высокодоходными валютами. Бесконечных финансовых пирамид

не бывает. По прошествии времени всем инвестиционным банкам и хедж-фондам необходимо возвращать кредиты, номинированные в иенах и других вспомогательных низкодоходных валютах. Вот тут-то и начинается второй этап финансовой карусели – массовое закрытие вышеописанных кредитно-инвестиционных сделок, вследствие чего высокодоходная валюта «валит-ся» относительно низкодоходной в течение нескольких дней, недель или месяцев, отыгрывая весь свой рост за долгий период. Дальнейшая судьба высокодоходной валюты (и вообще всей экономики страны мишени кэрри-трейд) спекулянту после фиксации прибыли глубоко безразлична. Напомню, что произошедший (но не закончившийся) в США ипотечный кризис сопровождался паническим выходом спекулянтов из позиций кэрри-трейд и, как следствие, довольно резким ростом курса низкодоходных валют. Поэтому при выборе валюты вклада или валюты кредита обращайтесь на это особое внимание. Проконсультируйтесь о дальнейшей судьбе интересующей валюты не столько у специалиста банка, сколько у более опытных в этом плане специалистов по Forex'у и по фондовым рынкам.



Промежуточный финиш (доходность)

	Март 07	Апрель 07	Май 07	Июнь 07	Июль 07	Август 07	Сентябрь 07	Октябрь 07
Депозит в рублях РФ	61 170	61 560	61 950	62 340	62 730	63 120	63 510	63 900
Депозит в долларах США	20 290	20 387	20 483	20 580	20 677	20 773	20 870	19 820
Депозит в евро	20 265	20 353	20 442	20 530	20 618	20 707	20 795	21 311
Итого на конец периода	101 725	102 300	102 875	103 450	104 025	104 600	105 175	105 031

Таким образом, доходность стратегии, выбранной Николаем Петровичем, составила 5031 рубль за рассматриваемый период, что составляет 6,03% годовых. Но следует помнить, что возможность получения дохода и основной суммы вклада появится только в конце срока вложения.

2. Сбалансированный подход: ПИФ

Станислав Анатольевич сделал выбор в пользу паевых инвестиционных фондов (ПИФов).

Внешние факторы

С начала года чистый денежный приток в ПИФы составил 17,5 млрд. рублей. Это совсем не та сумма, на которую рассчитывали управляющие компании. По итогам третьего квартала 2007 года чистый денежный отток из паевых фондов почти достиг отметки 2,5 млрд. рублей. Наибольшие потери понесли представители самой рискованной категории – ПИФы акций, из которых инвесторы вывели 959 млн. рублей. Такой результат подтверждает сразу несколько тезисов, которые нередко приводят управляющие. Во-первых, большинство клиентов становятся пайщиками только в погоне за быстрой «спекулятивной» прибылью. Во-вторых, пытаясь использовать ПИФы как инструмент для краткосрочных инвестиций и занимаясь маркеттаймингом (поиском удачных моментов для покупки и продажи паев), инвесторы в основном теряют деньги. Многие предпочли выйти из ПИФов акций как раз перед ростом, когда котировки готовы были устремиться к новым вершинам. Между тем до конца года остается совсем немного. И такие «промежуточные» результаты не могут не огорчать управляющих. Ведь ранее многие УК планировали собрать по итогам 2007 года десятки миллиардов рублей. Похоже, планы так и останутся планами. Фонды акций. В начале сентября падение российского фондового рынка

продолжилось. Западные инвесторы предпочитали фиксировать прибыль или убытки и переждать «фондовые бури». Особенно заметным бегство от рисков было в бумагах банковского сектора. Так, акционеры ВТБ, принявшие участие в IPO, к середине сентября потеряли 23% от своих инвестиций. Тем не менее, рост экономики России и высокие цены на природные ресурсы способствовали тому, что жадность возобладала над страхом. В результате, достигнув 12 сентября локального минимума в 1635 пунктов, индекс ММВБ устремился вверх. Причем «толкали» его не только акции металлургов, прибавлявшие по несколько процентов в день, но и бумаги нефтегазового сектора, до этого остававшиеся долгое время в аутсайдерах. С начала года доходность «среднего» фонда акций составила 1%. Более половины всех фондов продемонстрировали убыток. И лишь 18 фондов акций принесли доход более 10%. Средние результаты ПИФов доказывают, что при инвестировании на долгий период «уход в минус» маловероятен. Так, на «марафонской дистанции» (3 и более лет) ни один из фондов не уменьшил стоимость пая. Правда, только четырем ПИФам удалось превзойти индекс ММВБ, выросший за это время на 192%. Фонды облигаций. «Глохая погода» на международных долговых рынках отразилась на консервативной части владельцев ПИФов. Проблемы с ликвидностью привели к серьезному пересмотру инвесторами позиций в долговых бумагах. Если в акциях под конец месяца распродажа

закончилась и индекс ММВБ по итогам сентября вырос, то RUX-Cbonds снизился на 0,26%, а соответствующий ценовой индекс – примерно на 1%.

На этом фоне почти две трети «консерваторов» не смогли даже сохранить средства пайщиков. Фонды смешанных инвестиций. Сбалансированные ПИФы в большинстве своем воспользовались возможностью активно маневрировать среди фондовых рифов – стоимость пая «среднего» фонда выросла на 2,6%. Только 11 ПИФов из 141 (8,6%) по итогам сентября принесли инвесторам убыток. Получить доход свыше 5% удалось управляющим 15 фондов.

За период с начала года 42 ПИФа из 117 (36%) уменьшили стоимость пая. Причем четыре из них принесли инвесторам убыток свыше 10%. Фонды денежного рынка. ПИФы, инвестирующие в инструменты с низким риском, не выдерживают конкуренции с банковскими вкладами до востребования. Почему фонды денежного рынка сильно отстают по популярности от других «собратьев»? Пайщиков смущает низкая доходность. Никто из «денежных» ПИФов не смог обыграть инфляцию. Правда, основная задача фондов данной категории – обеспечить высокую ликвидность вложений. ПИФы денежного рынка – своеобразная «тихая гавань». Еще раз стоит отметить, что ПИФы не стоит оценивать с точки зрения «быстрого выигрыша» – это, прежде всего, долгосрочный инструмент сохранения капитала.

