

# Pro®

Б И З Н Е С

№3

Май

2008

**Мал, да удал!**

Где малый и средний  
бизнес Ставрополя  
берет деньги на  
развитие?

**Есть риск,  
но нет потерь**

Для чего нужно  
страхование?

**ПЕРСОНА**

**АЛЕКСАНДР  
ВЕНДИН**



www.landrover.ru

ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ



## RANGE ROVER SPORT

**А** **Авто Арт**  
Официальный дилер Land Rover

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



**ООО "Шелте"**

Ставрополь, пр. Кулакова, 8 «Б»  
тел./факс (8652) 956-630  
561-951, 943-975

**Крыша на любой вкус!**

**BRAAS**

**POYGA**  
BRINGS NATURE IN

**weber**  
building solutions

**RUUKKI**

**ISOVER**

**MetroBond**  
КОМПОЗИТНАЯ ЧЕРЕПИЦА

**RUFLEX**

**VELUX**

ФАСАДЫ®  
**бард**  
ПОТОЛКИ



**МЕТАЛЛ  
ПРОФИЛЬ**



Новый BMW 6 серии

[www.bmw.ru](http://www.bmw.ru)



С удовольствием  
за рулем

# Изящное искусство скорости. Новый BMW 6 серии



Позавтракать в «Галерее» в Москве, а пообедать в «Тиффани» в Питере? Такая мысль приходит в голову только тем, кто хоть раз сидел за рулем BMW 6 серии. Всем остальным такая идея покажется авантюрой. Но Вы-то знаете, что уникальный двигатель с оптимизированной аэродинамикой превращает километры в метры и часы в минуты, наполненные ощущением гармонии полета. Наслаждайтесь тончайшими нюансами любимой музыки благодаря 16 динамикам системы hi-end. Любуйтесь благородным интерьером, каждая деталь которого отмечена уникальным сочетанием спортивности и элегантности. И если Вы захотите разделить радость поездки с кем-либо, Вы сможете это сделать. Ведь BMW 6 серии – это 4 сиденья и столько удовольствия, что хватит на всех.

Теперь Вы можете защитить свой автомобиль спутниковой противоугонной системой BMW.  
**Новый BMW 6 серии – от 2 469 600 рублей.**

Локо Моторс — Официальный дилер BMW  
г. Ставрополь, пр-т Кулакова, 33а  
Тел.: (8652) 38 58 38  
[www.bmw-locomotors.ru](http://www.bmw-locomotors.ru)

Локо Моторс КМВ — Официальный дилер BMW  
г. Минеральные Воды,  
Автоматгистраль «Кавказ», 348 км  
Тел.: (87922) 6 11 11  
[www.bmw-locomotors-kmv.ru](http://www.bmw-locomotors-kmv.ru)

LAND ROVER  
**3** ГОДА  
ГАРАНТИИ

# ИГРА НА ПОБЕДУ


60 ЛЕТ



GO BEYOND

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

В ПОДДЕРЖКУ

 Международная Федерация обществ  
Красного Креста и Красного Полумесяца

Ты готов представлять свою страну в крупнейшем состязании современности?  
Зарегистрируйся на сайте [www.landroverG4challenge.com](http://www.landroverG4challenge.com) Твое главное приключение начинается здесь и сейчас!







К Р А Й Б И З Н Е С  
журнал № 3 (07), май, 2008  
Издается с сентября 2007 года

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору за  
соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций  
и охране культурного наследия по Ростовской области.  
Свидетельство ПИ № ФС 26-6944 Р от 13 марта 2008 г.

Учредитель и издатель – Ольга Конинская

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, Алена Василенко,

Константин Ольшанский, Валерия Федоренко, Ирина Стецкова

Екатерина Маслова, Геннадий Хазанов

Дизайн, верстка – Виктория Мальцева

Фото – Ксения Мельник, Дмитрий Сысун

Юрий Швыдченко, Денис Мартынов

Фото обложки и персоны – Сергей Гнездилов

Корректор – Анна Стебянская

#### Рекламный отдел

Коммерческий директор – Виктория Арканникова

Коммерческий отдел – Владислав Воробьев

Татьяна Иноземцева, Анастасия Дорошева

Елизавета Дмитренко, Елена Свиридова

Размещение рекламы – (8652) 47-48-00

#### Административный отдел

Елена Мазная, Елена Свиридова, Нина ИллENZEER

Александр Лобанов, Николай Мытарев, Константин Воротников

#### 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 25.04.08 г.

Тираж 7000 экз.

## Распространение

Распространяется бесплатно

#### Акция ЖУРНАЛ В ПОДАРОК

БАНКИ «АКБ Банк Развития Региона» ул. Дзержинского, 114, оф. 1006, «Банк Москвы» ул. Ленина, 219, «Траст» ул. Мира, 437  
«Возрождение» пр-т К. Маркса, 3/1, «Газпромбанк» ул. Ленина, 419, «Еврофинанс Моснарбанк» ул. Мира, 341, «Райффайзен»  
ул. Мира, 355; ул. Мира, 237, «МДМ-Банк» ул. Ленина, 217, UniCredit Bank ул. Булкина, д. 6, оф. 302, «Московский банк Реконструк-  
ции и Развития» ул. Ленина, 299, Ставропольпромстройбанк-ОАО ул. Краснофлотская, 88а, «Росбанк» ул. Ленина, 375, «Россель-  
хозбанк» ул. Шаповская, 107а, «Русфинансбанк» ул. Маршала Жукова, 8, ТЦ «Галерея», 5 эт., оф. 520, «Уралсиб» ул. Мира, 232  
«Юниаструмбанк» ул. Ленина, 231/11, «Московский Индустриальный Банк» ул. Ленина, 351/1, «Московский капитал»  
ул. Ленина, 251, «Электроника» ул. Мира, 284, д. 1, «Русьбанк» ул. Дзержинского, 209, «БИН-Банк» ул. Ленина, 221, «Славинвест-  
банк», ул. Ленина, 351, «Евроситибанк» ул. Доваторцев, 29, «ВТБ» ул. Маршала Жукова, д. 7, «ВТБ 24» ул. Мира, д. 284/1, «Метра-  
комбанк» ул. Дзержинского, 2а, «Авангард» ул. Ленина, 111, «Соцэкономбанк» ул. Маршала Жукова, 26, «Экспресс-Волга»  
пл. Ленина, 3, «КИТ-Финанс» ул. Маяковского, 15

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ И ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ «Атон» ул. Советская, 93, оф. 601, «Церих» ул. Ленина, 456/2, оф. 3  
«БрокерКредитСервис» ул. Ленина, 219, «Финам» ул. Короленко 2/2, оф. 6, «СтройБизнес-Консалтинг» ул. Лермонтова, 187  
«Артфин» ул. Лермонтова, 189/1, 2 этаж, «Европлан» ул. Маршала Жукова, 8, ТЦ «Галерея», 5 эт., оф. 513, «Ресо лизинг»  
ул. Ленина, 221, оф. 413

СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ АльфаСтрахование ул. Доваторцев, 306, 2 этаж, Военно-страховая компания ул. Маршала Жукова, 7  
Оранта ул. Мира, 355/ул. Ломоносова, 38, Прогресс-Гарант ул. Краснофлотская, 66, оф. 303, Рессо ул. Ленина, 221; пр-т Кулакова, 10д  
Росно ул. Голенева, 58а, Чрезвычайная страховая компания ул. Мира, 355, Южэнергогарант ул. Мира, 284/1, оф. 27, Московская  
страховая компания ул. Маршала Жукова, 26, Росгосстрах ул. Лермонтова, 185; 187, Ростра ул. Гражданская, 26, Югория  
ул. Мира 264а, Американская корпорация THOR ул. Ломоносова, 25а, оф. 603, Капитал Страхование ул. Лермонтова, 189/1  
Согласие ул. Маяковского, 15, оф. 2, Русский мир ул. Доваторцев, 446, Аском ул. Ленина, 293, оф. 3, Авикос ул. Лермонтова, 343  
Территория Гут ул. 50 лет ВЛКСМ, 33

ЮРИДИЧЕСКИЕ И КОНСАЛТИНГОВЫЕ КОМПАНИИ «Юридическое агентство Колесниковых» ул. Ленина, 219, 6 этаж, оф. 2  
Юридическое агентство «СРВ» ул. Маршала Жукова, 23, Пашенко и Долгарева ул. Мира, 460/3, оф. 1, Бизнес-мост ул. Ленина, 427  
Крист ул. Ленина, 219, Универсал-Аудит ул. Ломоносова, 23, оф. 601, 608, Траст ул. Ломоносова, 23  
ООО Фирма «КонсалтАудитПроект-Юг» ул. Лермонтова, 189/1, Единая справочная служба ул. Мира, 236  
Консультант-Скиф ул. Тельмана, 151

СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ И АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ Эвилин ул. 2-я Промышленная, 7, РГ-строй ул. Лермонтова, 365  
Аспект ул. Лермонтова, 193а, ООО «ЮгСтройИнвест» ул. Пирогова, 37, Группа Е ул. Ленина, 251, СК Александрия  
ул. Доваторцев, 46д, Финансово-строительная компания «Гарант» ул. Ленина, 133а, 21 Century пр-т К. Маркса, 74  
ул. Пушкина, 3, Группа компаний «МеталлПрофиль» ул. Доваторцев, 38, «Олимп» ул. Ленина, 406, «Династия» ул. Ломоносова, 38  
Веста ул. Добролюбова, 18, каб. 5

МЕБЕЛЬНЫЕ САЛОНЫ Феликс пр-т Кулакова, 7г, Дриада ул. Мира, 355/38, Олигарх ул. Доваторцев, 13

АВТОСАЛОНЫ Автоцентр «Модус» Старомарьевское шоссе, 3, Старомарьевское шоссе, 2/2, Автоцентр «Дварис» ул. Заводская, 15  
«Дварис Моторс» ул. Южный обход, 27, Авангард (Лексус) Северный обход, 15, Сармат Южный обход, 1 б, Компания «Мега-Авто»  
пр-т К. Маркса, 56

А ТАКЖЕ: Энергомера ул. Ленина, 415а, Ставропольрегионгаз ул. Доваторцев, 42а, Континент ул. Дзержинского, 114  
Правительство СК пл. Ленина, 1, ГУ ИМНС по Октябрьскому району ул. Советская, 3, ГУ ИМНС по Ленинскому району ул. Шапов-  
ская, 72а, ГУ ИМНС по Промышленному району ул. Ленина, 415в, Управление МНС РФ по СК ул. Ленина, 293, Регистрационная  
палата ул. Комсомольская, 58, Медиа-кафе «VICTORIA» ул. Ленина, 392, Ипотечный центр ул. 50 лет ВЛКСМ, 186, ИП Джанов  
ул. Ленина, 219, 1-й подъезд, оф. 305, Печатное полиграфическое предприятие ул. Маршала Жукова, 46, Тифлисские ворота  
ул. Доваторцев, 41а, Цифроград ул. Пушкина, 40, Микрофинанс ул. Ленина, 458, оф. 205, 207, Международная зерновая  
компания – Юг ул. Ленина, 219, оф. 231, Держава пер. Буйнакского, 3

#### VIP-РАССЫЛКА

Прямая почтовая доставка журнала руководителям предприятий и организаций Ставропольского края

#### ЧЕРЕЗ РЕДАКЦИЮ ЖУРНАЛА

Рекламодателям и партнерам журнала



# Содержание

## БЛИЦ

- 10 Бизнесвумен о темах номера

## ПЕРСОНА

- 12 **Квадратные метры успеха**  
Александр Вендин знает свое производство от А до Я

## НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

- 16 **Образовательные горизонты**  
Итоги развития национального проекта «Образование»

## ОБЗОР

- 24 **Есть риск, но нет потерь**  
Для чего нужно страхование?

## СУДИДЕТ

- 32 **ЕНВД: применять или не применять?**  
Позиция Арбитражного суда СК по актуальному вопросу

## БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

- 34 **За семью замками?**  
Что и как можно хранить в сейфовых ячейках

## ОТДЕЛ КАДРОВ

- 38 **Human research: первые шаги**  
Менеджер, кадровик или специалист по «всему»?

## ТЕСТ

- 40 **Устойчивость в стрессовой ситуации**

## НАШ ЭКСКЛЮЗИВ

- 44 **Жили-были три инвестора**  
Ежемесячный проект об инвестициях

## А КАК У НИХ

- 48 **Путешествие по загадочной Японии**  
Архитектура, кухня и производство музыкальных инструментов островного государства

## ДЕЛОВОЙ ЭТИКЕТ

- 52 **Миссия вещей-акцентов**  
Важные «мелочи» вашего стиля

## РЕЙТИНГИ

## КУПЕЧЕСКИЙ РЯД

- 58 **Извольте отведать колбаску... № 0**  
Познавательное и поучительное путешествие в прошлое

## ЗЕРКАЛО ЖИЗНИ

- 60 **Дракула предупреждает: скоро кризис**  
Фильмы ужасов являются не только предвестниками, но и «катализаторами» экономических кризисов

## ЛЕГЕНДЫ ЗАПАДА

- 62 **Red Bull окрыляет**  
Энергетический напиток Дитриха Матеша

- 64 **КАЛЕНДАРЬ**

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 СК

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

**Александр Николаевич  
Золоторев**  
начальник отдела развития  
корпоративно-инвестиционного  
бизнеса филиала ОАО «МДМ-  
Банк» в г. Ставрополе, 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  
ОАО Банк «ВТБ» в г. Ставрополе

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

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

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



### Беленко Светлана Алексеевна

Родилась в г. Ашхабаде.

В детстве занималась художественной гимнастикой, хореографией, рисованием и большим теннисом. В 1989 г. из Ашхабада с семьей переехала жить в Краснодарский край.

В 1990 г. с отличием окончила школу. И с того времени живет в г. Ставрополе.

Окончила Ставропольский технологический колледж по специальности «модельер-конструктор», Московский гуманитарно-экономический институт по специальности «дизайн» и Кубанский государственный университет по специальности «изобразительное искусство и графика».

Получила дополнительное образование в Московской академии моды, Московском институте

переподготовки работников искусства, культуры и туризма и Московской бизнес-школе «Эксперт».

Работала дизайнером по оформлению частных интерьеров, витрин магазинов, мастером по пошиву театральных костюмов в Ставропольском драматическом театре им. М. Ю. Лермонтова.

С 1992 г. работает коммерческим директором ЗАО «Швейная фабрика «Весна».





**100% ДРАГОЦЕННОГО КАЧЕСТВА**

# *ГЕ* **Золотая Элита**

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

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

50 лет ВЛКСМ 16/6  
(8652) 55-49-55

## > Инфляция в России с начала года достигла 6%

За первые три недели апреля цены в России выросли на 1,1%. По данным Росстата, с начала года инфляция в России составила 6%. Годовая инфляция в России, если считать от 21 апреля 2007 к 21 апреля 2008 года, находится на уровне 14%. Таким образом, Росстат в очередной раз зафиксировал, что правительству России пока не удастся сдержать инфляцию в прогнозных рамках. Напомним, что изначально чиновники планировали сдержать темпы роста цен за год в рамках 9%, однако в середине апреля прогноз был повышен до 10%. В 2008 году инфляция составила 11,9% при плановом показателе 8%.

Увеличение инфляции связано в основном с подорожанием продуктов питания. При этом цены растут не только в России, но и во всем мире. Например, в еврозоне инфляция находится на максимальном уровне со времени введения евро в 1999 году. Рекордные темпы роста цен зафиксированы также в Китае, США, ряде европейских стран, не входящих в Евросоюз, и других государствах.

Минэкономразвития разработало ряд законопроектов, направленных на снижение темпов роста потребительских цен. Однако эти инициативы попадут в Госдуму только к третьему кварталу 2008 года, из-за чего борьба с инфляцией фактически отложена на конец года.



## > Надежный партнер

Компания «Пионер Первый» является крупнейшим поставщиком компьютерной техники и оборудования Hewlett-Packard в крупнейшие автосалоны юга России. Последний успешно реализованный проект компании – поставка оборудования Hewlett-Packard в новый автосалон Порше Центр Ставрополь официального дилера Porsche на Северном Кавказе, открытие которого состоялось 21 апреля 2008 года.

Имея официальный статус Registered Partner HP, профессиональных сертифицированных сотрудников, предлагая высококачественный сервис, строго соблюдая сроки поставки и монтажа оборудования, компания «Пионер Первый» является надежным партнером для своих клиентов.

## > Госдума разрешила россиянам добровольно копить на пенсию

Госдума РФ приняла в третьем, окончательном чтении законопроект о добровольных пенсионных накоплениях граждан. Теперь, если граждане будут перечислять на накопительную часть трудовой пенсии одну тысячу рублей, государство будет добавлять еще тысячу, но не более 12 тысяч рублей в год. При этом сумма минимальных добровольных отчислений граждан не должна быть меньше 2 тысяч рублей в год.

Кроме того, по новому законодательству работающие пенсионеры, участвующие в системе дополнительного пенсионного обеспечения (ДПО), на каждую тысячу будут получать еще 3 тысячи рублей, но не более 48 тысяч рублей в год. Предусмотрено также, что платежи работодателя, участвующего в софинансировании будущих пенсий своих сотрудников, будут освобождаться от выплаты единого социального и подоходного налогов, а также налога на прибыль. Максимальная сумма, не подлежащая налогообложению, составляет 12 тысяч рублей в год.

Также закон позволит гражданам, участвующим в системе ДПО, уменьшать подоходный налог на размер уплачиваемых дополнительных взносов. При этом сумма уменьшения не может превышать 120 тысяч рублей в год. Заявления о включении в систему ДПО граждане России смогут подавать уже с 1 октября 2008 года, а закон в полной мере заработает с 1 января 2009 года. С момента подачи заявления участие государства в добровольных накоплениях граждан будет ограничено десятилетним периодом.

Согласно российскому законодательству, трудовая пенсия состоит из трех частей: базовой, страховой и накопительной. Она является частью системы обязательного пенсионного страхования (ОПС). Базовая часть пенсии выплачивается всем гражданам вне зависимости от трудового стажа. Страховая часть определяется из суммы страховых взносов работодателя, производимых в течение всей трудовой деятельности гражданина. Накопительная часть состоит из инвестиционного дохода пенсионных отчислений.

Помимо ОПС граждане могут заключать договоры с негосударственными пенсионными фондами (НПФ) о включении в систему ДПО. В этом случае граждане смогут производить добровольные отчисления из заработной платы в счет будущей пенсии. Эти средства, как и средства накопительной части пенсии, могут инвестироваться НПФ и прирастать доходом. Законодательство предусматривает передачу дополнительной пенсии по наследству.



### > Россия заняла 12 место в рейтинге крупнейших экспортеров мира

Доля России в мировом экспорте в 2007 году составила 2,6%. Таким образом, в рейтинге крупнейших экспортеров мира она заняла 12 место, сообщается в отчете Всемирной торговой организации (ВТО). По объемам импорта РФ оказалась на 16 месте, а ее доля составила 1,6%. Объем российского экспорта в 2007 году составил 355 миллиардов долларов, а импорта – 223 миллиарда.

По объемам экспорта в рейтинге ВТО Россия расположилась между Кореей и Гонконгом, доля которых составила 2,7 и 2,5% соответственно. В рейтинге стран-импортеров Россия обогнала китайский Тайбэй (1,5%), но уступила Сингапuru (1,9%).