Промежуточный финиш (доходность)

	Март 07	Апрель 07	Май 07	Июнь 07	Июль 07	Август 07	Сентябрь 07	Октябрь 07
Фонд «Акции ведущих российских компаний»	25 385,01	24 649,58	23 465,48	24 414,16	25 187,33	25 092,69	26 630,23	27 619
Фонд «Акции перспективных российских компаний»	25 606,14	24 653,51	23 404,82	24 240,15	25 483,32	24 066,25	25 373,76	0
Фонд «Индекс ММВБ»	24 925,72	24 533,64	23 107,07	24 146,05	25 485,73	25 248,45	26 840,39	0
Фонд «Российских облигаций»	25 583,06	25 793,88	26 045,64	26 241,02	26 399,14	26 462,86	26 310,90	51 213
Фонд «Российская металлургия»								26 139
Итого на конец периода	101 499,93	99 630,61	96 023,01	99 041,38	102 555,52	100 870,25	105 155,28	104 971

Таким образом, поспешно принятое решение о выводе средств из двух фондов «Акции перспективных российских компаний» и «Индекс ММВБ» привело к тому, что средства в размере 23 696 руб., вложенные в октябре в фонд «Российских облигаций», не смогли принести существенного дохода наблюдаемого на фондовом рынке в октябре. Если бы наш инвестор не совершал перевода средств из фонда «Акции перспективных российских компаний», то размер полученного дохода был бы больше на 2011 руб. Другим неудачным считаю вложение в фонд «Российская металлургия». Средства в размере 24 076 руб. были выведены из фонда «Индекс ММВБ» для последующего вложения в более доходный ПИФ. Доход по новому ПИФу составил 2062 руб., размер вложенных средств составил 26 138 руб., то есть осуществленное вложение за месяц выросло на 8,6% – это действительно много. Но если бы средства оставались в фонде «Индекс ММВБ», то их размер составил бы 28 095 руб. Следовательно, мы не получили еще 1957 руб. Итого на операции вывода средств из ПИФов в сентябре и последующем вложении в октябре Станислав Анатольевич потерял 3968 руб., или 4,8% годовых. Общий доход стратегии составил 4971 руб., или 5,96% годовых.



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.

Внешние факторы

На фондовом рынке вновь набирает обороты восходящее движение: причиной тому исторически высокие цены на нефть и проблемы в американской экономике. Среди основных причин роста выделим: краткосрочные (спекулятивные) – конфликт Ирака с Турцией, долгосрочные (фундаментальные) – рост спроса на бензин в быстрорастущих развивающихся странах, прежде всего в Китае, и одновременный дефицит перерабатывающих мощностей.

Нефть, как и большинство сырьевых товаров, номинирована в долларах, а они девальвируются в последнее время весьма активно. Падение американской валюты продолжается: так дешево доллар стоил в послекризисный 1999-й. Цену 100 долларов за баррель нефти с такими темпами роста мы увидим в январе – феврале. Рост цен на нефть будет способствовать росту котировок компаний нефтегазового сектора, но тех, которые сильно недооценены. Аргументом в пользу покупки акций российских нефтяных и газовых компаний как раз является их сильное отставание от зарубежных аналогов. Поэтому среди фаворитов в этом секторе следует назвать газовые корпорации «Газпром» и «Новатэк», кроме того,

стоит сделать ставку на трубопроводную монополию «Транснефть».

Сейчас в центре внимания РАО ЕЭС. На 26 октября было намечено завершение приема бюллетеней от акционеров энергохолдинга, которые были зарегистрированы в реестре на 23 августа и приняли решение голосовать на внеочередном заочном собрании акционеров по вопросу реорганизации. 10 ноября станет известно, состоится ли реорганизация РАО. Эксперты оценивают такую вероятность как очень высокую.

Как полагают аналитики, до 10% держателей акций не станут голосовать, так как это позволит предъявить акции к выкупу. Цена выкупа бумаг у акционеров, не согласных с реорганизацией, 32,15 рубля за обыкновенную и 29,44 рубля за привилегированную акцию: выше текущих котировок на 4,7 и 5,65% соответственно.

Интрига будет сохраняться до оглашения результатов голосования, поэтому аналитики обещают акциям РАО ЕЭС в ближайшее время высокую волатильность.

Росту отечественного фондового рынка благоприятствуют во многом и разговоры о возможном снижении учетной ставки ФРС США. Аналитики день ото дня повышают вероятность именно такого варианта развития событий.

Проблемы американской экономики очевидны, крупнейшие финансовые корпорации страны понесли многомиллиардные убытки от ипотечного кризиса, и поэтому монетар-

ные власти Штатов будут вынуждены пойти на изменение ставки. Снижение доходности американских активов привлечет спекулятивные деньги на развивающиеся рынки.

➤ Рост цен на нефть будет способствовать росту котировок компаний нефтегазового сектора, но тех, которые сильно недооценены. Аргументом в пользу покупки акций российских нефтяных и газовых компаний как раз является их сильное отставание от зарубежных аналогов.



Промежуточный финиш (доходность)

	Март 07	Апрель 07	Май 07	Июнь 07	Июль 07	Август 07	Сентябрь 07	Октябрь 07
Сбербанк-п	14 310	15 346	13 800	15 200	15 640	13 806	13 390	14 362
Ростелеком	17 902	18 006	18 070	19 566	19 386	19 977	20 760	19 582
РАО ЕЭС	17 567	16 917	15 996	17 423	17 385	16 251	15 200	15 308
Газпром	13 544	12 862	11 779	13 372	13 566	13 223	13 515	14 375
ГМК «Норильский никель»	19 300	19 748	19 085	21 420	22 428	21 745	25 200	28 508
Лукойл	15 658	14 341	13 720	13 787	14 231	13 244	14 039	14 753
Роснефть	10 796	11 157	10 292	10 235	10 473	10 328	10 575	10 710
Остаток в наличных	1 476	1 476	1 476	1 476	1 476	1 476	1 856	1 476
Итого	110 552	109 852	104 217	112 479	114 584	110 048	114 155	119 073

По-прежнему убыточными оказались вложения в акции компаний: Роснефть – 5,7% за период. Инвестиции в Газпром и Лукойл не принесли ни убытка, ни дохода. Но, отмечая потенциал, скрытый в этих бумагах, Кирилл Андреевич не планирует закрывать позиции по ним.

А вот по ГМК «Норильский никель», видимо, пришло время зафиксировать прибыль. С момента вхождения в бумаги данного эмитента первоначально инвестированная сумма выросла на 89,2% и принесла прибыль в 13 437 рублей. Поэтому Кириллом Андреевичем было принято решение о закрытии данной позиции. Средства в размере 28 508 рублей будут вложены в другие бумаги (об этом в следующей статье).

В общем, выбранная стратегия принесла доход в 19 073 рубля, что составляет 22,9% годовых, и пока это самый высокий результат из всех рассматриваемых стратегий.

MediaPro

издательский дом

представляет



главное событие года
третья ежегодная

ПРЕМИЯ ГОДА Pro 2007

партнер проекта



ВТБ



информационный партнер проекта

партнер проекта



Голосование началось

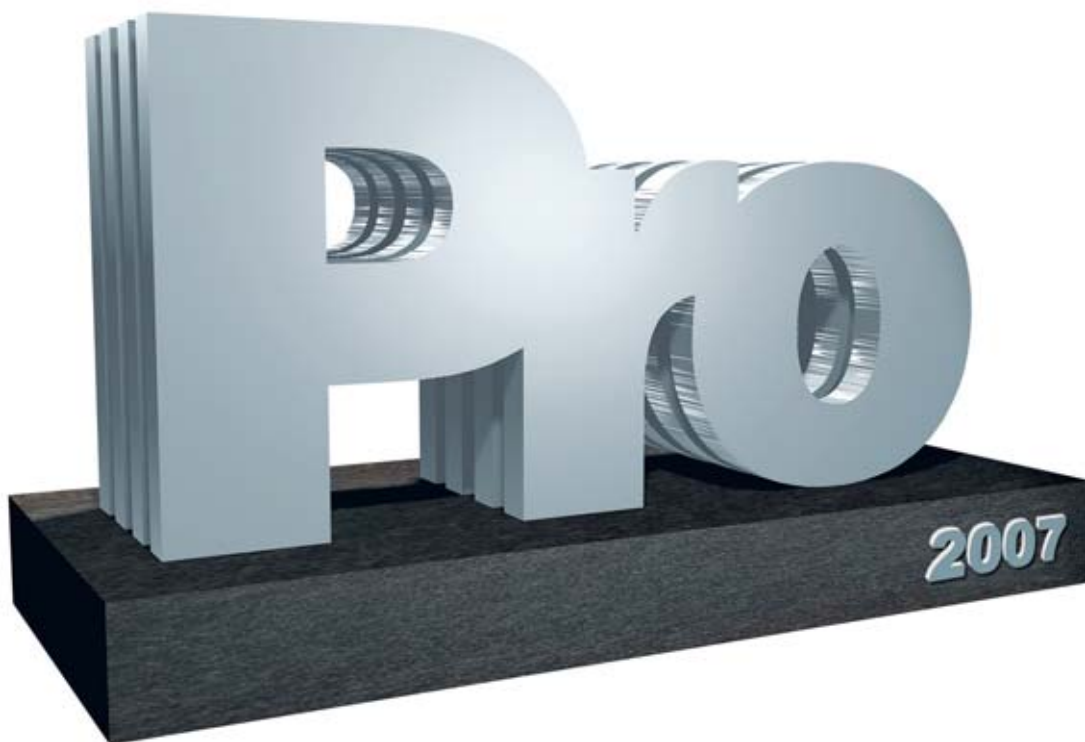
**ТРЕТЬЯ ЕЖЕГОДНАЯ
Премия года Pro 2007**

Премия года Pro 2007 – это награда лидеров рынка.

Премия года Pro 2007 – это уникальная возможность заявить о своих достижениях и получить знак общественного признания – статуэтку из чистого серебра 925 пробы в виде литер Pro.

1 декабря – грандиозная церемония награждения победителей

Премии года Pro 2007.



Премия Pro 2007

Номинации Премии года Pro 2007

Бизнес и управление
Интерьер и дизайн
Мода и стиль
Красота и здоровье
Гордость России

«Человеком года» станет победитель номинации, за которого проголосуют наибольшее количество читателей журнала Pro

Голосуй
с 1 ноября по 1 декабря
на сайте
www.mediapro26.ru

И С ПОМОЩЬЮ
SMS-сообщений

Отправьте на номер **2990**

SMS-код номинанта.

Услуга доступна для абонентов «Билайн», «Мегафон», МТС.

Приславшему наибольшее количество SMS-сообщений – специальный приз – поездка в Турцию.



Призы предоставлены:



MediaPro
издательский дом

Стоимость SMS-сообщения для абонентов «Билайн» – 35 руб., включая НДС
Услуга предоставляется совместно с компанией «Инкор»

Для абонентов МТС – 28,41 руб. без НДС

Для абонентов «Мегафон» – 30 руб. без НДС

НДС составляет 18%

Номинация «Бизнес и управление»

СТАВРОПОЛЬ
.....О Р Т Ц.....

ОРТЦ «Ставрополь»
SMS-код – Pro*11



ТЦ «Ниагара»
SMS-код – Pro*12



ТЦ «ЦУМ»
SMS-код – Pro*13

Номинация «Интерьер и дизайн»

daVinci

**Салон мебели
«Да Винчи»**
SMS-код – Pro*21

**салон мебели
европа**

**Салон мебели
«Европа»**
SMS-код – Pro*22



**Галерея мебели
«Эвелин»**
SMS-код – Pro*23

Номинация «Мода и стиль»

СТИЛЬ ТАЙМ

**Часовой салон
«Стиль Тайм»**
SMS-код – Pro*31



Бутик «Кружева»
SMS-код – Pro*32



Бутик «ЛеКадо»
SMS-код – Pro*33

Номинация «Красота и здоровье»

**ИМИДЖ - СТУДИЯ
Паради**

**Имидж-студия
«Паради»**
SMS-код – Pro*41

Л'Этуаль
L'Etoile

**Магазин
«Л'Этуаль»**
SMS-код – Pro*42

**центр Натальи
Болдурчиди**

**Центр Натальи
Болдурчиди**
SMS-код – Pro*43

Номинация «Гордость России»



Елена Бережная
SMS-код – Pro*51



Олег Кесельман
SMS-код – Pro*52



Андрей Чемеркин
SMS-код – Pro*53

Управление делами

Текст Яны Ракутиной

За несоблюдение Закона «Об архивном деле в РФ» предусмотрена гражданско-правовая, административная и уголовная ответственность для юридических, должностных лиц и граждан. Однако в налаживании эффективного делопроизводства и документооборота заинтересованы прежде всего сами участники любого рода управленческой деятельности. Ведь документ изначально существует для того, чтобы не только зафиксировать информацию, но и придать ей юридическую силу.

Информация плюс доказательство

Необходимость фиксировать информацию появилась у людей в глубокой древности. До нашего времени дошли «документы» различных эпох, созданные на глиняных табличках, бересте, стелах и т. д. В настоящее время в управленческой практике используют главным образом документы, созданные каким-либо способом письма, а также с использованием графики, фотографии, звуко- и видеозаписи и др. Как носители информации документы выступают в качестве непереносимого элемента внутренней организации любого учреждения, предприятия, любой фирмы, обеспечивая взаимодействие структурных частей с отдельными сотрудниками. Они являются основанием для принятия управленческих решений, служат доказательством их исполнения и источником для обобщений и анализа, а также материалом для справочно-поисковой работы.

Значение латинского слова «документ» (documentum) – доказательство, свидетельство. Для управленческой деятельности юридическая сила документов чрезвычайно важна, так как означает, что документы могут служить подлинным доказательством заключенной в них информации. Юридическая сила официального документа предполагает его обязательность для тех, кому он адресован, или для круга участников управленческих действий (органов управления, их струк-

турных подразделений, общественных организаций, должностных лиц и граждан), которые руководствуются документом и основывают на нем свою деятельность или воздерживаются от нее. Многие формы управленческой деятельности выражаются посредством соответствующих документов: распорядительная деятельность – изданием распорядительных документов; планирование – посредством подготовки различных планов; учет – в виде составления и обработки статистической, бухгалтерской, оперативно-технической документации; контроль – путем сбора сведений в письменном виде и т. д. Кроме того, важную роль в сфере управления играют документы, отражающие деятельность различных коллегиальных органов (протоколы), которые могут выступать и средством осуществления распорядительной деятельности, и средством накопления и обобщения информации.