В тройку ведущих стран-экспортеров, по оценке ВТО, вошли Германия, Китай и Соединенные Штаты, доля которых составила 9,5, 8,8, 8,4% соответственно. Среди трех лидеров по импорту ВТО называет США, Германию и Китай. Они заняли 14,2, 7,5 и 6,7% мирового импорта.

При этом ВТО отметила снижение роста мировой торговли в 2007 году до 5,5% по сравнению с 8,5% годом ранее. Принимая во внимание глобальный финансовый кризис и рост цен на сырьевые товары, торговая организация заявила о том, что в течение 2008 года снижение темпов роста мировой торговли будет происходить и дальше. К концу года этот показатель составит 4,5%.

В 2007 году было также отмечено замедление темпов роста мировой экономики до 3,4% против 3,7% годом ранее. Наибольший рост продемонстрировали экономики развивающихся стран – около 7%.

Этот показатель почти в три раза превосходит показатели стран с развитой экономикой, отмечается в отчете ВТО. При этом ВВП России в 2007 году вырос на 8%.

По прогнозу ВТО, в 2008 году экономика развивающихся стран вырастет на 10%, а стран, входящих в Содружество независимых государств, – на 5%. Темпы роста мировой экономики составят от 2,5 до 3%.



### > Американцев не включили в список учредителей нефтяной биржи в Санкт-Петербурге

Нью-Йоркской товарно-сырьевой биржи (Nymex) не оказалось в списке учредителей будущей Международной товарно-сырьевой биржи (МТСБ) в Санкт-Петербурге, которая создавалась как биржа для международных трейдеров. Ранее уже сообщалось, что правительство России предложило создавать нефтяную биржу без американцев.

Руководитель Федеральной службы по финансовым рынкам Владимир Миловидов сообщил, что акционерами МТСБ будут «Роснефть», «Зарубежнефть», «Газпром нефть», «Транснефтепродукт», «Сургутнефтегаз», «Новатэк», «Татнефть», две трейдерских компании, Газпромбанк, ВТБ и Сбербанк. Доля будет и у администрации Санкт-Петербурга, которая составит 10%.

Учредительные документы МТСБ будут готовы в апреле-мае, а в июне 2008 года пройдет ее презентация на Санкт-Петербургском экономическом форуме. Первые торги, предположительно, пройдут в июле.

Минэкономразвития и Nymex подписали соглашение о сотрудничестве по созданию международной товарно-сырьевой биржи в Петербурге в середине 2007 года.

### > Мимо кассы

Правительство России отказалось от требования обязательного использования контрольно-кассовой техники для предприятий, уплачивающих единый налог на вмененный доход. По данным Федеральной налоговой службы, речь идет об отмене обязательного использования около 1,8 миллиона кассовых аппаратов. МЭРТ указывает, что этими кассами контролируется оборот 11 триллионов рублей в год.

Инициативу по отмене использования кассовых аппаратов выдвинуло Минэкономразвития, а потом ее поддержала комиссия по законопроектной деятельности от имени всего правительства. Несмотря на одобрение комиссии, многие ведомства высказались против этой идеи. Например, в Минфине считают, что из-за отмены кассовых аппаратов повысится доля неучтенных товаров и сырья, что помешает определять показатели, необходимые для исчисления и уплаты налогов. Такого же мнения придерживаются и в Минпромэнерго.

МЭРТ настаивает на принятии нового законопроекта об использовании кассовой техники для малых предприятий около двух лет. Последний раз он рассматривался правительством 15 октября 2007 года и был возвращен в Минэкономразвития на доработку.



### > Я банкрот!

Минэкономразвития внесло в правительство законопроект, позволяющий гражданам России объявлять себя банкротами. Это позволит им избежать конфискации имущества. Чиновники полагают, что таким образом удастся защитить от потери имущества платежеспособного должника, у которого возникли временные трудности. Сейчас банкротами можно признать только компании или индивидуальных предпринимателей. При этом имущество граждан, не расплатившихся с кредиторами, по решению суда изымается судебными приставами, а расплачиваться физическим лицам приходится до полного погашения долга. В законопроекте говорится, что несостоятельным можно будет признать гражданина, который в течение полугода не смог расплатиться по долгу, который составляет не менее 100 тысяч рублей. Если размер долга менее 100 тысяч рублей, а должник не докажет наличие «тяжелых жизненных обстоятельств», помешавших ему расплатиться с долгом, то освобождение от долгов не произойдет.

Инициировать процедуру банкротства смогут как кредиторы, так и сам должник, который сможет попросить о реструктуризации долга в течение пяти лет. При соблюдении плана реструктуризации гражданин будет считаться свободным от долгов. В противном случае должника ждет распродажа имущества. Объявлять себя банкротом можно будет не чаще, чем раз в пять лет.



### > Средства обманутых вкладчиков делят три управляющие компании

Управляющие компании (УК) «Тройка Диалог», «Альфа-капитал» и «Пиоглобал Эссет менеджмент» победили в конкурсе на управление средствами Федерального общественно-государственного фонда по защите прав вкладчиков и акционеров. В управление они получают около двух миллиардов рублей.

Данный фонд был основан для компенсаций гражданам, пострадавшим от действий финансовых пирамид, в 1996 году. Источником выплат являются средства, полученные от приватизации государственного имущества. За время его работы обманутым вкладчикам было выплачено около 1,3 млрд. рублей.

Компании, управляющие средствами фонда, поменялись впервые за десять лет. С 1998 года управлением средствами занимались УК «Тройка Диалог» и «Паллада Эссет менеджмент». За годы своей деятельности им удалось увеличить капитал фонда почти в десять раз.

Договор на управление средствами фонда будет действовать в течение пяти лет, но может быть расторгнут в случае, если капитал будет управляться неэффективно. УК получают вознаграждение в соответствии с заработанной прибылью. Представители компаний отмечают, что для них управление средствами обманутых вкладчиков – прежде всего имиджевое мероприятие.



### > Сочинский аэропорт будут достраивать австрийцы

Австрийская строительная корпорация Strabag, треть которой принадлежит холдингу «Базовый элемент» Олега Дерипаски, выиграла тендер на достройку международного аэропорта в Сочи. Тендер проводился компанией «Базэл».

По словам соруководителя строительного сектора «Базэла» Дугласа Ланда, стоимость контракта составит 60 млн. евро. Предполагается, что возведение аэропорта будет завершено до конца текущего года.

Помимо Strabag, в тендере приняли участие российский «Трансстрой» («Базэл» принадлежит 50% акций компании) и фирмы из Словении Syvas и SCT. Портфель заказов Strabag, основанной в 1835 году в Австрии, оценивается в 3 млрд. долларов. 30% акций Strabag выкупила в апреле 2007 года Rasperia Trading, входящая в «Базэл», остальные принадлежат Raiffeisen-Holding Niederösterreich-Wien и семье исполнительного директора Strabag Ханса Петера Хазельштайнера. Среди российских проектов Strabag – возведение бизнес-центра «Северная башня» в деловом центре «Москва-Сити», а также реконструкция гостиницы «Москва», ЦУМа и универсама «Весна» на Новом Арбате.



# Магнит для бизнеса

Текст Валерии Федоренко



Исполнение Закона «Об инвестиционной деятельности в Ставропольском крае», который образно называют «магнитом для бизнеса», а также концепция развития края до 2031 года стали предметом острой дискуссии на заседании Комитета по экономическому развитию, торговле, инвестициям и собственности Государственной думы Ставропольского края.

Задал тон разговору на заседании председатель думского комитета Борис Оболенец, сказав: «Хотелось бы услышать от правительства Ставропольского края, почему «магнит для бизнеса» стал электромагнитом без напряжения? Каков срок его включения?» И вопросы эти прозвучали более чем резонно, если учесть, что срок действия ранее принятой программы экономического и социального развития Ставропольского края истек в 2007 году. Иными словами, в 2008-й край вошел вообще без стратегии социально-экономического развития, и к тому же до сих пор не утвержден перечень приоритетных инвестиционных проектов. Характерно, что на разработку стратегии социально-экономического развития в краевой бюджет еще на 2007 год было заложено 30 млн. рублей, но конкурс среди компаний-разработчиков был проведен только в последнем квартале минувшего года. Министр экономического развития и торговли Ставропольского края Игорь Перепелица отсутствие стратегии социально-экономического развития края объяснил необходимостью детальной проработки подзаконных актов. При этом также должно быть рассмотрено соответствие инвестиционных проектов общему направлению. По словам министра, все вопросы будут окончательно решены к следующему заседанию краевого правительства. Основные положения разрабатываемой стратегии развития Ставропольского края до 2031 года озвучил директор регионального направления рейтингового агент-

ства «Эксперт» Григорий Марченко. Он отметил ключевое геополитическое положение края и назвал основные конкурентные преимущества Ставрополья. Это не только пересечение торгово-транспортных потоков (край граничит с восьмью регионами) и уникальные рекреационные возможности. О благоприятном инвестиционном климате говорит тот факт, что за три года край поднялся по этому показателю в стране с 41-го на 18-е место и на 4-е место по законодательному риску инвестирования. И потому край имеет все возможности стать территорией сотрудничества, торгово-транспортно-логистическим узлом, рекреационным центром, высокоразвитым аграрно-промышленным регионом.

Впрочем, названы были и проблемы. В частности, относительно низкий уровень жизни населения, дефицит квалифицированных кадров, низкая степень международной кооперации – регион замкнут на себя. Особый интерес вызвал тезис об ограничениях энергопотребления, ибо край является энергоизбыточным. Не был обойден вниманием и вопрос о состоянии санаторного комплекса, поскольку на КМВ отдыхают всего 600 тыс. человек в год, в то время как курорты Краснодарского края принимают ежегодно до 15 млн. отдыхающих. Что касается «прорывных» проектов, которые были названы на заседании думского комитета, то они таковы:

- создание современной перерабатывающей промышленности;
- территория здоровья и отдыха;
- торгово-логистический кластер



«Южный крест»;  
– канал «Евразия» – Азов – Каспий;  
– автодорога Пятигорск – Сочи;  
– промышленно-инновационный комплекс «Бриллиантовая долина».

При этом оптимистичным итогом дискуссии назвать трудно. Мнение большинства участников заседания, прослушавших доклад,

выразил Петр Акинин (доктор экономических наук, профессор СГУ, глава совета по мониторингу при ГДСК), который отметил трафаретный характер доклада и связанные с этим недоработки. Им было предложено задействовать в работе над программой местных специалистов, использовать научный потенциал края.

# Бизнесвумен о темах номера

На вопросы редакции, касающиеся основных тем номера, нам ответила Оксана Ткаченко, директор клуба «Профит».



## Страхование

Я вспоминаю случай, который произошел с нами еще в советское время. Обворовали нашу дачу: взломали замок и вынесли одежду. Страховые агенты посчитали потери и выставили мизерную по тем временам сумму возмещения ущерба. В настоящее время мы поль-

зуемся услугами страхования автомобиля и здоровья, когда уезжаем за границу.

## Образование

Я очень серьезно отношусь к образованию. Заставляю учиться своих детей, да и сама постоянно «самообразовываюсь». Рекомендую своим сотрудникам минимум два раза в год не только повышать квалификацию, но и овладевать новыми технологиями.

Образование стоит денег и немалых, но приносит со временем приличные дивиденды. Мое образование всегда было связано с рождением очередного ребенка. Сейчас возникла необходимость получить юридическое образование, но для этого нужно решиться на очередного ребенка.

## Инвестиции

Я понимаю, что деньги нельзя держать дома. А куда их инвестировать? Я знаю один из вариантов вложений – инвестиции в недвижимость. В Ставрополе очень быстро растет стоимость квадратного метра. Поэтому, приобретая квартиру сегодня, вы обеспечите себе высокий доход, если, допустим, продадите ее через год.

## HR-менеджер

Я думаю, что в Ставрополе в нашей сфере нет таких специалистов. Очень часто работодатели переманивают работников из других салонов. В таком случае я считаю необходимым оплатить стоимость обучения, которое получил этот специалист. Например, когда мы пригласили на работу мастера из другого салона, я оплатила учебный курс, который она прошла непосредственно перед увольнением. Это честно. Я уверена, что так и следует поступать в подобных случаях.

В основном функции HR-менеджера выполняю я. В своей работе я руководствуюсь нехитрыми правилами: во-первых, не беру на работу родственников и подруг мастеров и, во-вторых, не принимаю на работу тех, кто ругает предыдущих работодателей. И могу с гордостью заявить, что при штате из 44-х человек у нас нет недовольных и никто не ищет другую работу, потому что тяжело найти лучше.

## Деловой стиль

В деловом стиле нет мелочей. Аксессуары дополняют образ любого человека, тем более, если этот человек связан с бизнесом. Я не могу выйти из дома без часов, макияжа и обручального кольца. Моя сумка может быть любого размера. Главное, чтобы она подходила по цвету к моей одежде.



Профит  
КЛУБ

# 7 лет

- красивые
- сильные
- здоровые
- счастливые

клиенты

Лицензия 26-01-000402 от 8 июня 2006г., ФГО по надзору в сфере здравоохранения и соц. развития

г. Ставрополь, ул. Булкина, 6, ТДЦ «ФЛАГМАН», тел. (8652) 95-52-62

# Квадратные метры успеха



Уж кого сегодня в избытке, так это «универсальных» менеджеров, которые, получив гуманитарное образование, готовы управлять хоть авиазаводом, хоть макаронной фабрикой. А вот знающих производство изнутри профессионалов, что прошли путь от рабочего до руководителя крупной фирмы, далеко не часто встретишь. Один из таких профессионалов – генеральный директор ООО «Александрия» Александр Дмитриевич ВЕНДИН.

– Начнем, Александр Дмитриевич, с вопроса, который просто сам собой напрашивается. Почему «Александрия»? Решили последовать примеру Александра Македонского? Именно он ведь, основав в 333 году до нашей эры новый город-порт на берегу Средиземного моря, назвал его в свою честь...

– Давайте не будем тревожить память великих. Название вообще не я придумывал: попросил своего заместителя посоветоваться с коллективом, так и родилось имя нашей строительно-производственной компании. Хотите, связывайте его с моим именем, хотите – ищите аналогии с древним городом, благо, хоть и основал его Александр Македонский, а возводили-то на пустом месте строители... Для бизнеса, который развивается и расширяется, суть не в названии!

– Но основой бизнеса тем не менее остается строительство?

– Разумеется. Это и многоквартирные жилые дома: с 2004 года, когда была создана «Александрия», мы сдали в эксплуатацию уже шесть домов. Причем если в первом нашем доме было 89 квартир, то сейчас в стадии проектирования жилой комплекс на 816 квартир. Это и коттеджи. Это и торгово-офисные центры. И, что хотелось бы особо подчеркнуть, здания мы воз-

водим своими силами – от фундамента до крыши, и инженерные коммуникации монтируем тоже сами. Никаких субподрядчиков, сами строим, сами и за качество отвечаем. Если же возникают к нам претензии, хотя это очень редко бывает, то сразу устраняем недоделки, без разговоров.

– Но чтобы сдавать своими силами объекты «под ключ», нужна производственно-техническая база. А это сегодня, скажем так, немодно. Многие строительные фирмы в крае не то что растворно-бетонного узла не имеют, ни башенных кранов у них нет, ни подчас даже простого самосвала...

– А у нас только инженерно-технических работников 35 человек, плюс полторы сотни рабочих. Если же говорить о производственной базе... Мы пришли всерьез и надолго, а потому рассматриваем независимость от смежников как важное преимущество. Здесь и сроки возведения объектов, и качество работ. Поставки того же бетона, если они осуществляются разными поставщиками да еще с нарушением графика, – это почти гарантированная потеря качества. Между тем, цены на ресурсы растут. Арматуру, скажем, мы сами не производим, а она за последние месяцы в три раза подорожала. А если бы мы еще и бетон покупа-

ли на стороне?! Цемент, к сожалению, тоже подорожал, но собственного производства бетон все равно обходится дешевле покупного.

– Иными словами, «Александрия» действует, сдерживая за счет собственных ресурсов цены, в русле реализации нацпроекта «Доступное жилье...»?

– Не хочу ни ипотеку оценивать, ни плюсы и минусы реализации нацпроекта. Мы работаем не с государственными или муниципальными структурами, а с дольщиками и потенциальными покупателями квартир. Хотя, разумеется, не можем не ощущать последствия происходящих в экономике страны процессов. Таких, например, как инфляция и рост цен на энергоресурсы. Последний по времени их скачок «аукнулся» увеличением цены квадратного метра жилья в среднем по краю на 7 тысяч рублей. Но при всем том наши квартиры действительно доступны по цене. Возьмите малогабаритное жилье, проектированием которого никто, кроме «Александрии», в городе не занимается. Квартира в 27 – 30 квадратных метров с полным благоустройством обходится на 200 тысяч рублей дешевле обычной однокомнатной квартиры. У нас, кстати, сейчас в проекте элитный дом, но изначально мы сознательно сделали ставку на жилье бюд-

жетного класса. И не только потому, что долгое время элитным в Ставрополе считалось большое по площади жилье. Что неверно: много квадратных метров в центре города – это еще не элита. Возводя жилье бюджетного класса, мы исходили из закона рынка: доступная цена определяет во многом и платежеспособный спрос. Желающих заплатить за 100 квадратных метров порядка 2,5 миллиона рублей в Ставрополе куда больше, чем желающих отдать 4,5 миллиона за сто «квадратов» элиты.

– Значит, проблем со сбытом нет?

– Сбыт в нашем деле не только от сезона зависит. Хотя и это существенно: во время отпусков народ квартир почти не покупает. Но в России даже праздники на спрос влияют – перед Новым годом время столы накрывать, а мой персонал с клиентами всю работу. Но если говорить в общем и целом... Готовые квартиры продавать намного выгоднее, и в будущем мы хотим попробовать возвести жилой комплекс без участия дольщиков. Но пока мы активно привлекаем дольщиков. И как результат – дом готов еще процентов на 70, а квартиры уже все проданы. Покупают по несколько квартир – доля коммерческого жилья составляет порядка 25–30 процентов. Покупают по одной квартире, чтобы новоселье справить. Просто в «запас»





покупают, причем не только ставропольчане – и сибиряки, и даже жители Израиля. Причем поначалу и рекламы не требовалось: купил человек, доволен, сказал знакомому, а тот своему знакомому, и так по цепочке. Но когда не 160 квартир надо продать, а тысячу, тут уж без рекламы, без доступной всем информации не обойтись. Хотя реклама только тогда срабатывает, когда качество клиентов устраивает.

**– Тем более что запросы людей растут...**

– Это точно. Лет десять назад о паркинге при покупке обычной квартиры и разговора не было, а стало у людей больше машин, и... Тут ведь еще и особенности нашего менталитета сказываются. На Западе бросил машину на улице, под дождем и снегом, и голова не болит. А для нашего человека это немыслимо, машина почти что член семьи, ее

надо от непогоды укрыть. Так что теперь, если хочешь, чтобы у тебя квартиры покупали, позаботься о паркинге. Или взять планировку. Даже в квартирах эконом-класса, где особо не «размахнешься», не говоря уж об элите, люди хотят все по-своему, как им нравится, устроить. И с этим нельзя не считаться. И отделкой мы не занимаемся – зачем усложнять человеку жизнь, он все равно сделает по-своему, так пусть сразу делает – не ломая стены, не отдирая обои, не вытаскивая строительный мусор. Ему же дешевле будет!

**– Как в народе говорят: один ремонт – это два пожара?**

– По затратам – пожалуй. Даже мало-мальский ремонт – это не менее трех тысяч рублей на квадратный метр жилой площади. Но тут важно четко разделять: что оставить на усмотрение новосела, а что – прямая обя-

занность строителей. И речь не только о сейсмостойкости здания, которая на нашей совести. Мы не случайно первыми в городе начали монтировать поквартирное отопление. Это наша забота, чтобы у человека в квартире тепло было. То же самое можно сказать и о крышном отоплении. Да все важно – окна, трубы, радиаторы, сантехника, газовое оборудование! Между прочим, первый мой опыт в строительном бизнесе связан с созданием фирмы, которая занималась сантехникой и газовыми сетями. Да и работать я начинал в 1991-м как слесарь-сантехник на газовом участке.

**– Значит, все ступени прошли? А как строителем стали – случайно, в силу обстоятельств или вполне сознательный выбор?**

– Насчет ступеней, действительно, все – ни одной не про-

пустил. Слесарь, мастер, прораб, начальник участка, генеральный директор... А строителем стать мне судьбой, можно сказать, было предопределено. Отец у меня классный каменщик. В строительном техникуме, который я закончил, и двоюродные мои брат и сестра учились, и родной мой брат – он меня туда поступить и «сагитировал». И армия – это инженерные войска, учебная часть. Так что профессия строителя и была семейной нашей профессией, и по сей день остается. Жена моя Марина Васильевна заместителем генерального директора в «Александрии» работает, сын компьютерными делами в компании занимается, брат участком руководит.

**– Впечатляет! Но одними родственниками крупную строительную фирму не укомплектуешь. Как у вас дела по части кадров?**







торые очень люблю, все-таки выкраиваю. Недавно в Астрахань рыбачить ездил, приятно вспомнить. С недавних пор увлекся поездками за границу. В Турции отпуск проводил, в Египте, в Чехии, теперь в Португалию собираюсь...

**– Не упустили, выходит, возможность навестить Египет – страну, где город-тезка вашей компании находится?!**

– Страна интересная, но ездил туда не ради Александрии, даже не задумывался над этим, просто отдохнуть ездил. Как ни крути, и работа строителя – тяжелая работа, и строительный бизнес со множеством его проблем – тяжелый бизнес. Потому как строим сами, придерживаясь принципа: строить качественно и точно в срок. То есть работать в интересах и потребителя, и города. Правда, Ставрополь – город небольшой, и, возможно, наступит такой момент, когда жилье просто некому будет покупать. Но я пока этого момента в обозримом будущем не вижу, а значит, впереди по-прежнему много работы. И тем более важно работать с заглядом в будущее, успеха не добьешься за один день...

– Если говорить о квалифицированных кадрах, то их найти весьма сложно. Наглядный пример – я третий год не могу найти на должность своего заместителя по производству настоящего строителя-профессионала. Такого, чтобы он заменил меня без ущерба для дела на стройплощадке, а я бы в офисе сидел, бумагами занимался. Прораба отыскать грамотного – тоже проблема из проблем. Их сейчас не готовят, не учат, надежда лишь на старые кадры. А с ними свои «заморочки». То же и с рабочими. Квалифицированных рабочих нехватка, и они этим пользуются: уволить за нарушение дисциплины – идет в другую фирму. Так и кочуют по строительным компаниям. Принимать же на работу неквалифицированных... Я принципиально, к примеру, не беру так называемых гастарбайтеров – приезжих из стран СНГ. Большой зарплаты они, конечно, не требуют, но... Никогда не считал дешевую рабочую силу нормальной. Если она дешевая, то и качество работы будет таким же, в этом меня и житейский, и профессиональный опыт давно

убедил. Так что подбор кадров сегодня – дело нелегкое. Но ничего, справляемся, ищем и находим. У нас ведь даже сантехники и газовики свои. И кроме работ по электрической части, еще раз

повторю, мы все делаем сами.

**– А чем увлекаетесь, если время на увлечения, конечно, есть?**

– Со временем напряг постоянный, но на охоту и рыбалку, ко-



# Образовательные горизонты

Текст Яны Ракутиной

В преддверии вступительных экзаменов самое время вернуться к начатому полгода назад разговору о национальном проекте «Образование». За два года в крае достигнуты существенные позитивные результаты в сфере образования, хотя остались и проблемные моменты.

Многих проблем посредством нацпроекта не решить. Более того, нацпроект ни в коем случае не является программой модернизации образования, хотя, безусловно, является подготовкой базы и возможностей для модернизации. Приоритетные национальные проекты – это не статичный «план пятилетки», они развиваются и меняются во времени, причем меняются поэтапно, с учетом проделанной на предыдущих этапах работы и полученных в ходе нее результатов. Поэтому на данном этапе национальный проект «Образование» совершенно точно способен на две вещи:

– точно стимулировать необходимые изменения в сфере образования;

– создать условия, требуемые для реализации этих изменений.

А вот насколько интенсивно, эффективно и грамотно происходят данные изменения, зависит уже не от государственной поддержки, а от того, как этой поддержкой пользуются участники образовательных проектов.

Реализация всех приоритетных национальных проектов построена по этой замечательной схеме, в которой от получателей требуется самое активное и деятельное участие в реализации программы. Таким образом, нацпроект, параллельно с подготовкой модернизации, гото-

вит и людей к восприятию этой модернизации.

Стимуляция изменений приобрела в рамках приоритетных национальных проектов вид «дополнительного целевого финансирования». В общем слу-

чае это означает, что на цели, наиболее перспективные и значимые с точки зрения государства, будут выделяться дополнительные деньги из государственного бюджета. В случае нацпроекта «Образование» это

означает стимулирование вузов, внедряющих инновационные образовательные программы, общеобразовательных учреждений, активно внедряющих инновационные образовательные программы, государственную поддержку учреждений начального и среднего профессионального образования, внедряющих инновационные образовательные программы, предоставление грантов талантливой молодежи, поощрение лучших учителей, оснащение школ учебно-наглядными пособиями и оборудованием по физике, химии, географии, биологии, интерактивные аппаратные комплексы (комплекты), создание университетов в Южном и Сибирском федеральных округах, дополнительное ежемесячное вознаграждение за классное руководство, создание в воинских частях учебных центров начального профессионального образования для военнослужащих срочной службы, приобретение школьных автобусов, развитие технической основы современных информационных образовательных технологий, в том числе: подключение школ к сети Интернет, обеспечение трафика; а также стимулирование субъектов Российской Федерации, внедряющих комплексные проекты модернизации образования и т. д.

Конечно, если смотреть в целом по стране, объем выделенных





средств покажется каплей в море, а получатели средств – подавляющим меньшинством. Однако такой подход – это помогающая оздоровлению схема, при которой поддерживается и развивается именно та деятельность, которая необходима стране, а не деятельность вообще.

Переход к актуальным образовательным проектам и программам, современным методикам обучения, принципиально иной оценке профессионализма педагогов и новой системе взаимосвязей между школами – это отличные возможности для тех, кто будет жить в России завтра по тем принципам, которые будут актуальными завтра. Во многих регионах те школы, которые не победили в конкурсе по нацпроекту, чтобы сгладить обиду, в добровольном порядке профинансировали местный бюджет. Поэтому и в списке победивших школ оказывались зачастую школы вполне традиционные, но гимназического или лицейского типа – то есть дающие ученикам образование просто очень хорошего качества.

Президент России Дмитрий Медведев положительно оценивает реализацию нацпроектов, хотя и признает некоторые шероховатости: «Нацпроекты в целом идут достаточно успешно, хотя бы по тем контрольным цифрам, которые мы ставили, при этом ни по одному из них мы не можем сказать, что у нас решены все проблемы». Говоря о результатах нацпроекта «Образование», Дмитрий Медведев сказал, что «мы находимся на правильном пути. Мы сейчас близки к тому, чтобы создать модель развития образования, бюджетную модель образовательных учреждений на 10–15 лет вперед. Мировой опыт показывает, что дальше все равно все поменяется, но современную модель, современную школу мы создать должны». О проблемах нацпроекта говорили и на заседании краевого парламента 24 апреля. О ходе реализации национального проекта «Образование» в Став-



» За два года в край поступило 502 компьютерных автоматизированных рабочих места, 160 школьных автобусов. На сегодня практически все школы подключены к информационной сети Интернет, 446 школьных педагогов удостоены звания «Лучший учитель», 148 учащихся получили президентские гранты.

ропольском крае перед депутатами выступила руководитель профильного министерства Алла Золотухина. Она обратила внимание присутствующих на то, что проблемы касаются недостатков в организации школьного питания, нехватки мест в детских дошкольных учреждениях, сложностей и дороговизны лицензирования медицинского обслуживания учащихся, деградации системы подготовки кадров рабочих профессий, низкого уровня оплаты труда учителей. И как следствие этих проблем – трудности с привлечением молодых специалистов. Нужна краевая концепция профессиональной подготовки кадров для различных отраслей

экономики и социальной сферы, в том числе по рабочим специальностям. Нет действенного механизма реализации закрепленного в нашей стране законом принципа всеобщего полного среднего образования. Тысячи детей в крае не посещают школу. Все эти и другие проблемы отрасли парламентарии готовы решать совместно с исполнительной властью и, в частности, с министерством образования. Очевидно, что для решения этой наболевшей проблемы необходимо внести изменения в Федеральный закон «Об образовании».

Однако нельзя не заметить, что к настоящему моменту достигнуты существенные позитив-

ные результаты. За два года в край поступило 502 компьютерных автоматизированных рабочих места, 160 школьных автобусов. На сегодня практически все школы подключены к информационной сети Интернет, 446 школьных педагогов удостоены звания «Лучший учитель», 148 учащихся получили президентские гранты. Внедряются современные образовательные технологии и технические средства обучения. Миллиард рублей из федерального бюджета получит край на реализацию проекта в этом году.

Материал подготовлен при содействии Информационно-аналитического управления ГДСК

# Маленькие чемпионы большого спорта

Текст Алены Василенко



26 апреля в спортивном комплексе «Спартак» города Ставрополя в решающей игре встретились сильнейшие баскетбольные команды нашего региона. В турнире Южного федерального округа «Локомотив – Школьная Лига» попробовали свои силы 24 тысячи учащихся 9–11 классов общеобразовательных школ Ставропольского края.



Андрей Ведищев,  
генеральный директор  
БК «Локомотив-Ростов»



Финальный этап турнира по баскетболу между четырьмя школьными командами Ставропольского края состоялся! По энергии и мастерству соревнования вполне соответствовали настоящим «взрослым» играм. А в эмоциональности юные спортсмены уступали, пожалуй, только болельщикам на трибунах. Ненадолго отвлечься от напряженной игры и подробнее рассказать нам о турнире согласился генеральный директор баскетбольного клуба «Локомотив – Ростов», президент турнира «Локомотив – Школьная лига» Андрей Ведищев.

**– Какие регионы Южного федерального округа охватила география турнира?**

– До последнего финального этапа в Ставропольском крае соревнования прошли в Дагестане, Чечне, Ингушетии, Краснодарском крае, Ростовской области, Карачаево-Черкесии, Кабардино-Балкарии, Осетии.

**– Какие этапы прошли команды, которые сегодня борются за звание финалиста?**

– Первый этап – внутришкольные

соревнования, потом отборочные (районные или городские) и зональные. Турнир проходил с октября по апрель. По итогам игр в Ставропольском крае в финале сегодня встретились четыре лидера: команды из Пятигорска и из села Краснокумского Георгиевского района, а также две команды из Ставрополя.

**– Расскажите о следующем уровне соревнований?**

– Команда-победитель поедет в Ростов-на-Дону на суперфинал ЮФО, в котором встретятся 10 команд из всех республик, краев и областей, принявших участие в турнире. Игры будут проходить с 1-го по 3-е мая во Дворце спорта «Дон», вмещающем около 4000 зрителей. По результатам соревнований будет определен чемпион Южного федерального округа и лучшие игроки.

**– Кто является организатором турнира?**

– Генеральным спонсором турнира является компания «Российские железные дороги». А организаторскую работу провел баскетбольный клуб «Локомотив-Ростов». Для ре-

бят была куплена форма и спортивный инвентарь, спонсоры взяли на себя расходы за проезд, питание и проживание, обеспечили призы. Это не первая акция подобного рода. Впервые наш турнир успешно прошел в прошлом году в Ростовской области. В нем соревновались более 24-х тысяч учащихся из 630-ти школ Ростовской области. Турнир вызвал небывалый интерес в Южном федеральном округе. На торжественной церемонии закрытия, проходившей в КСК «Экспресс», где играет основная баскетбольная команда области «Локомотив-Ростов», кроме первых лиц администрации области, присутствовал также президент ОАО «РЖД» Владимир Якунин. Обращаясь к участникам, глава компании пообещал вывести турнир за рамки Ростовской области и охватить весь Южный федеральный округ. Задача расширить географию соревнований, поставленная Владимиром Якуниным, в этом году была решена БК «Локомотив». Масштабы проекта сезона 2007-2008 вызывают уважение. Во второй раз в турни-







ре по баскетболу приняли участие более 108 тысяч учащихся 9-11 классов общеобразовательных школ из 10 субъектов ЮФО.

**– Какие призы получают победители?**

– Для финалистов, которые приедут в Ростов, предусмотрены замечательные призы. Но какие – пока сюрприз. Уверен, он понравится мальчишкам. Скажу только одно: поздравить ребят с праздником баскетбола приедет популярный исполнитель Тимати.

**– Какова цель проведения турнира?**

– Проект проводится для привлечения детей и молодежи к занятиям спортом и физкультурой, профилактики подростковой преступности и

наркомании, повышения индивидуального мастерства молодых баскетболистов и уровня игры школьных команд. Занимаясь баскетболом, они отвлекаются от улицы: не поддаются вредным привычкам и быстрее минуют «трудный возраст».

Это хорошо заметно. Стоит только взглянуть в глаза молодых спортсменов! «Когда мы выезжали из республики на соревнования по другим видам спорта, получали только почетные грамоты, – делятся юные баскетболисты. – А здесь и медали, и кубки, и подарки, да еще спортивные формы, мячи. Конечно, хочется и дальше играть и добиваться результатов».

Кстати, на финале в Ставрополе

присутствовал Олимпийский чемпион по гандболу Игорь Лавров:

– Финальные игры прошли великолепно, – рассказал он. – На мой взгляд, турнир «Локомотив – Школьная лига» идет на благо нации, на благо развития спорта в нашей стране. ОАО «Российские железные дороги» проводят много акций по развитию детского спорта в России, стремятся помочь подрастающему поколению, оградить их от улицы. 3 мая я обязательно буду присутствовать на суперфинале Южного федерального округа в Ростове-на-Дону. В суперфинале примут участие команды из 10-ти республик Южного федерального округа. В качестве групп поддержки приглашены национальные танцевальные коллек-

тивы из всех регионов-участников. Большая часть состава творческих коллективов – тоже школьники.

Тем временем финал подошел к концу. По итогам соревнований «Локомотив – Школьная лига» среди учащихся 9-11 классов общеобразовательных школ Ставропольского края первое место заняла команда МОУ СОШ № 30 города Пятигорска, второе – МОУ СОШ № 27 города Ставрополя, третье – ставропольская команда МОУ СОШ № 34. Поздравляем ребят с первой в их жизни большой победой!

Удачи в суперфинале!

Генеральный спонсор

**РЖД** Российские железные дороги



# Ставропольский институт экономики и управления имени О. В. Казначеева

Для молодого поколения особенно остро встает вопрос о занятии определенного положения в обществе, о путях самореализации. Решение этих важных задач является определяющим в деятельности СИЭУ имени О. В. Казначеева.



➤ Возглавляет институт кандидат исторических наук, доцент Казначеева Наталья Петровна.

Институт создан и развивается в переломный, кризисный момент в жизни общества. Молодежь является мощным социальным ресурсом, и каким будет российское общество уже через 10–15 лет, во многом зависит именно от молодежи.

Мы исходим из того, что студенчество – это интеллектуальная и прогрессивная часть молодежи. Поэтому стараемся создать в вузе максимально благоприятные условия для качественного обучения и воспитания студентов.

Институт был основан в 2000 году как филиал государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Пятигорский государственный технологический университет». В сентябре 2002 года приобрел новый статус Ставропольского института экономики и управления. В 2004 году

институту присвоено имя первого ректора Олега Викторовича Казначеева.

В настоящее время профессорско-преподавательский состав СИЭУ насчитывает 148 человек, из которых 18 – доктора наук, профессора; 74 – кандидаты наук, доценты; 10 – члены союза художников, архитекторов, дизайнеров.

В двух учебно-лабораторных корпусах располагаются 3 компьютерных класса, мультимедийные кабинеты, оснащенная химическая лаборатория, кабинет физики с лабораторией, товароведческая лаборатория, специализированные кабинеты рисунка, живописи, композиции, проектирования дизайна среды, мастерская скульптуры. Актальный зал, студенческое кафе, прекрасный спортивный комплекс всегда готовы принять учащихся. К услугам студентов более 30 тыс. экземпляров учебной и научной литературы, электронная библиотека. Из года в год фонд библиотеки увеличивается на тысячи изданий.

Творческая и научная деятельность студентов осуществляется посредством клубов и студий института, студенческого научного общества и сети культурно-массовых мероприятий. За высокие достижения в художественной самодеятельности и творческом мастерстве институт награжден дипломами лауреата городского фестиваля «Студенческая весна – 2007» и городского фестиваля студенческой дружбы «Город молодых – 2007».

СИЭУ ФПГТУ ведет подготовку по 6 специальностям:

- дизайн,
- бухгалтерский учет, анализ и аудит,
- финансы и кредит,
- товароведение и экспертиза товаров,
- социально-культурный сервис и туризм,
- таможенное дело.

Студентам-очникам предоставляется отсрочка от службы в Вооруженных силах РФ. Студенты, обучающиеся за счет средств федерального бюджета, получают стипендии. По окончании института всем выпускникам выдается диплом установленного государ-

ственного образца (независимо от формы поступления).

Институт реализует программу дополнительного (к высшему) образования «Переводчик в сфере профессиональной коммуникации».

На базе института по всем специальностям работают подготовительные курсы и осуществляется подготовка к ЕГЭ учащихся 9-х и 11-х классов.

В целях решения проблемы преемственности среднего общего и высшего профессионального образования в 2005 году при СИЭУ создан Лицей для учащихся 10–11-х классов.

Для учащихся младших и средних классов при институте работает Школа дизайна.

За небольшой отрезок времени институт достойно зарекомендовал себя не только среди краевых, но и российских вузов. Администрация вуза, профессорско-преподавательский состав прилагает все усилия для создания стартовых возможностей будущих специалистов разных областей.

Естественно, создание образовательного пространства вуза невозможно без включения в систему новых социальных и экономических отношений. Но, несмотря на связанные с этим определенные трудности, нам удалось выстоять, проявить гибкость и способность к развитию. Вуз растет, развивается и готов принять новых студентов.

**17 мая в 10.00 состоится собеседование.**



г. Ставрополь  
ул. Октябрьская, 184  
тел. 38-45-49



# ЮРИДИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО *Пащенко & Долгарева*

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

# Большой бизнес – большая ответственность

УРАЛСИБ – один из лидеров российского банковского рынка. Игорь Владимирович Павлов, управляющий филиалом банка УРАЛСИБ в городе Ставрополе, утверждает, что быть среди лидеров непросто. Это не только постоянная конкурентная борьба, совершенствование продуктов банка и развитие персонала, но и большая ответственность перед всем обществом.