Незаменимая служба

Работа с документами в любой организации поручается специализированному структурному подразделению, которое может носить название «управление делами», «общий отдел», «канцелярия» и др., в небольших организациях эту работу выполняет секретарь. Эффективность деятельности такой службы зависит от множества факторов: квалификации работников делопроизводства, степени оснащенности со-

временной техникой, средствами связи. Помимо этого, при создании делопроизводственной службы должны быть решены и правовые вопросы ее деятельности – статус, права, функции. Наиболее распространена смешанная форма организации работы с документами. Она предусматривает создание центральной службы делопроизводства организации и наличие в каждом структурном подразделении ответственного за делопроизводство. При этом часть операций выполняется центральной службой, а каждое структурное подразделение ведет работу с теми документами, которые поступают на исполнение или создаются по инициативе самого подразделения. Обычно это создание текстов документов, их систематизация, хранение дел, их предархивная обработка.

В состав управления делами обычно входит канцелярия, в работе которой выделяют следующие участки: экспедицию, бюро правительственной переписки, бюро учета и регистрации документов, машинописное бюро, отдел писем и т. д. Основными целями службы делопроизводства независимо от ее названия являются организация, руководство, контроль и реализация работ по документационному обеспечению.

Нужна система

В настоящее время в Российской Федерации действует Государственная система документационного обеспечения управления

(ГСДОУ), которая явно не соответствует современным требованиям, так как она была разработана и одобрена к исполнению еще в 1988 году, и опирается на старую законодательную базу. По этой причине постоянно увеличивается пласт нормативных документов «узкого» действия в различных министерствах, ведомствах. Устанавливаются ведомственные правила создания, регистрации, хранения и даже уничтожения документов. В некоторых ведомствах используется только электронный документооборот. Как результат возникла достаточно острая проблема соответствия действующих нормативных актов Российской Федерации состоянию дел по делопроизводству. Иными словами, необходимо создание современной единой государственной системы делопроизводства, целью которой стало бы доведение до уровня общей нормы апробированных и оправдавших себя на практике рациональных форм и методов обработки служебной информации. Делопроизводство требует соблюдения определенных норм, установленных законодательными актами или нормативно-методическими документами общегосударственного и международного действия, которые были бы заложены в общегосударственную систему делопроизводства.

Нормативная основа

В настоящее время регламентация документирования и дело-

производства осуществляется государством в нескольких направлениях: законодательное регулирование (Гражданский кодекс Российской Федерации, федеральные законы «Об архивном деле в Российской Федерации», «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации», «Об электронной цифровой подписи», «О бланке» и др.), нормативно-методическое регулирование (стандартизация и унификация управленческой документации), разработка нормативных документов общегосударственного действия. Типовые нормативные акты («Типовой регламент взаимодействия федеральных органов исполнительной власти», «Типовой регламент внутренней организации федеральных органов исполнительной власти» от 28 июля 2005 года, установивший общие правила внутренней организации федеральных органов исполнительной власти и приказ Министерства культуры и массовых коммуникаций РФ от 8 ноября 2005 года № 536 «О типовой инструкции по делопроизводству в федеральных органах исполнительной власти») предназначены для федеральных органов исполнительной власти. Однако службы делопроизводства организаций любых форм собственности и направлений деятельности могут использовать их при создании системы делопроизводства конкретной организации в качестве нормативной основы. Важнейшее значение в вопросах деятельности организации имеют определение состава и сроков хранения документов организации, их сохранность. Основным нормативным документом в решении этих вопросов является «Перечень типовых управленческих документов, образующихся в деятельности организаций, с указанием сроков хранения», который включает современные типовые документы, образующиеся при документировании общих для всех учреждений, организаций и предприятий функций управления, с указанием сроков хранения документов. А также при отборе документов на государственное, муниципальное хранение или уничтожение. Он

должен быть использован при подготовке других пособий по экспертизе ценности документов, комплектовании архивов и при формировании номенклатур дел организаций. Перечень служит целям сохранения, организации и качественного пополнения состава Архивного фонда Российской Федерации. Перечень используется при всех операциях по документационному обеспечению управления и организации хранения документов.

Для делопроизводственной службы особое значение имеет унифицированная система организационно-распорядительной документации (УСОРД), в состав которой входит документация по созданию/ликвидации организации, ее приватизации, по распорядительной деятельности предприятия, а также постановления, распоряжения, приказы, решения, протоколы, акты, письма и т. д.

Типовые управленческие функции в каждом руководящем аппарате реализуются на основе использования документов, относящихся к различным системам документации, являющимся составной частью УСОРДа. Соотношение документов из различных систем в делопроизводстве разных учреждений и организаций неодинаково, так как зависит от конкретной деятельности того или иного учреждения, его масштаба, места в системе федерального управления и ряда других причин. Но независимо от этого в любой организации используются документы, отражающие организационную, распорядительную и исполнительскую деятельность. Их совокупность составляет систему организационно-распорядительной документации.

Помимо общих для всех учреждений и предприятий функциональных систем документации выделяют также отраслевые системы, которые используются при документировании соответствующих видов деятельности и отражают их специфику. Это, например, системы документации по здравоохранению, образованию (общему и специальному), нотариальным, судебным и др.



Организационно-распорядительная документация тесно связана как с отраслевыми, так и с функциональными системами. С одной стороны, она представляет для других систем правовую основу, а с другой – в ней находят отражение вопросы руководства, контроля, планирования, учета, отчетности и т. д. Существующие требования к составу управленческой документации, правила их подготовки и оформления закреплены в разработках Госстандарта России, отражающих результаты унификации и стандартизации управленческой документации. Основные требования к оформлению организационно-распорядительной документации

прописаны в ГОСТ Р 6.30 – 2003 с изменениями и другими. Наряду с унификацией и стандартизацией ведется работа по классификации и кодированию технико-экономической и социальной информации. Для делопроизводственных служб имеет особое значение «Общероссийский классификатор управленческой документации (ОКУД)» ОК 011-93, который представляет собой номенклатуру унифицированных систем документации и унифицированных форм документов. Современный специалист в области делопроизводства должен обладать правовой культурой и следить за изменениями в действующем законодательстве.

Менеджмент в действии

Текст Елены Золоторевой



Переговоры не зря называют менеджментом в действии. Ведь партнеры могут договориться между собой без труда, или с большим трудом, или вообще не прийти к согласию. А потому очень важно знать и применять специальную тактику и технику ведения переговоров.