Игорь Владимирович Павлов, управляющий филиалом банка УРАЛСИБ в городе Ставрополе

– Думаю, не ошибусь, если скажу, что абсолютное большинство россиян в своей жизни не раз сотрудничали с банками. Многие получают зарплату на пластиковую карту, делают переводы. Или возьмем обучение детей. Получить престижное образование на бюджетной основе доступно очень немногим, потому что и таких мест в институтах немного, и отбор на них очень жесткий. Большинству приходится платить за образование детей. И здесь приходят на помощь наши кредиты. Все это свидетельствует о том, что банки плотно вошли в повседневную жизнь. И это многократно повышает нашу ответственность.

**– Но ведь это же естественно: вы берете у населения деньги и несете ответственность за их сохранность и своевременный возврат.**

– Конечно, вы абсолютно правы. Но мы ответ-

ственны и перед теми, кому выдаем кредиты. Очень важно с нашей стороны адекватно оценить финансовые возможности заемщика. Прежде всего для того, чтобы у него самого не было проблем. В банке работают профессионалы, и они видят, что кредитная ноша клиенту не по плечу. Банк выступает бесплатным финансовым консультантом. Мы не отказываем клиенту, а вместе подыскиваем наиболее оптимальный вариант решения проблемы. Например, представитель малого бизнеса просит выдать ему кредит в 1 миллион рублей. Но наши специалисты видят, что для такой суммы не хватает залога и можно выдать не более 600 тысяч, но и этих денег хватает для решения проблемы предпринимателя.

**– Кстати, к вопросу о малом бизнесе. Как вы считаете, в том, что малый бизнес у нас в стране так трудно развивается, кто виноват – население, не желающее становиться предпринимателями, чиновники или банки?**

– Развитие малого бизнеса – это комплексная задача и государства, и банков. Каждого конкретного предпринимателя. Задача государства – принимать законы и процедуры, не мешающие развитию частной инициативы. Предпринимателям в свою очередь нужно понимать, что для повышения своей конкурентоспособности необходимо постоянное развитие, как интенсивное, на уровне технологий, так и экстенсивное – развитие сетей. Хотелось бы, чтобы становилось больше предпринимателей, которые на самом деле увеличивают стоимость своего бизнеса, делают долгосрочные инвестиции. Пока же в основном мы кредитруем представителей торговли. Мы практикуем очень гибкий подход к требованиям по залогу, графику возврата кредита. Я могу утверждать, что наши кредиты доступны для большинства предпринимателей, у которых уже есть стабильный бизнес.

**– А как быть тем, кто только мечтает открыть свое дело?**

– Финансирование стартовых проектов – это

задача венчурных компаний. У нас тоже можно взять кредит на открытие своего дела, но только в качестве физического лица под залог своего имущества. Такой подход применяется на практике. Поработав полгода, эти же люди возвращаются к нам за кредитом, только уже в качестве предпринимателей.

**– Мы опять подошли к тому, с чего начали интервью, – к ответственности бизнеса. Вот сейчас много говорят о социальной ответственности. А как вы это понимаете?**

– С одной стороны, социальная ответственность – дело компании в целом, заключающееся, в основном, в финансировании благотворительных и спонсорских проектов. С другой стороны, на мой взгляд, это и дело каждого сотрудника. Работа в банке – это работа с людьми, и если вы хотите добиться успеха, то нельзя закрываться, нужно всегда быть открытыми для диалога. Я имею в виду и отношение сотрудника к работе, к клиентам и коллегам, и его готовность помочь тем, кто оказался в трудной жизненной ситуации. Мы не только финансируем благотворительные проекты. Наши сотрудники добровольно на свои личные деньги покупают подарки для детей в детских домах и социальных приютах. И это о многом говорит.

## > Статистика:

По итогам 2007 года УРАЛСИБ входит в десятку лидеров отечественного банковского сектора по основным финансовым показателям:

- 6 место по размеру активов;
- 7 место по объему капитала;
- 7 место по объему вкладов населения;
- 6 место по объему кредитов населению;
- 10 место по объему привлеченных средств предприятий;
- 4 место по объему кредитования малого бизнеса.



# KETROY

СТИЛЬ БИЗНЕС

**СТАВРОПОЛЬ**  
ул. Доваторцев, 75а, мегацентр "Космос"

**МОСКВА** ул. Каланчевская 13, 8(495)9804038; ул. Покровка 28, стр.3, 8(495)9173197, **БЕЛГОРОД** ул. Попова 36 Универмаг "Белгород", 8(915)5682288, **ВОРОНЕЖ** ул. Средне-Московская 4, **ЕКАТЕРИНБУРГ** ул. Посадская 28А ТЦ "Универбыт", 8(343)3795113, **ИЖЕВСК** ул. К. Маркса 191 ТЦ "Аксион", 8(3412)670838; ул. 10 лет Октября 53 БЦ "Эльгрин" 8(3412)671522, **ИРКУТСК** ул. Октябрьской революции 1 ТЦ "Фортуна Гранд", 8(3952)566959, **КЕМЕРОВО** пр-т Октябрьский 34 ТРЦ "Лапландия", **КРАСНОДАР** ул. Серверная 357, 8(861)2746964; ул. Дзержинского 100 ТЦ "Красная площадь", 8(861)2104290, **КРАСНОЯРСК** ул. Лесная 1 ТЦ "Взлетка Плаза", 8(3912)414121, **МАГАДАН** ул. К. Маркса 27, 8(41322)643372, **НИЖНИЙ НОВГОРОД** ул. Советская 12 ТЦ "Аврора", 8(831)2208089; пл. Революции 9 ТЦ "Республика" 8(831)2757854, **НОВЫЙ УРЕНГОЙ** ул. Юбилейная 5 ДЦ "Ямал" бутик 21, **ПЕРМЬ** Тополевый переулок 10 8(3422)760826, **ПУШКИНО (М.О)** пр-т Московский 20 ТК "Престиж", 8(496)5325558, **РОСТОВ-НА-ДОНУ** пр-т М. Нагибина 45, 8(863)2425800; ул. Серафимовича 64, 8(863)2559542, **САНКТ-ПЕТЕРБУРГ** пр-т Владимирский 19 ТЦ "Владимирский пассаж", 8(812)3313232, **СТАРЫЙ ОСКОЛ** мкр. Ольминского 17 ТЦ "Боше", **СУРГУТ** ул. Геологическая 10 ТК "Росич", 8(3462)523052, **СЫКТЫВКАР** ул. Бабушкина 31 ТЦ "ТриО", 8(8212)242995, **ТОЛЬЯТТИ** Автозаводское шоссе 6 ТК "Парк Хаус", 8(8482)421718, **ТЮМЕНЬ** ул. Малыгина 59, 8(3452)342222, **УФА** пр-т Октября 4 ЦТиР "Мир", 8(347)2927160; пр-т Октября 67/2 ЦМ "Европа", 8(347)2356262, **ЧЕБОКСАРЫ** ул. Калинина 105А ТЦ "Мегамолл", 8(8352)414248, **УССУРИЙСК** ул. Комсомольская 30, **КУРСК** ул. Щепкина 46 ТЦ "Манеж", **СТАВРОПОЛЬ** ул. Доваторцев 75а Мегацентр "Космос", **КРАСНОЯРСК** ул. 9 мая 77 ТЦ "Планета", **НОВОСИБИРСК** ул. Фрунзе 54 ТЦ "Сибирский Молл"

# Есть риск, но нет потерь

Текст Марины Зориной



Не случайно «страх» и «страхование» – в русском языке однокоренные слова. Страх перед стихией, перед разбойниками и грабителями, перед прочими напастями подвел людей к осознанию необходимости страхования.

## > От стратегии к практике

Сравнительно недавно Минфин РФ представил на рассмотрение российского правительства проект стратегии развития страховой деятельности в стране на период с 2008 до 2012 года. Однако экс-премьер-министр России Виктор Зубков подверг жесткой критике разработанный Министерством финансов документ. По его мнению, проект требует серьезной переработки, так как сама стратегия носит лишь описательный характер. В частности, необходимо скоординировать ее положения с финансовой трехлеткой, расчетами и обоснованием финансовых и социальных последствий ее реализации. В итоге российское правительство поручило Минфину с участием других заинтересованных федеральных органов исполнительной власти и организаций доработать и представить новый проект стратегии и план мероприятий по его реализации. Решение вопроса о долгосрочном развитии этой сферы, конечно, очень важно. А что же происходит в реальной жизни? Если говорить в общем и целом, то в настоящее время страхование является самостоятельным и, бесспорно, очень мощным звеном в финансовой системе России. Согласно данным всероссийского исследования, проведенного фондом «Общественное мнение» среди 34 тысяч россиян в 68 регионах РФ, на сегодняшний день число пользователей страховок составляет 11,5 млн. человек. Еще 6,3 млн. граждан выразили желание приобрести услуги по страхованию в будущем. Среди обеспеченных участников опроса 50% уже пользуются страховыми услу-

гами. В приоритете находится добровольное медицинское страхование за счет инициативы работодателей по ДМС сотрудников – 37%. Имущественное страхование на следующем месте по популярности у физических лиц – 21%, далее следуют автокаско – 12%, страхование от несчастного случая – 10%, страхование жизни – 5%, добровольное страхование ответственности – 4% и накопительное страхование – 3%. Самый высокий отложенный спрос, как показало исследование ФОМ, сосредоточен в секторе имущественного страхования. 39% из нынешних пользователей страховых услуг хотели бы приобрести полисы имущественного страхования, услугами ДМС желают воспользоваться 30% опрошенных, а ОСАГО – 28%. Из числа тех, кто в настоящее время пользуется только одной страховой услугой, 16% большего не хотят, а 84% заявляют, что желали бы расширить количество полисов.

## В болезни и здравии

Различают личное страхование, страхование имущества, ответственности, финансовых рисков. Хотя последний вид страхования на сегодня развит в России в меньшей степени. Личное страхование касается защиты жизни, здоровья и трудоспособности человека. К нему относится страхование

## > Из истории

Уже за два тысячелетия до нашей эры существовало подобие страхования. К примеру, владельцы товаров, отправляемых караваном, заранее должны были обговаривать, что при нападении, краже, стихийных неурядицах они несут убытки вместе. Это положение было записано в своде законов вавилонского царя Хаммурапи.

Интересна система страхования в Римской империи, где практиковалась идея «вспомолаживания», которая впоследствии была принята и другими народами. Заключалась она в том, что существовали так называемые коллегии, вступив в которые семьи получали некоторую сумму в случае смерти одного из членов семьи для покрытия расходов на погребение. Похожая ситуация была в средневековой Германии, где были образованы купеческие гильдии, оказывавшие помощь людям, понесшим ущерб от краж или разбойных нападений. С течением времени начало происходить обособление отдельных видов страхования. К началу XVIII века уже самостоятельно отделились три его вида: страхование от падежа скота, страхование от огня и морское страхование. Развитие производства и техники привело к укреплению и расширению страховых компаний в европейских странах, а также увеличению предлагаемых ими услуг. Возникло личное страхование, но в связи с расслоением общества на бедных и богатых оно не получило столь широкого распространения, лишь немногие могли позволить застраховать свою жизнь от несчастных случаев, тем не менее такие люди находились. В первой половине XX века страхование получает наиболее интенсивное развитие, происходит монополизация страхования, накопление и концентрация страхового капитала, инвестирование страховых средств в отрасли, промышленность, сельское хозяйство. А уже к середине XX столетия начали появляться крупнейшие синдикаты и компании. Легендарной является корпорация «Ллойд», в состав которой входили около 30 тысяч частных страховых компаний. Все большее развитие страхования и появление огромного числа страховых компаний привело к дифференциации его страховой деятельности.





жизни, добровольное медицинское страхование, страхование от несчастных случаев. Страхование от несчастных случаев позволяет получить страховую защиту не только по основным видам рисков: рискам смерти, получения инвалидности, травмы. В нем широко представлены и дополнительные риски. Страхование жизни может сочетать рисковую и сберегательную функции. Программы долгосрочного страхования жизни позволяют обеспечить финансовую поддержку семье в случае утраты кормильца, наступлении нетрудоспособности и выходе на пенсию. Они позволяют создать гарантированные накопления для ребенка к определенному возрасту или событию в его жизни.

Отдельно стоит сказать о социальном страховании. Это установленная, контролируемая и гарантированная государством система обеспечения, поддержки престарелых, нетрудоспособных за счет государственного страхового фонда, а также коллективных и частных страховых фондов. Целью этого вида страхования является компенсация утраченных трудовых прав, доходов, а также дополнительных расходов физических лиц в случаях, предусматриваемых законодательством, и на предупреждение таких утрат.

### Из первых рук

Начальник отдела маркетинга Ставропольского филиала Росгосстраха Анна Чернигова:

– Российская государственная страховая компания в феврале 1992 года стала правопреемником Госстраха РСФСР, созданного еще в 1921 году. Сегодня Росгосстрах предоставляет весь перечень страховых услуг, добившись значимых результатов в таких видах деятельности, как обязательное и добровольное страхование автотранспорта, страхование имущества юридических и физических лиц, сельхозстрахование, страхование жизни, здоровья, ответственности и других.

В настоящее время рынок классического страхования жизни в России – это небольшой и пока что недостаточно развитый сегмент российской экономики по сравнению со странами Восточной

Европы. Сборы по этому виду страхования не превышают 1% от общего объема страховых премий. Для сравнения, в странах Европы и Америки она достигает 90%. Как показали результаты исследования, проведенного Росгосстрахом в крупнейших российских городах, полисы накопительного страхования имеют всего лишь 5% жителей, лишь 2% населения планируют купить его в ближайший год, а еще 15% опрошенных – в перспективе. К тому же пока свыше трети всех полисов страхования жизни приходится на краткосрочное страхование (1 год), на долгосрочное со сроком действия более 5 лет – всего 18% полисов, а со сроком действия более 15 лет – меньше 6%.

Главная причина неразвитости рынка страхования у нас в стране – недоверие россиян к долгосрочным финансовым инструментам. Более половины населения России не доверяет «в долгую» свои деньги финансовым институтам, в том числе и страховым компаниям. Списание страховых резервов государством после распада СССР и экономический кризис 1998 года наглядно продемонстрировали гражданам, что финансовая система страны не обладает достаточной степенью стабильности, чтобы гарантировать сохранность вложенных средств, не говоря об их преумножении. В годы кризиса нивелировался один из главных факторов, при котором работает такой вид страхования, как страхование жизни, – люди перестали планировать свои доходы на срок более 1 года. Вторая причина – население пока слабо понимает механизмы классического страхования жизни. Но сейчас в России существуют благоприятные условия для его развития: идет процесс формирования среднего класса, растет благосостояние населения, и люди стали задумываться о своем финансовом будущем. Страхование жизни дает гарантию сохранения привычного уровня жизни в будущем, а также является накопительным и инвестиционным финансовым инструментом. Согласно социологическим исследованиям, меняются и установки граждан. Наиболее прогрессивная часть считает,

### > Из истории

Первые упоминания об отечественном страховании, пусть и не в том контексте, в котором его воспринимаем мы, найдены в «Русской правде» Ярослава Мудрого. В ней указано, что при убийстве убытки делятся на всю округу в том случае, если преступник не пойман. Позже эта система была закреплена в Соборном Уложении 1649 года. Несмотря на бурное развитие страхования за границей, в России не было специализированной страховой компании до XVIII века. Но нужда в ней неуклонно росла прежде всего у купцов и промышленников, и они начали обращаться к иностранцам.

Все же Российская империя нуждалась в собственной системе страхования, и после манифеста Екатерины II от 28 июня 1786 года был создан Государственный заемный банк и при нем Государственная страховая экспедиция. Страховали в основном строения и товары от огня. В 1822 году экспедиция была закрыта, ибо казна пополнялась, а клиентура свои потребности не удовлетворяла. Было еще несколько попыток создать систему страхования, но они оказались столь же неудачными. В 1827 году по указу Николая I появилось Первое страховое общество, страховавшее от огня и просуществовавшее 90 лет. Вслед за ним организовано второе подобное общество, а потом пришло время и для многочисленных российских страховых компаний. В 1885 году был отменен запрет на деятельность иностранных обществ, после чего в России началось повальное открытие зарубежных игроков рынка страхования. В 1918 году страховое дело было национализировано, все договоры подверглись аннулированию, а государство начало контролировать все виды страхования. Подавать признаки жизни российское страхование начало в 1920-е годы, т. е. в условиях НЭПа. Стали возобновляться такие его виды, как имущественное и личное, а страхование пассажиров любого вида транспорта стало обязательным уже с 1931 года. После очередного потрясения – развала СССР – политика государства по отношению к страхованию начинает не-

уклонно изменяться. Произошло расширение сферы услуг, предлагаемых страховыми компаниями, и немаловажен тот факт, что в противовес государственному возник и негосударственный сектор. В условиях рыночных отношений численность страховых организаций быстро возрастала. Тогда происходило достаточное демократичное развитие отрасли, но кризис 1998 года привел к спаду деятельности многих компаний.



что деньги не должны лежать без дела «под подушкой», а должны быть вложены и приносить прибыль.

И последняя причина – это отсутствие налоговых стимулов, ведь выплаты по договору страхования жизни, заключенному физическим лицом на срок менее пяти лет, облагаются подоходным налогом. На Западе эти льготы существуют и являются серьезным основанием для развития рынка страхования жизни. Значение таких стимулов наглядно видно на примере Германии, где в 2003 году часть льгот по долгосрочному страхованию жизни была отменена. Это привело к резкому падению охвата населения этим видом страхования – с 58 до 48%.

Однако в последние годы в России был отмечен некоторый рост по числу заключенных договоров накопительного (смешанного) страхования жизни – около 20%. Любой человек, используя обширные возможности страхования жизни, может самостоятельно сформировать специальный финансовый резерв оптимальным для себя образом. В случае его смерти или нетрудоспособности семье будут выплачены средства, на которые они смогут достойно жить. Если с главой семьи произойдет несчастный случай или он окажется нетрудоспособным, то он получит необходимые средства на лечение. Кроме того, накопительное страхование жизни позволяет не только обеспечить выплату в случае жизненных невзгод, но и получить все уплаченные деньги по окончании срока действия договора плюс проценты.

Интерес к реальному страхованию жизни у отечественных страховщиков сейчас достаточно большой. Все крупные страховые компании уже объявили о создании специализированных «дочек» по «жизни», в нашем случае это компания Росгосстрах-Жизнь. Как и в других странах Центральной и Восточной Европы, в России этот рынок поделят крупные страховые компании, которые обладают финансовой устойчивостью и могут себе позволить долгосрочные инвестиции.

Сейчас в России насчитывается около 1200 страховых компаний.

Сама же система страхования постоянно проходит определенные этапы и совершенствуется. В имущественном страховании объектом правоотношений выступает различное имущество, застраховать которое от угрожающих ему рисков (в полном пакете: от пожара, взрыва, действия воды, стихийных бедствий, противоправных действий третьих лиц) может не только собственник. Имущество, принимаемое на страхование, может находиться как во владении, так и в пользовании и распоряжении. Страхование имущества физических лиц предусматривает страхование недвижимости, домашних животных, транспорта и земельных участков.

Со страхованием ответственности хорошо знакомы автомобилисты, для которых закон предусматривает наличие полиса ОСАГО (обязательного страхования автогражданской ответственности). Кроме того, сейчас все большую популярность приобретает страхование гражданской ответственности квартиросъемщика (собственника квартиры) и членов его семьи за причинение вреда соседям. В любом случае здесь страхуется гражданская ответственность перед третьими лицами, которым может быть причинен ущерб (вред) вследствие какого-либо действия или бездействия страхователя. Страхование экономических (финансовых) рисков включает страхование рисков прямых и косвенных экономических потерь. К первым могут быть отнесены, например, потери от недополучения прибыли, убытки от простоя оборудования вследствие недопоставок сырья, забастовок и других объективных причин.

Ко вторым – страхование упущенной выгоды, банкротство предприятия и прочее.

Что касается нашего региона, отличающегося аграрной направленностью экономики, для него наиболее актуальной остается тема сельхозстрахования.

#### Из первых рук

Заместитель директора Ставропольского филиала ОАО «Государственная страховая компания «Югория» Дмитрий Толчев: – «Югория» создавалась как регио-

нальная компания в Ханты-Мансийском автономном округе, в Югре, в 1997 году. Она единственная в России имеет стопроцентный государственный уставной капитал. Компания осуществляет свою деятельность по 20 видам страхования и перестрахованию.

Ставропольский филиал «Югории» – в числе самых молодых подразделений на юге России. Одним из основных направлений его деятельности является страхование урожая сельхозкультур. Наш филиал – основной консультант по развитию сельскохозяйственного страхования в рамках Координационного совета при Ростовском территориальном управлении. Также филиал проводит планомерную работу по продвижению в крае таких страховых продуктов, как автострахование, страхование от несчастных случаев и болезней, добровольное медицинское страхование, страхование

строительно-монтажных и финансовых рисков, грузов. Еще несколько лет назад урон, причиненный российским сельхозпредприятиям в связи с полной или частичной гибелью посевов сельскохозяйственных культур от градобоев и ураганных ветров, никто не возмещал. Сегодня же многие хозяйства предпочитают заранее страховать свои посевы от капризов природы, чтобы после стихии хотя бы частично покрыть убытки. Похоже, тенденция страховать будущий урожай, пришедшая в Россию из Европы, постепенно приживается и на Ставрополье.

Наш филиал застраховал урожай озимых зерновых культур крупнейших сельскохозяйственных производителей края: СППК «Софиевский», колхоз-племзавод «Маньч», СПК колхоз «Терновский» и СПК колхоз имени Ворошилова от полной гибели или частичной утраты в результате опас-





ных природных явлений на общую сумму свыше 302,3 млн. рублей. К сожалению, у нас в крае застраховано пока только около 30% площадей. Крестьяне жалуются на то, что им не хватает денег на такое полезное мероприятие, каким является страхование посевов. Сегодня на Ставрополье наметилась тенденция к развитию животноводства. Мы готовы работать с животноводческими предприятиями, тем более что при получении кредита на приобретение скота тот оформляется в качестве залоговой базы. Некоторые руководители племенных заводов понимают, что выгоднее застраховать животных, чтобы уберечь казну хозяйства от неожиданного ущерба, связанного с болезнью и падежом скота. Но пока они остаются в меньшинстве. Радует, что российские сельхозпроизводители не остаются без внимания государства, и одним из направлений его поддержки является страхование сельхозкультуры и многолетних насаждений. Однако не обходится без курьезов. Представители краевых властей обратились в Госдуму РФ с предложением внести изменения в п. 2 ст. 12 Федерального закона № 264, вступившего в силу 1 января текущего года и сокращающего объемы господдержки. Уже в апреле законодотворцы в первом чтении приняли поправки, гласящие, что из федерального бюджета на компенсацию затрат по страхованию сельхозкультур и многолетних насаждений необходимо выделять до 50% в пределах бюджетных ассигнований, но при условии софинансирования из регионального бюджета не менее 10%. В ближайшее время изменения в закон будут рассмотрены во втором и третьем чтениях, а по сути – приняты. Сегодня отечественные агропромышленники ставят вопрос еще и о необходимости страхования животных с субсидированием процентных ставок. Помимо финансовых проблем есть и другие причины слабой активности сельхозстрахователей как в стране, так и в нашем регионе. При выборе страховой компании руководители коллективных хозяйств и фермеры обычно пребывают в растерянности, не зная, сотрудничество с какой из множе-

ства фирм станет наиболее выгодным. Страховщики берут на себя обязательство покрыть расходы в случае наступления страхового случая. Но достаточно часто приходится слышать, что руководители колхозов потеряли доверие к той или иной компании, отказавшей им в страховой выплате. При выборе страховщика нужно обращать внимание на репутацию компании, ее учредителя, лицензию, размер уставного фонда. В специализированных журналах публикуются рейтинги страховых компаний, необходимые консультации. Руководители сельхозпредприятий должны знать, чем располагает страховая компания, насколько удобно с ней сотрудничать.

### Перспектива в регионах

В последнее время отечественный страховой рынок растет на 20–25% в год. По итогам 2007 года его объем составил порядка 20 млрд. долларов, и на текущий – большинство крупных страховых компаний строят амбициозные планы. Есть и ложка дегтя в этой бочке с медом. По результатам анализа деятельности страховых компаний страны за прошлый год выяснилось, что они потеряли от мошеннических действий участников рынка около 3 млрд. долларов. При этом самый высокий процент мошенничества – в автостраховании. Наиболее крупные убытки приносят махинации с ОСАГО, затем идет автокаско, страхование выезжающих за рубеж, имущества и ДМС. Что касается перспектив развития страхового рынка России, то, согласно прогнозам, в ближайшее время более чем в 4 раза может увеличиться среди нынешних пользователей страховых услуг число приобретателей полисов страхования жизни. Число таких россиян составит до 22%. Почти втрое может увеличиться в перспективе спрос на страхование от несчастного случая – до 27%, почти вдвое на страхование автокаско – до 21%. Вдвое может расширяться группа потребителей услуг по добровольному страхованию гражданской ответственности – до 8%. Желание приобрести полис

накопительного страхования жизни выразила группа «сегодняшних» страхователей, в 6,3 раза превышающая число действующих пользователей этой услуги. Наиболее перспективны для страховщиков после Москвы, Подмосковья и Санкт-Петербурга 4 региона: Свердловская и Челябинская области, Краснодарский край и Татарстан. За этой четверкой следуют Башкирия и Ростовская

область, а за ними с серьезным отставанием идут по ниспадающей Нижегородская, Кемеровская, Иркутская, Самарская, Тюменская, Волгоградская области, Пермский и Алтайский края, Ленинградская, Новосибирская и Читинская области, Ханты-Мансийский автономный округ, Удмуртия и Красноярский край. Ставрополья, как мы видим, в этом списке нет.

### > Словарь

**Страхование** – система мер, направленная на полное или частичное возмещение потерь от тех или иных рисков (последствия стихийных бедствий и несчастных случаев, утрата материальных ценностей и трудоспособности и т. п.) путем переложения их последствий с одной стороны (страхователя) на другую сторону (страховщика) за определенное вознаграждение.

**Страхователь** – сторона в договоре страхования, на обязанности которой лежит уплата страховщику страховой премии за принятие на себя последним обязанности возместить страхователю убытки при наступлении страхового случая. Страхователь может заключить договор страхования как в свою пользу, так и в пользу другого лица.

**Страховой полис** – документ, выдаваемый страховщиком в удостоверение договора страхования и содержащий его условия. В зависимости от объема страхования, срока действия договора, пределов ответственности его участников, специальных условий различают несколько видов страховых полисов.

**Страховой случай** – наступление события, против которого осуществлялось страхование. Во время страхового случая страхователь обязан принять меры к спасанию и сохранению застрахованного имущества, относясь к нему так, как если бы оно не было застраховано. Страховщик обязан возместить страхователю его расходы по предотвращению и уменьшению убытка.

**Франшиза** – предусмотренное условиями договора страхования освобождение страховщика от возмещения убытков, не превышающих определенный размер. Различают условную (невывчитаемую) и безусловную (вычитаемую) франшизу.

# Как заработать с компанией «Акционеръ»?

Как обычному человеку стать владельцем солидного состояния? Этот вопрос волнует очень многих. Ответ прост: нужно выбрать тот вид финансовой деятельности, в котором размер прибыли не ограничен и зависит только от способностей человека.



Екатерина Евгеньевна Шевченко, ведущий менеджер, финансовый консультант инвестиционной компании «Акционеръ Ставрополь»

➤ Так отвечает на этот актуальный вопрос компания «Акционеръ», которая позиционируется на рынке как «финансовый супермаркет», оказывающий широкий спектр качественных услуг в сфере высокодоходных инвестиций. Компания

предоставляет информацию о возможности разместить свободные средства с доходностью, которая значительно превышает проценты по банковским вкладам и среднюю прибыльность стандартного бизнеса.

Основной вид деятельности компании – профессиональный консалтинг в сфере финансовых рынков. Здесь вы можете получить подробную информацию о том, как заработать солидный капитал на биржевых торгах, эффективно используя изменение курсов акций, облигаций, валют, товарно-сырьевых и иных ценностей, котируемых на мировых биржах. Если у вас есть свободные средства, но при этом недостаточно времени на самостоятельную торговлю и анализ рынков, вы можете воспользоваться услугой доверительного управления. Профессиональный аналитический отдел брокерской компании приумножит ваши активы, совершая высокодоходные биржевые сделки. В данном случае прибыль будет распределяться между вами и

управляющей компанией на основе индивидуального договора. Доверительное управление капиталами инвесторов осуществляется путем совершения сделок на различных биржах – международном фондовом рынке NYSE, товарно-сырьевых биржах, на рынке FOREX, на фьючерсных рынках, и т. д.

Управляющие компании предложат вам ряд различных программ, в том числе «Гарантированную» (100%-я гарантия сохранности вашего капитала). Минимальная сумма, депонируемая на торговом счете – 5000 долларов. Минимальный срок договора 3 месяца, оптимальный – от 6 месяцев до 1 года. По истечении срока договора доверительного управления вы можете в срок до 7 банковских дней вывести свои средства любым удобным для вас способом: на рублевый или валютный счет, а также по электронной платежной системе Web Money. Для этого достаточно послать на адрес электронной почты брокера специальное уведомление.

Компания «Акционеръ» выступает

агентом ряда крупнейших мировых брокеров, которые обеспечивают вам профессиональный доступ к торгам: на международном валютном рынке Forex, на американском фондовом рынке, на товарно-сырьевых биржах, а также на рынке производных финансовых инструментов (индексов).

Участие в торговле на финансовых рынках с компанией «Акционеръ» – это не только реальная возможность получения высоких доходов, но и хороший способ повысить свой образовательный уровень. Компания предлагает бесплатно прослушать курс лекций «Как заработать на финансовых рынках» и воспользоваться уникальной возможностью поучаствовать в реальных торгах, не рискуя своими средствами. После чего высокопрофессиональные преподаватели и трейдеры вооружат вас необходимыми теоретическими и практическими знаниями. После обучения вы приобретете интересные, а главное, высокооплачиваемые профессии трейдера и финансового аналитика.



- самостоятельный заработок на бирже
- доступ к международным торговым площадкам
- консалтинг в сфере высокодоходных инвестиций
- оптимальное решение для каждого инвестора
- содействие в размещении средств с высокой доходностью

Бонус  
до конца мая  
**+ 10%**  
к депозиту





- Высокая проходимость
- Торговый комплекс построен по новейшим технологиям и оснащен современными инженерными системами
- Окна и двери из алюминиевого профиля
- Собственная котельная, лифт, охрана, телефон, все коммуникации
  - 3 основных входа + 1 технический
  - Парковка на 15 и на 30 автомобилей

ЗДАНИЕ НАХОДИТСЯ НА КРАСНЫХ ЛИНИЯХ УЛИЦ  
50 ЛЕТ ВЛКСМ И 45-Я ПАРАЛЛЕЛЬ, С ОБЕИХ СТОРОН  
ОСТАНОВКИ ГОРОДСКОГО АВТОТРАНСПОРТА

БЛАГОУСТРОЕННАЯ ПРИЛЕГАЮЩАЯ ТЕРРИТОРИЯ

**ВНИМАНИЕ !**

СДАЮТСЯ В АРЕНДУ ТОРГОВО-ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ



# Инвестиции сегодня, инвестиции сейчас...



В прошлом году «Атон» предоставил возможность местным трейдерам познакомиться с Александром Элдером, его видением российского рынка и методами работы на бирже. В этот раз мы встретились с практиками «Атона» за круглым столом перед выступлением на семинаре «Уроки биржевого мастерства».

» «Мы бы хотели формировать инвестиционную культуру. Это понятие шире, чем финансовая грамотность. Вокруг инвестирования много мифов и страхов из-за негативного опыта во время перестройки, когда инвесторы не были защищены государством. Поэтому мы открываем и узкую, и широкую информацию для всех желающих на семинарах. Наша задача – снятие страхов с населения через достоверную и простую информацию», – так открыла Татьяна Бурцева, директор по связям с общественностью ООО «Атон», дискуссию о состоянии рынка инвестиций сегодня. Помимо представителей ставропольских деловых СМИ, присутствовали начальник аналитического управления ООО «Атон» Андрей Верников, заместитель директора Департамента торговли и клиентских отношений ООО «Атон» Валентина Савенкова и директор Ставропольского филиала Андрей Емарлуков.

## За круглым столом Чем отличается трейдер от инвестора?

А.В.: Это почти тождественные понятия.

Т.Б.: Инвестор заинтересован вопросами сохранения и приумножения денежных средств. Трейдеры торгуют сами – они ловят процент от изменения цены в течение дня, недели, месяца. По роду деятельности я не могу быть трейдером, но это не означает, что я не являюсь инвестором. Я не могу активно торговать, потому что характер работы не позволяет часто подходить к



терминалу. Но это не мешает мне покупать ценные бумаги и два-три раза в год пересматривать портфель. Трейдер и инвестор – это абсолютно одно и то же. Тактика различна.

В.С.: Инвестор – более широкое понятие. Можно быть инвестором в секторе недвижимости, но трейдером по недвижимости – нельзя.

## Сейчас инвесторы больше ориентированы на краткосрочные или долгосрочные сделки?

А.В.: Откровенно говоря, инвестору нужен тренд. В бестрендовый период, когда рынок «в боковике», зарабатывать сложно. Но мы обучаем и контртрендовым играм.

Похуже, прошли те периоды, когда рынок плюсовал по 6% в год. Но в целом – экономика растет, и, я думаю, позитивные тенденции сохраняются.

На самом деле, инвесторы ежедневно переходят из категории в категорию – это зависит от состояния рынка и от уверенности инвестора. Например, человек находился в среднесрочной перспективе, но у него появилось время, и он активно торгует. Время закончилось, он оставляет краткосрочную торговлю и возвращается к среднесрочной. Тактика зависит от включенности инвестора в рынок. Во время отпуска многие инвесторы превращаются в очень активных трейде-

ров. Отпуск заканчивается – и вот он снова умеренный среднесрочник.

## Волатильный рынок располагает к принятию краткосрочных решений?

Т.Б.: Определять это как тенденцию преждевременно. Люди, вовлеченные в рынок, легче идут в активную торговлю. Есть и другое мнение начинающих инвесторов: мы подождем, пока рынок успокоится. Для тех, кто хочет подождать, есть бумаги, менее подверженные влияниям американского рынка. В них можно инвестировать с прицелом на средние сроки и долгосрочность. Тенденция же на рынке не оформлена. А.В.: Дело даже и не в тенденции, тактические и стратегические пред-



почтения зависят больше от психотипа инвестора. Отсюда – быки, медведи, овцы, свиньи.

Т.Б.: Такой трейдерский зоопарк... Овцы занимают выжидательную позицию, а свиньи идут против тренда, и их подрезают.

А.В.: У каждого есть комфортная сумма для инвестирования. К тому же у каждого свои комфортные таймфреймы. Есть спекулянты, которые очень успешно работают на маленьких таймфреймах и делают по 400 тыс. руб. в день. Другой вопрос, что с такой стратегией они рано или поздно упрутся в стену – так можно бегать с копейкой, а когда у тебя большие деньги – уж извините.

В.С.: Есть три основных фактора, определяющих выбор стратегии. Первый: на какой срок собираешься инвестировать, причем важно оценивать «длину денег». К примеру, у меня есть миллион рублей, я собираюсь покупать квартиру через год... Эти деньги я преумножу и потрачу на первый взнос на квартиру. А возможно, у меня все есть, и есть свободный миллион рублей, который я хочу пустить в рост, и пусть он растет хоть до старости, хоть внукам достается. Это разная длина. Второй момент: сколько у меня личного свободного времени – смогу ли я хоть полчаса уделять биржевой торговле или просматривать новости на мобильнике каждый день, а в терминал заходить раз в месяц. И третье: это личная склонность к риску – когда нервы щекоchet адреналин, я чувствую себя хорошо или плохо? Рисковать на фондовой бирже не значит рисковать всем. На фондовом рынке можно играть даже с отрицатель-

ной доходностью в течение 10 лет. Вы все равно не потеряете все средства. У вас будут потери, но не до нуля. Чтобы рынок упал до нуля, надо обанкротить все компании, которые на нем торгуют, причем, обанкротить полностью – взорвать, снести, чтобы не было никаких активов. Это малореальная ситуация.

С выбором стратегии лучше определиться до активных действий на бирже.

**Какие бумаги не зависят от влияния американского рынка?**

А.В.: Не так сильно зависят бумаги, связанные с минеральными удобрениями. Все, что связано с сектором телекомов, тоже будет развиваться относительно независимо. Что касается ритейла, то было падение котировок, но сейчас сектор оценен справедливо, хотя с краткосрочными мыслями в него пока лучше не заходить – конкуренция достаточно жесткая. А вот с позиций «детям оставить» – пожалуйста. Он будет медленно, но верно развиваться.

**Многие ли клиенты целенаправленно интересуются вторым, третьим эшелонам?**

А.В.: Один из способов снизить риски – это выйти на несколько площадок. Но первые полгода инвесторы увлечены первым эшелонам, зарабатывают опыт, а потом начинают интересоваться всем. Высокая доходность сектора подразумевает высокие риски. От них и пытаются укрыться во втором эшелоне. Хотя низкий риск не означает полной безопасности. В основном интерес к этому сектору есть со стороны крупных клиентов, несколько лет поторговавших.

В.С.: У новичка обычно интерес связан с тем, что у него уже есть эти бумаги и он просто не знает, что с ними делать. До сих пор остались люди, у которых лежат акции второго эшелона со времен приватизации. Мы обычно советуем продать эти бумаги и на вырученные деньги торговать на ММВБ. Там проще начинать. Поторгуешь полгода, прослушаешь необходимые курсы, станешь более-менее подкованным в биржевых вопросах и уже можешь выбирать. Кто-то уходит на срочный рынок и десятилетиями там торгует, кто-то остается. Все индивидуально.

### Практикующий аналитик о реалиях рынка

– Если говорить о тенденциях развития нынешней ситуации на рынке, то необходимо учитывать влияние Америки, – говорит Андрей Верников. – Сейчас американские рынки оказывают особое влияние, хотя мы считаем, что возможна скорая раскорреляция между нашим и американским рынками. Но тем не менее многие инвесторы «держат руку на пульсе» и заинтересованы в обзорах по эмитентам, например, по Google. Что касается других рынков... В текущей ситуации интересны страны BRIC: Бразилия, Китай, Индия, – с позиций спасительной гавани, места, где капиталы могут укрыться во время финансовой бури.

Для каждого сектора есть свои рекомендации. Например, телекоммуникационный сектор был последние годы несправедливо отнесен нефтянкой в связи с тем, что появилась информация о продаже «Связь-

инвеста». Но разговоры поутихли... А теперь в связи с заявлением Реймана, что в мае все-таки начнется продажа «Связьинвеста», мы полагаем, что интерес к таким акциям, как «Уралсвязьинформ» и «Сибирь-телеком», проявится с новой силой. Наши аналитики прогнозируют некоторое охлаждение на рынке нефти, и я думаю, что это охлаждение совпадет по времени со спросом на сектор телекомов. В нефтяном секторе привлекательно выглядит «Роснефть». Потенциал роста порядка 40%. Мне кажется, что «Роснефть» даже сейчас, когда она локально перегрета, очень интересная акция.