> Готовность номер один

Приветствие знаменует начало личного делового контакта. Это общая, но важная стадия переговоров. Процедура приветствия занимает очень короткое время. Самая распространенная в европейских странах форма приветствия – рукопожатие, при этом первым руку подает хозяин. Разговор, предваряющий начало переговоров, должен носить характер необременительной беседы. На данном этапе происходит обмен визитными карточками. Но успех переговоров всецело зависит от того, насколько хорошо вы к ним подготовились, а потому уже до начала переговоров необходимо иметь разработанную их модель:

- четко представлять себе предмет переговоров и обсуждаемую проблему. Инициатива на переговорах будет у того, кто лучше знает и понимает проблему;
- обязательно составить примерную программу, сценарий хода переговоров. В зависимости от трудности переговоров может быть несколько проектов;
- наметить моменты своей неуступчивости, а также проблемы, где можно, уступить, если неожиданно возникает тупик в переговорах;
- определить для себя верхний и нижний уровни компромиссов по вопросам, которые, на ваш взгляд, вызовут наиболее жаркую дискуссию.

Готовясь к важной встрече, изучите предмет переговоров, постарайтесь узнать как можно больше информации о партнерах и, конечно, определите главную цель. При подготовке к сложным переговорам (например, если уже заранее можно предвидеть негативную реакцию противной стороны) выясните следующие вопросы:

- в чем заключается идеальное (независимо от условия реализации) решение поставленной проблемы;
- от каких аспектов идеального решения вы можете отказаться;
- в чем вы видите оптимальное решение проблемы при дифференцированном подходе к ожидаемым последствиям, трудностям, помехам;
- какие аргументы необходимы для того, чтобы должным образом отреагировать на ожидаемое предположение партнера, не совпадающее с вашими интересами;
- какое вынужденное решение можно принять на переговорах на ограниченный срок;
- какие экстремальные предложения партнера следует обязательно отклонить и с помощью каких аргументов.

Такие рассуждения выходят за рамки чисто альтернативного рассмотрения предмета переговоров. Они требуют обзора всего предмета деятельности, творчества и реалистичных оценок.



Не предавайтесь иллюзиям

Если партнер игнорирует общественные взаимосвязи и подходит к осуществлению своих интересов с узковедомственных позиций, убедите его в необходимости оценивать проблематику переговоров с учетом общественных взаимосвязей и вытекающих отсюда потребностей развития кооперации. Пытаясь добиться того, чтобы партнер осознал необходимость интеграции, не упускайте, однако, из виду его законные интересы. Поэтому избегайте нравоучительных призывов, оторванных от интересов партнера и не связан-

ных с конкретным предметом обсуждения. Наоборот, изложите партнеру свою позицию и подчеркните, каких действий в рамках совместной ответственности за результаты переговоров вы от него ожидаете. Несмотря на несовпадение ваших ведомственных интересов с интересами партнера, особо отметьте необходимость и оптимальные точки решения обсуждаемой на переговорах проблемы. Попытайтесь выявить в сфере интересов общие для всех аспекты и возможности получения взаимной выгоды и убедите в этом партнера. Не предавайтесь иллюзиям и не считайте, что можно прийти к

согласию по каждому пункту переговоров. Если бы так было на самом деле, то переговоры вообще были бы не нужны.

Ищите «золотую середину»

Участники переговоров должны обнаруживать готовность к компромиссам: в случае несовпадения интересов партнера следует добиваться соглашения поэтапно. При компромиссном решении согласие достигается за счет того, что партнеры после неудавшейся попытки договориться между собой с учетом новых соображений частично отходят от своих требований (от чего-то отказываются, выдвигают новые предложения). Чтобы приблизиться к позиции партнера, постарайтесь мысленно предвосхитить возможные последствия компромиссного решения для осуществления собственных интересов (так называемый прогноз степени риска) и критически оценить допустимые пределы уступки. Может случиться, что предложенное компромиссное решение превышает вашу компетенцию. В интересах сохранения контакта с партнером вы тут можете пойти на так называемое условное соглашение (например, сослаться на принципиальное согласие компетентного руководителя). Трудно быстро прийти к согласию путем уступок, приемлемых для обеих сторон (например, в отличие от полного отказа одного из партнеров от своих требований или так называемого «гнилого» компромисса); партнеры по инерции будут упорствовать в своем мнении. Здесь необходимы терпение, соответствующая мотивация и умение «поколебать» партнера с помощью новых аргументов и способов рассмотрения проблемы при использовании всех вытекающих из переговоров возможностей. Редкие переговоры проходят без проблем, поэтому важна склонность к компромиссу – необходимое условие предотвращения неблагоприятных последствий для обеих сторон.

Дружеское прощание

Если ход переговоров был позитивным, то на завершающей их стадии необходимо резюмиро-

вать, кратко повторить основные положения, которые затрагивались в процессе переговоров, и, что особенно важно, характеристику тех положительных моментов, по которым достигнуто согласие сторон. Это позволит добиться уверенности в том, что все участники переговоров отчетливо представляют суть основных положений будущего соглашения, у всех складывается убеждение в том, что в ходе переговоров достигнут определенный прогресс. Целесообразно также, основываясь на позитивных результатах переговоров, обсудить перспективу новых встреч.

При негативном исходе переговоров необходимо сохранить субъективный контакт с партнером по переговорам. В данном случае акцентируется внимание не на предмете переговоров, и на личностных аспектах, позволяющих соопределение обоснованности предложений, связанных с продолжением переговоров, а на личностных аспектах, позволяющих сохранить деловые контакты в будущем. А значит, следует отказаться от подведения итогов по тем разделам, где не было достигнуто позитивных результатов. Желательно найти такую тему, которая представит интерес для обеих сторон, разрядит ситуацию и поможет созданию дружеской, непринужденной атмосферы прощания.

Неотъемлемой составляющей переговоров является деловой протокол. Он охватывает широкое поле своей деятельности: это организация встреч и обслуживание переговоров, ведение записи бесед, обеспечение сувенирами, форма одежды, культурная программа и т. п. Для решения этих вопросов целесообразно создать в организации протокольную группу (2–3 человека), которая будет заниматься протокольными формальностями.

Переговоры можно считать завершенными, если тщательно и ответственно проанализированы их результаты, когда приняты необходимые меры для их реализации, сделаны определенные выводы для подготовки следующих переговоров.



> Помните!

Обе стороны должны иметь интерес к предмету переговоров.

Они должны иметь достаточные полномочия в принятии окончательных решений.

Партнеры должны иметь достаточную компетентность, необходимые знания в отношении предмета переговоров.

Уметь максимально полно учитывать субъективные и объективные интересы другой стороны и идти на компромиссы.

Переговоры – это сотрудничество. Любое сотрудничество должно иметь общую базу, поэтому важно найти общий знаменатель для различных интересов партнеров.

Редкие переговоры проходят без проблем, поэтому важна склонность к компромиссу.

Любые переговоры должны быть диалогом, поэтому важно уметь задать правильно вопрос и уметь выслушать партнера.