В связи с тем, что РАО ЕЭС 1 июля заканчивает свое существование, мы видим новую интересную ситуацию в секторе экономики. Держатели акций РАО ЕЭС сейчас избавляются от этих бумаг. Компания будет разбита на несколько мелких, и некоторые боятся, что они даже не будут заведены на биржу... Но после разрешения этой ситуации, я думаю, можно будет обратить внимание на акции «ГидроОГК». По крайней мере, я вам рекомендую это сделать.

Проблема ряда российских компаний – Сбербанк, ВТБ, отчасти «Роснефть» – в том, что на этот год у них есть большое количество краткосрочных кредитов. Учитывая обстановку на международном рынке, мы стараемся рекомендовать компании с хорошей перспективой роста и без большой долговой нагрузки. Более подробные списки акций, которые можно покупать сейчас, в условиях волатильности рынка, приводятся в апрельской стратегии.



# ЕНВД: применять или не применять?



Удельный вес заявлений об оспаривании решений налоговых органов о привлечении к налоговой ответственности, в общем числе поступающих в Арбитражный суд Ставропольского края, по-прежнему весьма значителен. И в частности, речь идет о судебных спорах по поводу ЕНВД – единого налога на вмененный доход.

Ниже изложена позиция суда по актуальному для многих предпринимателей вопросу о налогообложении единым налогом на вмененный доход. Индивидуальный предприниматель обратился в Арбитражный суд Ставропольского края с заявлением о признании частично недействительным решения Инспекции Федеральной налоговой службы по Изобильненскому району Ставропольского края (далее – налоговая инспекция) о привлечении его к налоговой ответственности. Предприниматель просил признать недействительным решение налоговой инспекции, в том числе и в части, касающейся привлечения к налоговой ответственности за неуплату налога в соответствии с пунктом 2 статьи 119 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ) в виде штрафа, за неуплату налога в соответствии с пунктом 1 статьи 122 НК РФ в виде штрафа, доначисления налога и пени по единому налогу на вмененный доход за 1, 2, 3, 4 кварталы 2004 года, за 1, 2, 3, 4 кварталы 2005 года. Основанием для предъявления требований явилось следующее. Налоговая инспекция провела выездную налоговую проверку предпринимателя по вопросам правильности исчисления, уплаты и перечисления в бюджеты налогов за период с 01.07.2003 г. по 31.12.2005 г. Результаты проверки оформлены актом выезд-

ной налоговой проверки, в котором зафиксирован факт неполной уплаты ЕНВД. Делая вывод о необходимости уплаты предпринимателем единого налога на вмененный доход, налоговая инспекция рассчитала торговую площадь, используемую предпринимателем, без учета площадей открытых площадок. При рассмотрении дела суд установил, что с 1 января 2004 года предприниматель осуществлял торговлю строительными материалами посредством использования торговых площадей, площадей для выкладки и хранения товара общей площадью 343,2 кв. м, в том числе торговый зал магазина (в котором находится контрольно-кассовый аппарат для осуществления наличных денежных расчетов с покупателями, образцы реализуемой продукции с ценниками) площадью 18,2 кв. м, шесть открытых площадок для выкладки, демонстрации, хранения крупногабаритных товаров общей площадью 325 кв. м. Оценив в совокупности имеющиеся в материалах дела документы (договоры аренды торгового зала площадью 18,2 кв. м, договор аренды земельного участка под производственную базу общей площадью 1824 кв. м, договор безвозмездного пользования имуществом, ситуационный план участка), суд сделал вывод о том, что площадь торгового зала, используемого предпринимателем при осуществле-



Предприниматель просил признать недействительным решение налоговой инспекции, в том числе и в части, касающейся привлечения к налоговой ответственности за неуплату налога

нии деятельности по реализации строительных материалов, превышает 150 кв. м, и налогообложение предпринимательской деятельности заявителя в

спорном периоде не должно производиться в рамках системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход. При рассмотрении дела суд так-



же дал оценку представленному в материалы дела протоколу осмотра и указал что сведения, зафиксированные в протоколе, не опровергают доводы предпринимателя об использовании открытых площадок для выкладки, показа и хранения крупногабаритных товаров. Согласно пункту 106 Правил продаж отдельных видов товаров, утвержденных Постановлением Правительства Российской Федерации от 19 января 1998 № 5, отбор покупателем строительных материалов и изделий может производиться как в торговом зале, так и непосредственно в местах их хранения и складирования. Таким образом, судом было установлено, что открытые площадки общей площадью 325 кв. м предприниматель использовал как для хранения крупногабаритных строительных материалов, так и для обслуживания покупателей.

Решением Арбитражного суда Ставропольского края заявление предпринимателя было удовлетворено, при этом суд руководствовался следующими нормами налогового законодательства.

Согласно статье 346.28 НК РФ плательщиками единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности являются организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие на территории субъекта Российской Федерации, в котором введен единый налог, виды предпринимательской деятельности, предусмотренные пунктом 2 статьи 346.26 НК РФ.

В подпункте 6 пункта 2 статьи 346.26 НК РФ установлено, что система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности применяется в отношении розничной торговли, осуществляемой через магазины и павильоны с площадью торгового зала не более 150 квадратных метров по каждому объекту организации торговли. В силу положений пункта 3 статьи 346.29 НК РФ расчет единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельно-



› К правоустанавливающим и инвентаризационным документам относятся любые имеющиеся у налогоплательщика на объект розничной торговли документы, содержащие необходимую информацию о назначении, конструктивных особенностях и планировке помещений такого объекта, а также информацию, подтверждающую право на пользование данным объектом.

сти, подлежащего уплате, может быть произведен с использованием различных физических показателей и базовой доходности. Вид физического показателя, применяемого при исчислении налога при осуществлении розничной торговли, зависит от того, относятся ли используемые налогоплательщиком объекты торговой сети к стационарным, имеющим торговые залы, в отношении которых применяется показатель «площадь торгового зала», либо нестационарным (стационарным, не имеющим торговых залов), к которым применяется показатель «торговое место». В статье 346.27 НК РФ приведены основные понятия, используемые при применении главы

«Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход». Так, площадь торгового зала (зала обслуживания посетителей) – это площадь всех помещений и открытых площадок, используемых налогоплательщиком для торговли или организации общественного питания, определяемая на основе инвентаризационных и правоустанавливающих документов.

К правоустанавливающим и инвентаризационным документам относятся любые имеющиеся у налогоплательщика на объект розничной торговли документы, содержащие необходимую информацию о назначении, конструктивных особенностях и планировке помещений

такого объекта, а также информацию, подтверждающую право на пользование данным объектом.

Из смысла указанных норм следует, что обязательным признаком отнесения площадей к категории «площадь торгового зала» и учета при исчислении единого налога на вмененный доход является фактическое использование площадей при осуществлении торговли.

Арбитражный суд кассационной инстанции поддержал позицию Арбитражного суда Ставропольского края.

Материал подготовлен по материалам судебной практики пресс-службой АС СК.

# За семью замками?

Текст Елены Золоторевой

Ограбление банка на Бейкер-стрит, совершенное одной сентябрьской ночью 1971 года, на целых 4 дня стало главным событием в британских СМИ. Главной целью грабителей было добраться до всего лишь одной-единственной банковской ячейки, где хранилась очень важная и потому секретная информация. Секретная настолько, что содержимое ее обнародуют лишь после 2054 года. А что сейчас можно хранить в сейфовых ячейках, и насколько это хранение безопасно?

Индивидуальными сейфовыми ячейками банка можно воспользоваться, уезжая в отпуск, длительную командировку или просто опасаясь за сохранность имеющихся в вашей квартире ценностей. В банковском сейфе можно хранить наличные деньги, ценные бумаги, драгоценные металлы и камни, ювелирные украшения, деловую документацию, конфиденциальные документы, антиквариат, реликвии, произведения искусства, электронные носители информации и другие ценности.

Однако есть ограничения: запрещается оставлять под банковским присмотром оружие, наркотические и легковоспламеняющиеся вещества, а также вещества, которые могут повлиять на сохранность ячейки. При этом банк гарантирует сохранность помещенных в ячейку ценностей клиента и обеспечивает тайну их хранения. Доступ к индивидуальной ячейке имеет исключительно клиент и его доверенные лица. Хранение ценностей в индивидуальных сейфовых ячейках имеет ряд преимуществ. Арендовать сейфовую ячейку можно на любой срок – от 1 дня до 1 года (в случае необходимости можно легко продлить срок либо досрочно расторгнуть договор аренды). В сейфовых ячейках банка ценности надежно защищены от огня. Ценности находятся под надежной охраной службы безопасности банка 24 часа в сутки. Клиенту обеспечен беспрепятственный доступ к сейфовому хранилищу в течение всего операционного дня банка. Содержимое индивиду-

альной сейфовой ячейки можно передать по наследству (для этого необходимо оформить завещательное распоряжение). Расчеты по сделкам купли-продажи с использованием индивидуальной сейфовой ячейки позволят избежать возможного мошенничества при покупке или продаже дорогостоящего имущества, например, квартиры или автомобиля. Достаточно заключить договор, по которому банк обеспечивает сохранность и передачу ценностей по доверенности третьему лицу при оговоренных с клиентом условиях. При этом работники банка помогут пересчитать денежные купюры с помощью специальной техники и, если понадобится, доставят ценности в любое место, предоставив охрану и бронеавтомобиль. Некоторые банки предлагают услугу по бронированию индивидуальной сейфовой ячейки через Интернет. При заполнении заявки выберите интересующее вас отделение, размер ячейки и срок, на который вы хотите ее забронировать, и не позднее следующего банковского дня с вами свяжется сотрудник банка по указанному вами каналу связи для подтверждения бронирования. Все имеющиеся на территории Ставропольского края банки предлагают в аренду индивидуальные сейфовые ячейки различных размеров. От размеров и сроков хранения ценностей зависит стоимость аренды ячейки. Наиболее востребованы ячейки средних размеров, а сроки аренды в среднем составляют полгода.

Средняя стоимость аренды индивидуальных банковских сейфов в городе Ставрополе составляет от 8 рублей в месяц до 7 рублей в год. Выходит, банки не получают высокий доход, предоставляя этот вид услуг, но тем не менее ни один из уважающих себя банков не может отказаться от депозитария, поскольку именно его наличие отражает статус банка и привлекает клиентов. Есть некоторые нюансы оплаты сейфовых

ячеек. Так, например, оплата производится в день подписания договора аренды индивидуальных банковских ячеек. А при досрочном расторжении договора аренды индивидуального банковского сейфа по инициативе клиента арендная плата, произведенная за полный срок действия договора, не возвращается. Также будьте готовы к тому, что к вам могут применяться дополнительные тарифы: комиссия за





внесение дополнительных условий к договору аренды индивидуального банковского сейфа (о допуске с условиями при совершении риэлторской сделки); штраф за повреждение или утрату ключа, повреждение или утрату карточки арендатора; штраф за повреждение индивидуального банковского сейфа или замка от индивидуального банковского сейфа; штраф за просрочку следующего арендного платежа: за каждые сутки пользования сейфом после окончания срока аренды, а также пересчет и проверка подлинности наличных денежных знаков кассиром банка.

### С чего начать?

Для аренды сейфовой ячейки необходимо обратиться в офис банка, оборудованный хранилищем индивидуальных банковских сейфов, заключить договор аренды, внести арендную плату и получить комплект ключей от клиентского замка.

Вы можете пользоваться своим сейфом сразу после внесения арендной платы.

Для заключения договора аренды необходимо иметь документ, удостоверяющий личность. Сумма арендной платы зависит от срока аренды и размера сейфовой ячейки. Оплата аренды принимается за весь период аренды как в наличной, так и в безналичной форме. Договор аренды может быть продлен.

Дополнительно вносится сумма задатка в обеспечение исполнения арендатором обязательств по возмещению убытков банка, связанных с утратой арендатором ключа (ключей) от сейфовой ячейки, которая возвращается арендатору по окончании срока аренды при возврате банку комплекта ключей.

При проведении ипотечной сделки с использованием сейфовой ячейки (в рамках программ ипотечного кредитования) задаток не взимается.

### Доверенность

Став арендатором, вы можете выдать доверенность на пользование сейфовой ячейкой третьему лицу.

Арендатор – физическое лицо – может наделить полномочиями своего представителя на основании нотариально удостоверенной доверенности или доверенности, оформленной и удостоверенной банком.

Арендатор – юридическое лицо – может наделить полномочиями своего представителя как по нотариально удостоверенной доверенности, так и по доверенности, удостоверенной руководителем (органом управления) юридического лица.

### Доступ к сейфовой ячейке

Сейфовая ячейка открывается с помощью двух различных ключей, хранящихся отдельно у арендатора и банка. Полный комплект ключей, предназначенный для арендатора, находится у него на руках. Открытие ячейки только с ключом банка невозможно.

Арендатор получает доступ к сейфовой ячейке в дни и часы обслуживания клиентов в банке. Доступ осуществляется при предъявлении арендатором ключа и документа, удостоверяющего личность. Доступ доверенных лиц возможен при наличии ключа от сейфовой ячейки, документа, удостоверяющего личность, и доверенности, заверенной нотариусом или оформленной и удостоверенной в банке.

Если сейф арендован двумя арендаторами, банк осуществляет контроль за соблюдением условий доступа, согласованных между арендаторами.

### Конфиденциальность

Банк обеспечивает максимальную безопасность содержимого индивидуальной ячейки: никто, кроме клиента или его доверенного лица, не сможет получить доступ к сейфу. Помещение в сейфовую ячейку и изъятие из нее предметов вложений, а также работа с ними осуществляются арендатором без контроля со стороны банка.

Банк берет на себя всю ответственность за сохранность и неприкосновенность сейфа, а также гарантирует конфиденциальность сведений о клиенте.

### > Термиты съели все банковские сбережения индийца

Вкладчик в индийском штате Бихаре потерял все свои сбережения из-за термитов, которые завелись в банковских сейфах и съели все его деньги и ценные бумаги.

Дварика Прасад поместил валюту и ценные бумаги на сотни тысяч рупий (более 15 тыс. долларов) в банковское хранилище в столице штата городе Патне. Представители банка утверждают, что предупреждали своих клиентов о нашествии термитов. Между тем Дварика отмечает, что не видел объявления и не был в банке несколько месяцев после того, как это объявление появилось. Работники банка признают, что в индивидуальном порядке о проблемах с термитами своих клиентов не оповещали.

«Я убит горем. Я просто не знаю, что делать, так как это были мои сбережения на старость, – жалуется индиец. – Два месяца назад я обратился в главное управление Центрального банка Индии и в региональные отделения банковского резерва Индии. Ответа нет до сих пор».

По словам Прасада, после того как его отношения с семьей осложнились, он захотел собрать немного денег для себя. Для этого он арендовал в сентябре 2005 года в банке сейф. Туда он поместил 450 тыс. рупий (11 тыс. долларов) в валюту, ценные бумаги на сумму 232 тыс. рупий (5660 долларов), а также несколько золотых и серебряных ювелирных изделий.

Когда он открыл сейф в январе этого года, там были только изъеденные термитами клочки валюты и ценных бумаг. Вредители не пожалели даже украшений, которые, по словам Прасада, потеряли свой блеск.

По словам управляющего банком, претензии Прасада к банку не обоснованы, поскольку его сейф не был взломан или поврежден.

«Несколько человек пожаловались, что в сейфах завелись термиты, поэтому мы повесили объявление и сделали дезинфекцию, – сказал управляющий. – Банк несет ответственность за содержимое сейфов только в том случае, если сейф взломан».

Руководство банка передало жалобу Прасада в вышестоящие инстанции, но, по словам банкиров, никакой компенсации ему не положено.

# Мал, да удал!

На каждые 20 жителей Ставрополя приходится один предприниматель. Столь высокая концентрация говорит о том, что малый и средний бизнес на юге России продолжает активно развиваться. Во многом этому способствует растущий спрос на услуги банковского сектора. Именно на кредитование малого и среднего бизнеса сделал ставку Национальный банк «ТРАСТ» 2 года назад и не прогадал.



**Мария Керносенко, директор Департамента по развитию малого и среднего бизнеса филиала НБ «ТРАСТ» в городе Ставрополе:**

«Учитывая потребности клиентов, недавно мы увеличили максимальную сумму кредита до 75 млн. рублей, а срок погашения до 7 лет. Теперь предприниматели, которые строят долгосрочные планы развития бизнеса, требующие больших вложений, также могут воспользоваться «Службой доставки кредитов» малому и среднему бизнесу НБ «ТРАСТ».

## Список областей, привлекательных для малых предприятий и индивидуальных предпринимателей:



Процентное соотношение предприятий МСБ Ставрополя по виду деятельности:

- сфера услуг – 40%;
- торговля – 37,7%;
- строительство – 10,8%;
- общественное питание, производство и сельское хозяйство – по 3,8%.

## Растем вместе

Кредитование малого и среднего бизнеса в Южном федеральном округе оценивается экспертами как одно из самых перспективных направлений. Например, в прошедшем году НБ «ТРАСТ» профинансировал развитие МСБ округа почти 1,5 млрд. рублей, войдя в десятку лидеров рынка. «Служба доставки кредитов» малому и среднему бизнесу действует уже 2 года. За это время команда профессионалов создала действительно качественную услугу. Более 15 000 предпринимателей воспользовались инновационными технологиями, высоким качеством сервиса и индивидуальным подходом. Здесь понимают, что в жизненном цикле любого бизнеса наступает период, когда его динамичное развитие возможно только с помощью кредитных средств, поэтому работа с предприятиями малого и среднего бизнеса расценивается руководством как одна из стратегических задач.

## Больше возможностей для бизнеса

Служба доставки кредитов в НБ «ТРАСТ» работает круглосуточно и без выходных. Клиенту достаточно

## > Справка

Национальный банк «ТРАСТ» (ОАО) имеет генеральную лицензию Центрального Банка России № 3279 и ведет свою историю с 1995 года. В 2004 году новая управленческая команда разработала и внедрила бизнес-стратегию, благодаря которой уже три года подряд НБ «ТРАСТ» входит в число тридцати крупнейших банков России (по данным Центрального банка России). НБ «ТРАСТ» оказывает полный комплекс розничных банковских услуг, услуги в сфере кредитования малого и среднего бизнеса, корпоративного и расчетно-кассового обслуживания на базе одной из крупнейших в стране региональных сетей: банк обслуживает клиентов в 200 отделениях более чем в 150 городах РФ. По итогам 2007 года, НБ «ТРАСТ» вошел в пятерку лидеров по количеству кредитов, выданных малому и среднему бизнесу. При этом банк признан самым динамично развивающимся в десятке лучших банков по объемам кредитования МСБ, а также вошел в тройку лидеров по количеству городов, в которых действует собственная программа кредитования МСБ (данные РБК-рейтинг).

позвонить по бесплатному единому номеру 8 800 200 11 99 или заполнить заявку на оформление кредита на сайте: [www.trust.ru/sme](http://www.trust.ru/sme). Любой клиент получает персонального менеджера по кредитованию, который становится надежным помощником и консультантом со стороны банка.