В Город Креста за золотым руном...

Текст Аллы Акопьян



Эта широко известная на Ставрополье в XIX веке фамилия и сегодня на слуху. Но о потомках купеческой династии Алафузовых, корни которой – в далекой Элладе, а могучий ствол окреп на юге Российской империи, увы, ничего неизвестно. Ветвистая крона родового дерева была полностью обломана жестокими ураганами прошлого столетия...

История умалчивает, были ли предки Алафузовых среди тех, кто вместе с Одиссеем искал золотое руно на Кавказе или строил прекрасный город Танаис на берегу Азовского моря. Может, и были: издавна греки не просто проявляли интерес к северным для них землям – для многих эти места навсегда становились родными. Но Иван Антонович Алафузов приехал из Греции в портовый российский Таганрог куда как позже, в начале XIX века. Указывая местом прежнего жительства остров Санторини, что в Эгейском море, причину своего приезда в документах он объяснял так: «Приехал по случаю возмущения греков против турецкого правительства». О поисках золотого руна, как видите, и речи нет.

И тем не менее, свое золотое руно – коммерческий успех и достаток, – родоначальник династии Алафузовых нашел. Ненадолго задержавшись у родственников в Таганроге, Иван Антонович волею судеб в 1827 году оказался в молодом развивающемся центре огромной Кавказской области – городе Ставрополе. Очевидно, что Алафузов обладал недюжинными деловыми способностями, да и некоторые сбережения у него имелись. Почти сразу он был причислен к купеческому сословию, а уже через год выполнял роль городского головы. Причем купец заслужил не только уважение горожан и признательность начальства, но и награду от государя императора – золотую медаль «За усердие» на Аннинской ленте.

В представлении к награде говорилось, что «в 1828 году по городу Ставрополю проведено много построек, служащих общественной пользе и приведенных сегодня в лучшее против прежнего благоустройство. Таковое улучшение устройства города в разных частях справедливо доверено отнести к заботе и попечению сего города главы купца 3-й гильдии Алафузова, ибо он по ходу служения своего по выбору общества соединил в себе отличную честность гражданина, всячески способствуя благоустройству города». А через тридцать лет Иван Антонович стал одним из богатейших людей губернии, купцом 1-й гильдии. Владел табачной фабрикой, занимался строительством городских зданий и торговлей. Пятеро его сыновей не просто продолжили дело отца, они смогли увеличить во много раз семейный капитал. Свой вклад внесли и переехавшие в Ставрополь Василий Антонович и Марк Павлович Алафузовы (брат и племянник Ивана) и их наследники. Особую известность и огромную прибыль Алафузовым принесла продукция построенного ими в 1868 году винокуренного завода. Было выстроено прочное двухэтажное здание на пустыре (до недавнего времени здесь размещался ликероводочный завод), из Европы привезено специальное высокотехнологичное оборудование. И хотя средств потрачено было немало, овчинка стоила выделки. Иван Иванович Алафузов, сын родоначальника династии, взял казенные подряды на снабже-



ние армии хлебом и водкой. А так как заказы на эти продовольственные товары были постоянными и немалыми, то разбогател купец невероятно: его ежегодный торговый оборот составлял 600 тыс. рублей серебром! Качество горячей продукции высоко оце-

нили золотыми и серебряными медалями на выставках как в Петербурге, так и в Париже. Алафузовская водка была известна и пользовалась спросом не только на местном рынке, но и за рубежом. Поклонники пива в Ставрополе, коих здесь было немало (впрочем,

как и производителей этого пенного напитка), с конца XIX века тоже предпочитали наслаждаться алафузовской продукцией. Владелец пивоваренного завода на Ярмарочной площади (в районе нынешнего цирка) стал в 1889 году Василий Маркович Алафузов. В рекламе того времени подчеркивалось, что это был «первый пивоваренный завод, на котором пиво варится паром, на котором пиво новейшие технические усовершенствования». Рекомендовались хорошо выдержанные сорта пива: «Экспортное», «Пильзенское», «Мартовское», «Венское», «Черное» (этикетки от пивных бутылок с этими сортами сохранились в краевом музее).

Наряду с хмельной продукцией здесь же выпускали фруктовую и минеральную воду, честно и прямо называя «минералку» искусственной. А еще была у Алафузовых мукомольная мельница, ее построил Георгий Иванович на Семинарской улице (ныне — улица Пушкина). И кирпичный завод, который принадлежал Антону Васильевичу. Кстати, в краевом музее был найден единственный фотопортрет одного из многочисленной семьи, на обороте старого пожелтевшего фото надпись: «А. Алафузов» (на снимке — публикуется впервые). Скорее всего, это и есть Антон Васильевич. О нем известно, что он получил образование инженера-технолога, владел помимо завода еще и участком земли и увлекался сельскохозяйственными опытами, которые, правда, нередко заканчивались неудачно, принося хозяину убытки. Антон избирался членом учетно-ссудного комитета Ставропольского отделения Госбанка, где ценили его не только за технические знания, но и за бескорыстность и честность.

Алафузовы владели крупной недвижимостью. Дома их, собственные и доходные, находились на центральном Николаевском проспекте и на Воронцовской улице, торговые лавки и магазины были в Гостиных рядах в нижней и верхней частях города. И дело все вели очень умело. Но был в роду Алафузовых представитель, которого природа одарила некоммерческим талантом. Младший сын Ивана Антоновича, Николай, после уче-

бы в Московском художественном училище некоторое время в отцовский дом наведывался редко. Но зато...

В те годы многие богатые люди становились меценатами. К примеру, фабрикант Павел Третьяков, помогавший молодым художникам, создал знаменитую картинную галерею; Алексей Бахрушин учредил на свои средства театральный музей; Савва Морозов, создатель русской частной оперы, принимал участие в судьбах актеров и живописцев. Это было особое время, о котором Станиславский вспоминал: «В области искусства, науки, эстетики началось очень большое оживление. Как известно, в Москве этому значительно способствовало тогдашнее молодое купечество, которое впервые вышло на арену русской жизни и наряду со своими промышленно-торговыми делами вплотную заинтересовалось искусством». В их рядах был и купеческий сын Николай Алафузов.

Жизнь в столице и художественное образование помогли ему сблизиться с людьми высокого уровня культуры. Он путешествовал по Европе. Его страстью стало коллекционирование живописных работ современных художников. Приобретение картин было, конечно же, проявлением благотворительности и щедрой поддержкой деятелей русского и зарубежного искусства. Купленные картины и скульптуры Николай Иванович привозил в отчий дом, благодаря чему его земляки тоже смогли приобщиться к прекрасному. В Ставрополе частная коллекция Николая Алафузова была единственной в своем роде. Она выставлялась на всеобщее обозрение: не только высшее общество, но и местная интеллигенция, и учащиеся гимназий допускались в особняк Алафузовых на Воронцовской улице (ныне — проспект Октябрьской революции) специально для знакомства с чудесной художественной галереей. Надо полагать, это сыграло свою

роль в облагораживании местных нравов. Однако в годы революционных экспроприаций почти вся коллекция Алафузовых пропала. В современном изомузее лишь два десятка работ из того алафузовского собрания, и они сейчас являются ценнейшей частью музейного фонда. Живописные полотна кисти Айвазовского, Гофмана, Мещерского, Чернецова, Лагорио, Симони, Шильдера, а также мраморный бюст Аполлона Бельведерского, которые были конфискованы у законных владельцев в 1920 году в пользу государства... А сама династия, потомки купцов Алафузовых? Увы, затерялись во времени их следы. Но для развития города Алафузовы сделали так много, что звучную купеческую фамилию до сих пор помнят на Ставрополье.

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



Миллионер на... роликах

Текст Константина Ольшанского

е У американцев есть забавная черта: они ужасно любят все классифицировать и составлять разнокалиберные рейтинги. Недавно в Интернете наткнулся на подобный документ со следующим названием: «Самые состоятельные выходцы из СССР и России».

На первом месте в нем – сын украинских эмигрантов, владелец корпорации казино Las Vegas Sands Шелдон Адельсон с состоянием почти в 30 млрд. долларов. За ним следует Сергей Брин, основатель и владелец Google. Наверное, дальнейшие рекомендации излишни – и так уже понятно, что на самом-то деле Брин первее всех первых. И дело тут вовсе не в количестве миллиардов, а в количестве голов, которыми владеют его идеи.

Сережа родился в Москве в 1973 году. Когда ему было шесть лет, он вместе с родителями (папа Михаил работал учителем математики в школе, а мама Евгения – научным сотрудником в экономическом НИИ) переехал жить в Америку. Брин получил диплом бакалавра по специальности «Математика и компьютерные системы» в университете штата Мэриленд, где отец работал профессором. В 1993 году поступил в магистратуру Стенфордского университета, что в самом сердце калифорнийской Силиконовой долины. Параллельно парень начал работать над кандидатской диссертацией, разрабатывая новую технологию поиска информации из неструктурированных источников (так называемое data mining). Во время выступления на одной из конференций Сергей встретился с другим аспирантом-математиком Ларри Пейджем. Ребята сдружились и проводили часы напролет в научных диспутах. Вдвоем они написали программу интернет-поиска для своего университетского кампуса

под названием «BackRub» («Стерка»). Вскоре на сайте университета появился и сам прообраз будущего Google (название для своей системы Пейдж и Брин придумали, слегка изменив написание математического термина «гугол», означающего число со ста нулями).

Успех поисковика был феноменальным – вскоре ежедневно им пользовались уже 10 тысяч человек. Компаньоны попытались продать свою идею крупным интернет-компаниям, но их отовсюду отфутболивали. Тогда, десять лет назад, считалось, что поисковые сервисы – дело неперспективное, а интернет-порталы должны заниматься исключительно почтой и рекламой. В сентябре 1997-го ребята арендовали гараж у своей общей знакомой Сюзан Войцицки, купили на последние деньги сервер и с него запустили домен google.com. Это было началом новой информационной эры, в которой над интернет-пространством безраздельно властвуют поисковые машины. Уже год спустя на вырученные деньги Пейдж и Брин открыли компанию Google, а уже в 2003-м один из крупнейших англоязычных порталов Yahoo! заключил с ней контракт на поисковые услуги. В 2004 году журнал Forbes назвал парней в числе долларовых миллиардеров, а в 2005-м Сергей Брин получил от авторитетной газеты Financial Times звание «Человек года» (к слову, рядом с ним в этой почетной табели расположился еще один выходец из СССР – прези-



В 2004 году журнал Forbes назвал парней в числе долларовых миллиардеров, а в 2005-м Сергей Брин получил от авторитетной газеты Financial Times звание «Человек года»

дент Украины Виктор Ющенко). Сейчас Google стала крупнейшей по числу запросов поисковых систем в мире. Общая капитализация компании достигает 130 млрд. долларов, Сергей Брин и Ларри Пейдж являются ее сопрезидентами, личное состояние каждого (по оценке Forbes) – порядка 17 млрд. долларов. Так что до последнего времени Брин ходил в завидных женихах... пока в мае нынешнего года не связал свою судьбу с биоинженером Анной Войцицки – да-да, это именно ее сестра Сюзан сдавала под сер-

вер Google свой гараж. Сергей – человек совершенно нетусовочный, он ведет весьма скромный образ жизни: обретается в арендованной квартире, не дает интервью газетам и TV, на работу ездит на роликах, а во время обеденного перерыва вместе с простыми работниками компании играет на автостоянке в ролевой хоккей. Бизнес-план у Брина простой: «Создать поисковик, который бы точно знал, что вы ищете, и выдавал бы именно те результаты, которые вам нужны». А что, вполне осуществимо.

«Белые воротнички» тоже болеют...

Текст Эдуарда Майрамяна



Об опасности так называемых офисных заболеваний в России заговорили недавно – не замечать эту хорошо известную на Западе проблему стало просто неприлично. Но редко кто из заболевших рискует сказать прямо: карьерный рост нередко оборачивается потерей здоровья. А потому мы и предлагаем невыдуманный рассказ «белого воротничка» Александра К.

За неполные три года работы в одном из банков я умудрился заболеть в практически стерильных условиях. Воздух в офисе кондиционируемый, физических нагрузок никаких. Да и сам факт того, что после серьезного конкурса меня приняли далеко не на самую последнюю должность, поначалу вселял только оптимизм. Работа нравилась – делал то, что умел и хотел делать, поэтому со своими обязанностями справлялся легко. Через некоторое время руководство банка обратило на меня внимание, и я получил повышение, а вместе с ним – отдельный кабинет с кожаным креслом. И вот здесь-то все и началось... Увеличившийся объем работы «приковал» к этому самому креслу, и я стал задерживаться в офисе допоздна. Поначалу справлялся с новыми обязанностями, но потом все чаще начал ошибаться. Первый «разнос» от руководства по поводу не вовремя сданного отчета перенес очень тяжело. Переживая случившееся, во всем винил только себя – где-то не успел, чего-то не учел, и с особым упорством снова брался за работу. Но неудачи повторялись. Непрекращающийся из-за кондиционера насморк, на который раньше и внимания не обращал, на нервной почве перерос в ангину, а возникшие вдруг боли оказались миозитом –

воспалением мышц. Обильным не могло идти и речи – работа не терпела ни минуты покоя. Закончилось все тяжелейшим воспалением легких. Кроме этого, врачи констатировали истощение нервной системы, обычно не свойственное молодому организму, да и заработанная в годы студенчества язва желудка дала о себе знать. Я «выпал» из рабочего графика на долгие полтора месяца. Руководство банка сделало выводы, меня отправили в отпуск, который, однако, не принес ожидаемых результатов. И хотя в дальнейшем результаты работы начальство устраивали, сама работа уже не приносила никакого удовольствия, а наложение негативных эмоций привело к затяжной депрессии, когда часто хотелось убежать куда-нибудь далеко и надолго – от руководства, «выжимающего» все соки, от жены, не понимающей моих поздних возвращений. Все закончилось только тогда, когда я уволился из банка и занялся своим делом. Сегодня у меня небольшая фирма по установке пластиковых окон, и я сам являюсь ее руководителем. Свою работу в банке вспоминаю, как кошмар. Да, там можно было сделать карьеру, заработать денег, но важно вовремя понять: дороже собственного здоровья ничего нет, а работа должна доставлять удовольствие.