В НБ «ТРАСТ» упрощена процедура сбора документов. Для получения кредита не надо специально готовить бизнес-план, собирать дополнительные справки из сторонних банков и налоговой, не требуется независимой оценки залога. Минимальный пакет документов, необходимый для получения кредита, менеджеры помогают собрать в считанные часы. Особой популярностью у клиентов НБ «ТРАСТ» пользо-

уются программы «Бизнес-Экспресс» и «Бизнес-Класс». Первый – беззалоговый кредит от ста до пятисот тысяч рублей. Он предоставляется на 24 месяца. «Бизнес-Класс» – это кредит от 500 тысяч до полутора миллионов рублей с частичным обеспечением. Сроки погашения – 36 месяцев. Процентные ставки зависят от срока и суммы кредитования.

**TRUST**<sup>®</sup>

г. Ставрополь  
ул. Мира, 437  
тел.: 8 (8652) 355-882  
355-880



Обувь от топ дизайнеров.  
Одежда от лучших кутюрье.  
Воздух от DAIKIN.

Реклама. Товар сертифицирован

## Мировые лидеры в кондиционировании воздуха

Если Вы не идете на компромиссы, когда речь идет о качестве, DAIKIN – это единственно возможный кондиционер для Вас. Более чем 80-летний опыт сделал каждую из систем DAIKIN не только стильной, но и невероятно энергоэффективной. Модельный ряд включает системы, которые не только охлаждают, но и подогревают, очищают и даже увлажняют воздух в Вашем доме.

Какова бы ни была погода, Ваш комфорт всегда под контролем.

Авторизованный представитель в Ставропольском крае: Инженерно-строительная группа «Микроклимат»  
г. Ставрополь, пр. Кулакова, 10В (8652) 94-40-94

Дилеры:

ВентСервис: г. Ставрополь, Старомарьевское шоссе, 9 г. (8652) 28-50-70

Микроклимат – КМВ: г. Пятигорск, ул. Орджоникидзе, 11/1, (8793) 37-20-08

Милена – Сервис: г. Пятигорск, ул. Красноармейская, 3, (8793) 30-30-51

Эрвинг: г. Пятигорск, пр. Кирова, 27, (8793) 39-12-00



**DAIKIN**  
КОНДИЦИОНЕРЫ

ВЫБОР, ЕСТЕСТВЕННЫЙ, КАК ВОЗДУХ

 **DAIKIN** [www.DAICHU.RU](http://www.daikin.ru)

# Human research: первые шаги

Текст Валерии Федоренко



HR-менеджер – профессия для России сравнительно новая. Но одно дело – вполне понятное желание руководителя фирмы заполучить специалиста по работе с персоналом, и совсем другое – ясное и четкое понимание, что входит в круг обязанностей такого специалиста ...

## > Менеджер, кадровик или специалист по «всему»?

Спрос на специалистов по персоналу стал возникать в России к середине 1990-х годов и окончательно сформировался к началу XXI века. Такая задержка связана с тем, что большинство российских организаций только сейчас вплотную подошло к этапу структурирования компании, а, соответственно, к пониманию, что сотрудники организации являются ее главным элементом. При том, что и затраты по их найму и обучению значительны, и поддержание деятельности персонала требует существенных денежных вливаний, расходы на сотрудников компенсирует высокая производительность труда в организации, которая эффективно использует человеческие ресурсы. Она может в десятки и более раз превышать производительность труда в организации, не уделяющей достаточного внимания эффективности использования человеческих ресурсов.

Поэтому сегодня Россия переживает настоящий «бум» HR-менеджмента – грамотные руководители стараются оправдать высокие расходы на персонал высокой производительностью его труда. Но есть и руководители, которые, хотя и доросли до мысли о необходимости появления в штате HR-менеджера, имеют весьма своеобразное представление о его обязанностях. Так, для одних менеджер выполняет работу кадровика старой закалки – оформляет трудовые договоры, дает ре-

кламу о вакансиях, заполняет трудовые книжки и содержит в порядке всю кадровую документацию организации. Для других HR – подобие психолога-консультанта, которого берут на работу в надежде, что он окажется способным решить личностные проблемы руководства и разобраться в подтексте рабочих отношений. В торговых организациях менеджер по персоналу часто выполняет функции супервайзера и занимается оценкой работы сотрудников, контролируя проведение встреч и осуществляя периодическую аттестацию персонала. Часто он оказывается специалистом не просто широкого, а широчайшего профиля и занимается и маркетингом, и мерчендайзингом, и рекламой компании.

Между тем HR-менеджер – это связующее звено между собственниками, топ-менеджерами и рядовыми работниками.

## HR начинает и ...

Чисто теоретически основные функции HR-менеджера заключаются в следующем: следить за рынком труда, вовремя обновлять кадры, создавать мотивацию труда и корпоративную культуру в компании. А вот что за этим стоит практически...

Хороший менеджер по персоналу постоянно «мониторит» рынок труда, чтобы отслеживать тенденции и быть в курсе сложившейся на нем ситуации. В первую очередь это необходимо для контроля уровня зарплат. HR-менеджер держит руку на пульсе рынка тру-



да и смотрит в будущее – ему надо не только искать специалистов, но и отслеживать тех, кто может понадобиться компании завтра. И уровень «зарплатных притязаний» квалифицированных специалистов озвучивать руководителю, чтобы предупредить момент, когда талантливый сотрудник захочет денежно-карьерного роста за стенами организации. Менеджер по персоналу должен уметь создавать мотивацию труда для персонала. Причем не только

денежную. Одной из главнейших задач HR-менеджера, как правило, становится повышение квалификации и подготовка кадров. Среди основных мотивирующих факторов современного наемного работника – стоимость его труда. И если сотрудник регулярно проходит обучение, участвует в семинарах и тренингах – для него возможен карьерный рост. И тут возникает опасность, что повысивший свою квалификацию специалист может перебежать к кон-



курентам. Для предотвращения этого HR-менеджер должен создать еще и нематериальную мотивацию для его труда. Хороший специалист всегда нарасхват или, как минимум, имеет несколько предложений от компаний-конкурентов. При равных всех прочих условиях сотрудник останется в организации только при условии, что коллектив хороший и дружный, а работать ему не только комфортно, но и интересно. Именно от менеджера по персоналу зависит формирование корпоративной культуры.

### Работа с кадрами за... кадром

HR-менеджер в первую очередь работает на компанию и только потом опекает сотрудников. Он – проводник политики руководства, помогающий организации двигаться в общем русле установленных стратегических целей. И именно менеджер по персоналу иногда оказывается заложником политики, потому что через него осуществляется трансляция распоряжения руководства сотрудникам, и он вынужден отслеживать степень готовности проекта или выполнение непопулярного решения. Кроме того, возникает необходимость контролировать появление неформальных групп в

маленькие отношения, как в большинстве крупных организаций, существует опасность, что к нему потянутся жаждущие быть услышанными и ожидающие помощи и поддержки в своей «борьбе» с руководством. Кто-то застрял в продвижении по карьерной лестнице, кто-то не получил премии, у кого-то свой гениальный взгляд на развитие компании, который никак не удается донести до руководителя...

Вообще, именно с вопросом ограниченности влияния возникает наибольшее число трудностей менеджера. Сотрудники, проникшись доверием к HR-у, постепенно начинают воспринимать его «как своего», навешивать свои личные проблемы и обижаться в ответ даже на минимальные требования. Обратная ситуация, когда менеджера не уважают, поскольку он не начальник и не имеет рычагов непосредственного влияния на сотрудников.

Отсюда – весьма неблагоприятные варианты развития ситуации. Либо HR-менеджер не может реально управлять ни процессами, ни людьми, и, чтобы добиться изменения положения, пытается тянуть одеяло на себя: подменять руководителей среднего звена, решать вопросы через голову – и становится причиной внутренних

➤ Среди основных мотивирующих факторов современного наемного работника – стоимость его труда. И если сотрудник регулярно проходит обучение, участвует в семинарах и тренингах – для него возможен карьерный рост.

коллективе и их лидеров, поскольку группы, объединенные по непроизводственным признакам, – один из главных сигналов об избытке работников. Этот сигнал оправдывает исполнение не самой приятной функции менеджера по персоналу – увольнение сотрудников. Принятие таких решений обычно не приносит популярности и ведет к дополнительным моральным издержкам в работе HR-менеджера.

В случае, если между сотрудниками и специалистом по персоналу устанавливаются не строго фор-

конфликтов. Либо, если менеджер приобретает уважение и авторитет и его позиция сильнее позиции руководителя, может получиться так, что компанией заправляют уже не учредители, а менеджер по персоналу, и под его началом вольно или невольно назревает настоящая «революционная» ситуация.

### Вместо резюме

Поиск настоящего специалиста по HR (human research) требует не меньшей ответственности, чем поиск топ-менеджеров – ведь



### ➤ Мнение эксперта

**Александр Золоторев, начальник отдела развития корпоративно-инвестиционного бизнеса филиала ОАО «МДМ-Банк» в городе Ставрополе, к.э.н.**

Я уверен в том, что для принятия правильного решения по потенциальному

сотруднику HR-менеджер должен быть вовлечен в бизнес-процессы не меньше любого топ-менеджера компании. Знаний только из сферы психологии, пусть даже и подкрепленных опытом, сегодня HR-управленцу недостаточно, так как проблемы современного бизнеса полны нюансов и решить их можно только с помощью инструментов, специально настроенных и точно подогнанных под конкретную ситуацию.

Ярким примером такого 100% -го вовлечения кадровика в деятельность команды является работа футбольных селекционеров, отбирающих новых игроков. Но это в спорте! А в бизнесе работа многих менеджеров намеренно скрыта от глаз конкурентов, что заставляет HR-специалистов быть изобретательнее в организации поиска сотрудников.

именно от этого человека зависит мотивация сотрудников компании: будут ли они работать с отдачи или просто отсиживать рабочее время, превращаясь в «функциональных бомжей» – людей, просто переключивших бумаги с места на место.

Плюсы менеджера по персоналу – это не только образование и опыт, важнее «красной корочки» может оказаться его умение соответствовать корпоративной культуре, способность «вписаться» в климат коллектива, адекватность и настрой на взаимопонимание с руководителем компании.

HR-менеджер должен уметь соотносить пожелания и идеи руководства компании с той идеальной картиной деятельности предприятия, которая, скорее всего, сложилась у него в голове. Руководству важно постараться не требовать от менеджера чересчур

динамичной работы, важно, чтобы эта работа синхронизировалась с общими целями компании. А уж если наниматель не знает функций менеджера по персоналу и предоставляет ему самому выбирать себе фронт работы, либо нагружает чужими обязанностями... Это может иметь для компании печальные последствия. Зато если менеджер влился в коллектив и стал полноценным винтиком отлаженного работающего механизма, если он занят своим делом, а не «донашивает» остатки чужих обязанностей, если с руководителем его связывают взаимное уважение и понимание, что они заняты общим делом, он значительно разгрузит начальство, действительно наладит не только рабочие процессы в компании, но и оздоровит отношения в коллективе. И цены такому сотруднику не будет.

# Устойчивость в стрессовой ситуации

Очень важно при подборе персонала определить нервно-психологическую устойчивость кандидата, прогнозировать его поведение в стрессовой ситуации. Кроме того, данный тест можно использовать в определении собственных личностных характеристик. В предложенном тесте вам необходимо на вопросы дать ответ «Да» или «Нет».

1. Иногда мне в голову приходят такие мысли, что лучше о них никому не рассказывать.
2. В детстве у меня была такая компания, где все старались всегда и во всем стоять друг за друга.
3. Временами у меня бывают такие приступы смеха или плача, с которыми я никак не могу справиться.
4. Бывали случаи, когда я не сдерживал своих обещаний.
5. У меня часто болит голова.
6. Иногда я говорю неправду.
7. Раз в неделю или чаще я без всякой видимой причины внезапно ощущаю жар во всем теле.
8. Бывало, что я говорил о вещах, в которых не разбираюсь.
9. Бывает, что я сержусь.
10. Теперь мне трудно надеяться на то, что чего-нибудь добьюсь в жизни.
11. Бывает, что я откладываю на завтра то, что нужно сделать сегодня.
12. Я охотно принимаю участие во всех собраниях и других общественных мероприятиях.
13. Самая трудная борьба для меня – это борьба с самим собой.
14. Мышечные судороги, подергивания у меня бывают очень редко.
15. Иногда, когда я неважно себя чувствую, я бываю раздражительным.
16. Я довольно безразличен к тому, что со мной будет.
17. В гостях я держусь за столом лучше, чем дома.
18. Если мне не грозит штраф и машин поблизости нет, я могу перейти улицу там, где мне хочется, а не там, где положено.
19. Я считаю, что моя семейная жизнь такая же хорошая, как у боль-

- шинства моих знакомых.
20. Мне часто говорят, что я вспыльчив.
21. Запоры у меня бывают редко.
22. В игре я предпочитаю выигрывать.
23. Последние несколько лет большую часть времени я чувствую себя хорошо.
24. Сейчас мой вес постоянен – я не полнею и не худею.
25. Мне приятно иметь среди своих знакомых значительных людей, это как бы придает мне вес в собственных глазах.
26. Я был бы довольно спокоен, если бы у кого-нибудь из моей семьи были неприятности из-за нарушения закона.
27. С моим рассудком творится что-то неладное.
28. Меня беспокоят мои сексуальные (половые) проблемы.
29. Когда я пытаюсь что-то сказать, то часто замечаю, что у меня дрожат руки.
30. Руки у меня такие желовкие и проворные, как прежде.
31. Среди моих знакомых есть люди, которые мне не нравятся.
32. Думаю, что я человек обреченный.
33. Я ссорюсь с членами моей семьи очень редко.
34. Бывает, что я с кем-нибудь немного посплетничаю.
35. Часто я вижу сны, о которых лучше никому не рассказывать.
36. Бывало, что при обсуждении некоторых вопросов я, особенно не задумываясь, соглашался с мнением других.
37. В школе я усваивал материал медленнее, чем другие.
38. Моя внешность меня, в общем,



- устраивает.
39. Я вполне уверен в себе.
40. Раз в неделю или чаще я бываю очень возбужденным и взволнованным.
41. Кто-то управляет моими мыслями.
42. Я ежедневно выпиваю необычно много воды.
43. Бывает, что неприличная или непристойная шутка вызывает у меня смех.
44. Счастливей всего я бываю, когда один.
45. Кто-то пытается воздействовать на меня.
46. Я любил сказки Андерсена.
47. Даже среди людей я обычно чувствую себя одиноким.
48. Меня злит, когда меня торопят.

49. Меня легко привести в замешательство.
50. Я легко теряю терпение с людьми.
51. Часто мне хочется умереть.
52. Бывало, что я бросал начатое дело, так как боялся, что не справлюсь с ним.
53. Почти каждый день случается что-нибудь, что пугает меня.
54. К вопросам религии я отношусь равнодушно – они меня не занимают.
55. Приступы плохого настроения бывают у меня редко.
56. Я заслуживаю сурового наказания за свои поступки.
57. У меня были очень необычные мистические переживания.
58. Мои убеждения и взгляды непо-



колебимы.

59. У меня бывали периоды, когда из-за волнения я терял сон.

60. Я человек нервный, легко возбудимый.

61. Мне кажется, что обоняние у меня такое же, как и у других людей (не хуже).

62. Все у меня получается плохо, не так, как надо.

63. Я почти всегда ощущаю сухость во рту.

64. Большую часть времени я чувствую себя усталым.

65. Иногда я чувствую, что близок к нервному срыву.

66. Меня очень раздражает, что я забываю, куда кладу вещи.

67. Я очень внимательно отношусь к тому, как я одеваюсь.

68. Приключенческие рассказы мне нравятся больше, чем рассказы о любви.

69. Мне очень трудно приспособиться к новым условиям жизни, работы.

70. Переход к любым другим условиям жизни, работы, учебы кажется невыносимым.

71. Мне кажется, что по отношению именно ко мне особенно часто поступают несправедливо.

72. Я часто чувствую себя неспра-

ведливо обиженным.

73. Мое мнение часто не совпадает с мнением окружающих.

74. Я часто испытываю чувство усталости от жизни, и мне не хочется жить.

75. На меня обращают внимание чаще, чем на других.

76. У меня бывают головные боли и головокружения из-за переживания.

77. Часто у меня бывают периоды, когда мне никого не хочется видеть.

78. Мне трудно проснуться в назначенный час.

79. Если в моих неудачах кто-то виноват, я не оставляю его безнаказанным.

80. В детстве я был капризный и раздражительный.

81. Мне известны случаи, когда мои родственники лечились у невропатологов и психиатров.

82. Иногда я принимаю валериану, элениум, кодеин и другие успокаивающие средства.

83. У меня есть судимые родственники.

84. В юности я имел приводы в милицию.

85. Случалось, что мне грозили в школе оставить на второй год.

**Подсчитайте сумму баллов правильных ответов, соответствующих ключу:**

«Да»: 3, 5, 7, 10, 16, 20, 26, 27, 29, 32, 35, 37, 40, 41, 42, 44, 45, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 56, 57, 59, 60, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 85.

«Нет»: 2, 12, 13, 14, 19, 21, 23, 24, 28, 30, 33, 37, 38, 39, 46, 49, 54, 55, 58, 61, 68.

**Шкала проверки искренности:**

«Да»: 1, 4, 6, 8, 9, 11, 15, 17, 18, 22, 25, 31, 34, 36, 43.

Начинать подведение итогов следует с проверки искренности ответов: если по данной шкале набрано 5 и более баллов, результаты опроса недостоверны, ибо человек хочет казаться лучше, чем есть на самом деле. Интерпретация результатов. Нервно-психическая неустойчи-

вость тем больше, чем больше получено баллов. Полученный балл надо соотнести с условной шкалой нервно-психической устойчивости; она в интервале от 1 до 10 пунктов. Чем больше значение пункта условной шкалы, тем больше нервно-психическая неустойчивость.

Полученные баллы	Пункты шкалы	Значение пунктов шкалы
33 и более	1	Чем важнее пункт, тем
29 – 32	2	больше нервно-
23 – 28	3	психическая неустойчи-
18 – 22	4	вость в стрессе
14 – 17	5	Среднее
11 – 13	6	Чем выше пункты, тем
9 – 10	7	больше нервно-
7 – 8	8	психическая неустойчи-
6	9	вость и меньше риск
5 и менее	10	дезадаптации в стрессе



Тест подготовлен психологическим агентством «Анима»

# Аппетитное ноу-хау

Текст Алены Василенко



Непрерывный поток новейших электронных технологий из-за границы приучил к мысли, что все новое и лучшее производят не у нас. Но можно поспорить, что сервисные возможности ставропольского медиа-кафе «Виктория» удивят любого европейца.

## > Что вы мне принесли?!

Для того чтобы душевно отдохнуть, необязательно постоянно напоминать официанту, что вам жизненно необходим любимый соус, ваш коллега предпочитает отдельный счет, а подруга и вовсе ест нечто безвкусное и низкокалорийное. К тому же вероятность того, что все пожелания будут учтены, практически равна нулю. Нервы. Какой уж тут отдых?

Основные составляющие отдыха с медиа-кафе «Виктория» – хорошая музыка, безукоризненная кухня и уверенность в том, что принесут именно выбранное вами блюдо, что выглядеть оно будет так, как вы предполагаете, и, конечно, не обсчитают. Для улучшения качества обслуживания и оптимизации работы персонала специалисты Victoria разработали уникальное программное обеспечение. В каждой кабинке кафе установлены сенсорные мониторы с интуитивно понятным интерфейсом, которые демонстрируют не только внешний вид блюда, его стоимость, но и ингредиенты, входящие в его состав, и количество калорий, которые вы прибавите. Любой предполагаемый объем вашего бокала или рюмки также предусмотрен сенсорным меню.