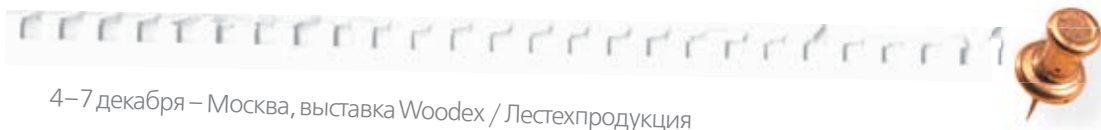
Вместо комментария

Похожую историю мы услышали от сотрудницы одного из рекламных агентств Елены М. Она заметила, что устойчивое утомление от работы у нее появилось после получения новой должности. И высокая зарплата казалась не таким уж и благом после того, как рабочий день увеличился до 12–14 часов в сутки. Внеплановый отпуск только усугубил ситуацию. Лечащий врач потом объяснил: во время напряженной работы организм постоянно находится в «боевой готовности», что не позволяет микробам взять его «приступом». Но стоит только немного расслабиться, как инфекция, минув «дремлющие» защитные барьеры, поражает его всерьез и надолго...

Отсюда вывод. Неудовлетворительное состояние здоровья многие объясняют воздействием офисной техники. И это нельзя сбрасывать со счетов. Если для программиста, верстальщика или веб-дизайнера посаженное зрение, «необъяснимые» головные боли и ломота в спине – последствия выбора профессии, то для остальных – плата за прогресс, ведь компьютеры-то сегодня везде. Не следует забывать и о «сидячих» болезнях, таких как остеохондроз, хронический артроз, варикозное расширение вен. А ведь есть еще простатит с геморроем, о которых рассказывают лишь врачу. Но! Факт остается фактом: большинство болезней провоцируют все-таки психические расстройства. Нервная система не выдерживает нагрузки и просто отключает защитные механизмы организма. Что делать? Опрошенные нами «белые воротнички» поделились своими рецептами. Но не факт, что они всем помогут. А потому для начала выставьте температуру на кондиционере так, чтобы разница с уличным теплом составила менее 10 градусов. Или все-таки обратиться к психотерапевту, лучше специалиста вам никто ничего не посоветует. А чтобы не доводить дело до визита к нему – берегите себя. Карьера – это здорово, но здоровье дороже.



Календарь



4–7 декабря – Москва, выставка Woodex / Лестехпродукция

9-я Международная специализированная выставка лесопроductии, оборудования и материалов для лесной, целлюлозно-бумажной и деревообрабатывающей промышленности.
Организаторы выставки: MVK, Европейская Федерация производителей деревообрабатывающего оборудования EUMAMBOS.

Место проведения: выставочный центр «Крокус Экспо» города Москвы.

«WOODEX / Лестехпродукция» – крупнейшая отраслевая выставка, на которой представлены все основные мировые изготовители материалов, комплектующих изделий и оборудования для производства лесопроductии и изделий из древесины и древесных материалов.

Большой интерес для всех участников и посетителей выставки представляет продуманная обширная программа семинаров и конференций в рамках выставки «Лесоводство», где происходит обмен информацией о потребностях всей отрасли и конкретных путях решения проблем отдельных предприятий.

Приятным дополнением к насыщенной программе приуроченных к выставке мероприятий становится награждение победителей конкурса детского творчества «Дети о лесе», который проводится группой компаний Global Edge при поддержке выставочного холдинга MVK.

Подробная информация на сайте www.pos-pr.ru

12 декабря – Москва, тренинг «Как повысить мотивацию и ответственность персонала»

В программе тренинга: понятие ответственности персонала, эффективное делегирование ответственности, ответственность и контроль, мотивация ответственности и ответственность как мотив, овладение мотивационными и коммуникативными инструментами воздействия на ответственное поведение сотрудников, ключевые факторы влияния и мотивационный эффект.

Каждому участнику в подарок – диск с инструментарием и полезными материалами.

Подробная информация на сайте www.treninglist.ru

13 декабря – Москва, семинар «Эффективные PR-технологии в современной компании»

Среди тем семинара разработка PR-кампании: методики, система, содержание, практическая деятельность; планирование работы корпоративной PR-службы на предприятии, технологии формирования имиджа компании и ее руководителя, публичная деятельность первого лица компании и ее сопровождение, методология и практика взаимодействия со СМИ.

Подробная информация на сайте www.treninglist.ru

20 декабря – Москва, семинар «Как найти своего сотрудника: технологии отбора персонала»

В ходе семинара участники получают технологии поиска кандидатов: как искать специалиста, как составить объявление о вакансии, как анализировать резюме; технологии определения явно неподходящего кандидата и выявления различий между наиболее подходящими кандидатами в условиях дефицита времени; алгоритм проведения интервью, приемы повышения достоверности информации, получаемой в ходе интервью.

Подробная информация на сайте www.treninglist.ru

24 декабря – Москва, семинар «Эффективный руководитель»

Среди тем семинара специфика управленческой деятельности, управление результатом, принципы планирования времени, эффективное делегирование полномочий, эффективная управленческая коммуникация, проведение совещаний, управление мотивацией.

Подробная информация на сайте www.treninglist.ru



**ВЫЗОВИТЕ
СПЕЦИАЛИСТА
РОСГОССТРАХА**

**(8652) 55-61-61
www.rgs.ru**

**8-800-200-0-900
(звонок по России бесплатный)
0530 (МТС, Билайн, Мегафон)**

**ОБРАТИТЕСЬ В РОСГОССТРАХ
ПОЛУЧИТЕ ЛУЧШИЙ ТАРИФ КАСКО**

Новый Ford Mondeo

Завораживает. С первого взгляда



На правах рекламы Товар сертифицирован

Feel the difference
Навстречу переменам



www.ford.ru

Официальный дилер Ford

ДРИМ  КАР

г. Ставрополь, пр-т Кулакова, 33
тел. (8652) 38-38-78
www.dream-car.ru

Официальный дилер Ford

ДРИМ  КАР КМВ

г. Минеральные Воды
Автоматристрадь «Кавказ», 348 км
тел. (87922) 6-20-20
www.dreamcar-kmv.ru

г. Пятигорск, Черкесское шоссе, 33
тел. (8793) 31-92-92
www.dreamcar-kmv.ru