Но и это еще не все! Очередная разработка сервисной системы кафе – меню на иностранных языках – значительно облегчит работу с клиентами-иностранцами.

## Счет, пожалуйста

Даже если вы отдыхаете большой компанией, сенсорная панель меню позволяет оформить сепаративные, то есть отдельные, чеки для каждого сидящего за столом. Можно к тому же разбить одно блюдо на две порции, в счете это также будет учтено. Любое пожелание выполнит непосредственно повар. А клиенты смогут самостоятельно оформить заказ и узнать стоимость заказанных блюд, а также ознакомиться со своим счетом. Для постоянных посетителей кафе предусмотрены дисконтные карты с 10-процентной скидкой и «золотые» дисконтные карты со скидкой 25%.

## Ну и музыка у вас...

А что делать, если вы поклонник рока, а в выбранном вами заведении звучит ненавистная попса? Для посетителей «Виктории» такой проблемы не существует! Нажатием кнопок на мониторе они могут не только ознакомиться с меню, но и выбрать музыку на свой вкус, которая будет звучать только в



их кабинке, благодаря индивидуальным акустическим системам.

## Секрет Victoria

Рабочая часть электронного меню осуществляет все процессы хозяйственного регулирования. Каждый ингредиент учитывается системой. Когда какой-то продукт заканчивается, из меню автоматически исключаются блюда, в составе которых он содержится. Поэтому отказа по причине отсутствия блюда на данный момент посетители не услышат. Калькуляция блюд осуществляется автоматически, происходит

своевременное предупреждение о понижении или повышении цены. Приход-расход продуктов, финансовые потоки, сроки поступления и выполнения заказов – все это в режиме реального времени отражается в компьютерной сети кафе. Каждое из подразделений персонала в любой момент имеет доступ к необходимой информации. Принцип работы кафе: ценить время своих посетителей и стремиться сделать все возможное, чтобы каждый клиент ощутил максимальный комфорт в атмосфере домашнего уюта и высоких технологий.

P.S.

Следующее медиа-кафе Victoria открывается в торговом-офисном центре «Европарк».

Media  
Кафе **VICTORIA**

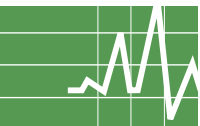
г. Ставрополь  
ул. Ленина, 394  
тел. (8652) 35-84-48





# Как делать деньги, не вставая с дивана?

Текст Валерии Федоренко



Главным побуждающим фактором заняться трейдингом или инвестированием была и будет банальная лень. Она подтолкнула к терминалу Элдера и прочих гуру, она заставляет нас, пока простых смертных, видеть в графиках биржевых котировок тень виллы в Майями.

➤ Играть на бирже просто. Проигрывать – еще проще.

Биржа, фондовая или валютная, всегда выступала синонимом легких денег. Новички теряли сон и покой, глядя на работу профессионалов у терминала, и мысленно тратили тратили прибыли, отвоеванные у «медведей» или укрытые во время наступления «быков». Азарт окрылял, и азарт же впоследствии подрезал крылья. Трейдеры – своего рода адреналиновые маньяки, но склонность к риску должна быть контролируема. Биржа любит трезвый расчет и легкие мурашки в пальцах, терпение и стратегию. С этого и начнем.

1. Будьте с собой честны. Трейдинг противопоказан людям с зависимостями. И не важно, проводите вы вечера у автомата или не можете заснуть без двух бутылок пива. Это крест на карьере трейдера. Даже если вы неплохо начнете, достаточно быстро возникнет ситуация, когда вы потеряете контроль сначала над собой, а потом над этой ситуацией. Деньги просочатся сквозь пальцы. Биржа для вас – не способ получить легкие деньги, зато способ их легко проиграть. Впрочем, всегда остается шанс отдать деньги в доверительное управление надежному брокеру и вернуться на диван или к автомату.

2. Вне зависимости от того, какой рынок кажется вам более привлекательным, начните с виртуального депозита и найдите время для посещения курсов и индивидуальных занятий. До сих пор нередки случаи, когда трейдер открывал счет и начинал торговать, не имея ни малейшего представления ни о техническом, ни о фундаментальном анализе, терял деньги и уходил с рынка «мошенников». Рынок никуда не исчезнет, пока вы будете учиться. Это аксиома. Изучайте литературу, читайте трейдерские форумы, пробуйте разные индикаторы, заключайте виртуальные сделки. Это необходимый этап трейдерской самоидентификации, момент постепенного включения в рынок, когда вырабатывается стратегия и тактика

игры, появляются любимые индикаторы и формируется торговая система.

3. Почему лучше учиться на виртуальных деньгах? Статистика неумолима – первый депозит «сливают» все. Разница между виртуальными и реальными деньгами и так будет ощутима. Одно дело иметь хладнокровие распоряжаться «воздушным» счетом и совсем другое бояться ошибиться и потерять свои кровные. Даже признанные профессионалы отмечают, что заметно лучше управляются с виртуальным «депо». Такова психология человека – боязнь совершить ошибку максимально приближает к ее совершению.

4. Стартовая сумма, которой вы должны располагать в качестве «первого взноса» за будущую виллу, не может быть ста долларами. Нет, вы, конечно, можете открыть счет в каком-нибудь форексном доме, но мне известен только один случай планомерного и поступенчатого увеличения этой суммы до

миллиона. За десять лет. И то с доказательствами бедно. Нужны минимум тысяча долларов, чтобы собрать портфель ценных бумаг, и максимум терпения. Небольшой суммой обычно более комфортно оперировать, но и более хлопотно. И будьте терпеливы и готовы к тому, что маленький портфель не принесет сверхприбылей.

5. Риск-менеджмент. Неумение ограничивать потери способно свести на нет в остальном безупречную работу трейдера. Европейские коллеги часто отрицательно характеризуют стиль работы россиян на бирже. По их мнению, высокие прибыли не оправдывают стремления новичков играть intraday (где нужна скорость реакции и знание рынка опытного трейдера) и отсутствие всякого риск-менеджмента. Достаточно следовать уже разработанным простым, хоть и несколько консервативным правилам – и вилла в Майями станет ближе.



# Жили-были три инвестора...

Текст Александра Золоторева

В начале прошлого года три виртуальных инвестора, олицетворяющих три основных группы реальных инвесторов, получили по 100 тыс. рублей. Независимо друг от друга они выбрали собственную стратегию работы с капиталом – консервативную, сбалансированную и агрессивную. В течение прошлого года они набирались опыта в области частных инвестиций. И вот что они имеют сейчас.

➤ **1. Консервативный подход: ДЕПОЗИТ**  
Николай Петрович по-прежнему держит деньги в самом проверенном, распространенном виде вложения – в банковском депозите.

## Внешние факторы

Минэкономразвития РФ повысило прогноз инфляции на 2008 год до 9–10% с 8–9,5%. Такие уточненные данные приводятся в новом варианте основных показателей социально-экономического развития РФ до 2011 года. Эти материалы были распространены на «круглом столе» по повышению качества макроэкономического прогнозирования в Совете Федерации.

По данным Росстата, по состоянию на 14 апреля с начала года рост потребительских цен составил 5,6%. Показатель по росту потребительских цен на 2009–2011 годы также повышен до 6–7,5% с 6,7%, на 2010 год – до 5,7% с 5,6%, на 2011 год – до 5–6,8% с 5–5,8%. На фоне этого Банк России отмечает резкое сокращение темпов роста вкладов населения и рост вложений в инвалюту. В связи с инфляционными ожиданиями население резко сократило размещение средств на депозитах банков. Если в начале прошлого года темпы прироста были 2,7–2,8%, то в этом году темпы роста сократились в два раза. Это происходит, несмотря на то что банки «объявили гонку» на частные вклады и стали поднимать ставки. В настоящий момент население предпочитает не сберегать деньги, а потреблять их. Центробанк отмечает также увеличение вложения средств в инвалюту со стороны населения, однако теперь граждане вкладывают не в доллары, а в евро. Большие покупки евро начались в ноябре 2007 года. Отчасти это было связано с возникшими слухами о деноминации рубля, а также инфляционными ожиданиями.

При этом состояние экономики Европы внушает все больше опасений. В случае кризиса Европа пострадает сильнее США. Главным в политике ЦБ Европы на средние и долгосрочную перспективу является сдерживание инфляции. По мнению экспертов, такая монетарная политика не внушает оптимизма инвесторам и со временем приведет к сокраще-

нию вложений в европейские активы. Ситуация усугубляется тем, что реальных действий по стимулированию экономики озвучено не было.

Складывается впечатление, что по большому счету никто не знает, что именно дальше будет происходить как на финансовых, так и валютных рынках, а это только усиливает состояние пессимизма. Причина в том, что мало кто может точно спрогнозировать дальнейшее течение «экономической болезни США». То, насколько тяжелой и продолжительной окажется рецессия в Америке, определит дальнейшее замедление экономики Европы. По оценкам экспертов, ситуация обострится уже через несколько месяцев.

Если Банк Англии решил бороться с замедлением темпов роста, а не с инфляцией, то для ЕЦБ в приоритете пока инфляционные риски. Сейчас главная проблема для Великобритании – сокращение объемов производства и розничных продаж, а также снижение цен на недвижимость. Экономика еврозоны в случае глобального кризиса окажется менее устойчивой, чем экономика США. В Европе традиционно более высокий уровень инфляции и безработицы, чем в США. Резкое февральское ослабление евро – спекулятивная реакция рынка. В дальнейшем курс доллара продолжит движение на укрепление. Но, несмотря на ослабление позиций евро, вряд ли стоит ждать глобальных изменений в курсе пары евро/доллар по итогам года. Тенденция к укреплению доллара против евро только начинает формироваться. В ближайшие квартал полтора евро предпримет попытки отыграть свои позиции. По мнению экспертов, до конца года будет развиваться тренд по укреплению американской валюты по отношению к евро и ослаблению позиций европейской валюты. По предварительным прогнозам, курс будет колебаться на уровне 1,4 доллара за евро.

В этой ситуации однозначных рекомендаций по выбору валюты инвестирования во вклады нет. Выбранная структура портфеля – рубли РФ – 65% (под 10,5% годовых); евро – 25% (под 6,5% годовых); доллары США – 10% (под 8,75% годовых) – нами пересматриваться не будет.

Хотелось бы предложить следующие рекомендации для тех, кто еще не определился с выбором вариантов вложения в депозиты.

Правило первое. Изучая депозитные предложения разных банков, обращайтесь внимание не только на абсолютную величину процента, но и на наличие капитализации (говоря простым языком, начисление процентов на проценты).

Знайте: даже при меньшей ставке депозиты, предполагающие начисление «процентов на проценты», могут быть доходнее. В том числе и за счет минимизации налогообложения так называемой материальной выгоды.

Правило второе. Обычно в одном и том же банке ставки по вкладам с капитализацией несколько ниже, чем ставки по «обычным» депозитам. Вполне может оказаться, что, учитывая эту разницу, депозит с капитализацией обеспечит меньший доход. Поэтому не нужно заранее предполагать, что «сложный процент» всегда выгоднее.

Однозначно это можно утверждать, если вы имеете перед собой предложения двух банков на одну и ту же сумму на одинаковый срок под одинаковую ставку, причем одно предложение предусматривает капитализацию, а другое – нет. Не нужно быть великим математиком, чтобы догадаться, какое из них обеспечит максимальный доход.

Правило третье. Ставка по депозиту может быть выше, если банк предлагает забрать капитализированные проценты в конце срока, а не выплачивать их периодически по желанию клиента (перечисляя на карточный счет или выдавая через кассу). В первом случае банк как бы доплачивает клиенту за «предсказуемость» и возможность пользоваться денежными средствами в полном объеме. Впрочем, встречаются предложения, по которым ставка не зависит от способа выплаты начисленных процентов. Поэтому определитесь заранее, что для вас приоритетнее: иметь возможность в нужный момент забрать начисленные проценты или же максимизировать прибыль.

Правило четвертое. Иногда вклады с ежемесячным начислением и капитализацией про-



центов позволяют получить доходность, которая недостижима для «обычных» депозитов на короткие сроки. Дело в том, что в случае досрочного расторжения вклада в большинстве банков условия капитализации прекращаются, все проценты пересчитываются по ставке «До востребования», и сумма вклада возвращается вкладчику за вычетом уже вы-

плаченного дохода. Однако на рынке есть и предложения, когда суммы капитализированных процентов банку не возвращаются, а процент по ставке «До востребования» начисляется только за период, который прошел с момента последней капитализации до момента досрочного изъятия суммы вклада. Что в итоге? Допустим, вы положили деньги

на годовой депозит с ежемесячной капитализацией (и главное – с возможностью востребовать начисленные проценты!) под 10,5% годовых, но решили забрать вклад уже через три месяца, сразу после очередного начисления процентов. В итоге: вы заработали больше 10,5% годовых, а это уже сопоставимо с темпами статистической инфляции.

## Промежуточный финиш (доходность)

	Июль 07	Август 07	Сентябрь 07	Октябрь 07	Ноябрь 07	Декабрь 07	Январь 08	Март 08	Апрель 08
Депозит в рублях РФ	62 730	63 120	63 510	63 900	64 290	64 680	69 038	70246	70860
Депозит в долларах США	20 677	20 773	20 870	19 820	19 411	19 717	10 621	10495	10460
Депозит в евро	20 618	20 707	20 795	21 311	21 850	21 815	26 553	27130	27195
Итого на конец периода	104 025	104 600	105 175	105 031	105 551	106 212	106 212	107871	108515



Таким образом, с начала 2008 года доходность по выбранной Николаем Петровичем стратегии составила 2303 руб., что, говоря о доходности, составляет 6,5% годовых. Из выбранных вкладов неэффективным является вклад в долларах США, но это несерьезно отразилось на общей доходности, т. к. в начале года была пересмотрена доля этого вклада (снижена до 10% от общей суммы).

## 2. Сбалансированный подход: ПИФ

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

### Внешние факторы

В течение последних 12 месяцев большую часть времени на рынке открытых и интервальных ПИФов наблюдался отток. В течение четырех месяцев деньги приходили в фонды управляющих, а в течение восьми – из них выводились. По объему отток тоже перекрыл объемы привлечений. Что это, новая тенденция?

Все началось 12 месяцев назад, в мае 2007 года, когда фонды начали подводить итоги апреля. Перед этим 19 месяцев подряд наблюдалось настоящее ралли – более полутора лет непрерывного притока. И вот апрель 2007 года это ралли прервал. Это противоречило планам управляющих, ведь на 2007 год были намечены очень амбициозные цели по привлечению денег, и поэтому все комментарии о происходящем выглядели примерно так: отток в апреле – явление временное, оно ни в коем случае не означает слома тенденции; в этом месяце наблюдается естественная коррекция, причиной которой является падение на фондовом рынке и отток капиталов из России.

В октябре все начали смотреть на ситуацию более пессимистично, но втайне все-таки рассчитывали, что возобновившийся рост фондового рынка заставит пайщиков вновь обратить внимание на индустрию. Но не тут-то было. Ни одна из компаний не смогла выполнить планов по привлечению на 2007 год. Поэтому объявленные планы на 2008 год

были уже скромнее. Однако январский «всплеск» в 2008 году стал коротким проблеском, а в феврале и марте деньги опять стали уходить. Что же будет дальше?

### Оптимистичный сценарий

С ростом фондового рынка деньги потекут снова – в это верят почти все управляющие. Но простым драйвом индекса РТС народ в ПИФы не завзвать. Рост должен стать тотальным и продолжительным, как в 2005–2007 годах. Такой вариант все-таки нельзя исключать, как нельзя исключать возможности привлечения 20 млрд. рублей в розничные фонды.

### Пессимистичный сценарий

Притока денег не будет вообще, и, возможно, будет наблюдаться отток, особенно в случае «пилообразного» или «пикирующего» движения фондовых индексов. Мелкие управляющие компании станут не только нерентабельными, но и ненужными, собственные сети придется сворачивать, крупные игроки начнут терять не только клиентов, но и сотрудников, зарплаты (на перегретом в этом плане рынке) упадут, бэк- и мидл-офисы будут сокращаться.

Именно такие кошмары приходят теми же ночами управляющим. И приходят не зря, ведь в мире (причем практически во всех развитых странах) такое уже происходило, произойдет обязательно и у нас.

Но реализуется этот сценарий не в этом году, а позже, поэтому наиболее пессимистический расклад на текущий год – небольшой, 2–3 млрд. отток.

### Реалистичный сценарий

Опираясь на здравый смысл, можно сказать, что в течение нынешнего года мы увидим ту же картину, что и в прошлом: приток будет приходиться на смену оттоку. Денег придет столько же (9,7 млрд. руб. в открытые фонды в 2007 году), а вполне возможно, и больше. Но уж точно деньги будут уходить из многих старых и крупных компаний в молодые и маленькие. Речь идет не о брендах и бюджетах, речь о неповоротливости тех, кто за последние годы занимался только привлечением, а не общением с клиентами. Пусть это и звучит странно, но многие компании, набравшие большие базы клиентов, о них ничего не знают, связей не наладили, пайщиков не образовывали, вот и бегут инвесторы туда, где доходнее и теплее, или просто уходят, фиксируя свою прибыль. Самое печальное для всех управляющих – это то, что деньги выводятся простыми пайщиками, которые вошли в рынок в период с середины 2006 года по середину 2007 года. Люди «закрываются», так и не дождавшись обещанной прибыли! Вы скажете: но ведь никто прибыли не обещал. Обещали, еще как обещали! Основной упор в рекламных кампаниях был сделан на прибыль, что само по себе глупо. Клиента надо воспитывать, рассказывая ему прописные истины инвестирования, с ним надо дружить, поддерживать его. Хотя это мы поймем лет через десять, когда наберемся опыта.



## Промежуточный финиш (доходность)

	Июль 07	Август 07	Сентябрь 07	Октябрь 07	Ноябрь 07	Декабрь 07	Январь 08	Март 08	Апрель 08
Фонд «Акции ведущих российских компаний»	25 187,33	25 092,69	26 630,23	27 619	27 112	27 435	26 302	26 723	26 375
Фонд «Акции перспективных российских компаний»	25 483,32	24 066,25	25 373,76	0	0	0	0	-	0
Фонд «Индекс ММВБ»	25 485,73	25 248,45	26 840,39	0	0	0	0	-	0
Фонд «Российские облигации»	26 399,14	26 462,86	26 310,90	51 213	51 631	52 034	51 740	52 111	51 432
Фонд «Российская металлургия»				26 139	26 701	26 758	26 706	30 170	33 576
Итого на конец периода	102 555,52	100 870,25	105 155,28	104 971	105 444	106 227	104 748	109 004	111 383

Таким образом, доходность с начала года составила 6635 рублей. И, как и в прежние несколько месяцев, доходность была показана только фондом «Российская металлургия» – только за апрель 11,3%. В двух других фондах наблюдается отрицательная динамика. В целом же доходность с начала этого года составила 19% годовых, что является достаточно высоким показателем. Но замечу опять, вся доходность сформирована одним фондом. Поэтому в ближайшее время структура портфеля должна быть пересмотрена.

## 3. Агрессивный подход: АКЦИИ

Кирилл Андреевич выбрал самый сложный, но полагающий большим, по сравнению с прочими видами инвестирования, потенциалом путь – вложение средств в акции российских предприятий.

## Внешние факторы

В середине апреля на всех мировых рынках с большим напряжением ждали выхода отчетности американских компаний за первый квартал 2008 года. Ведь эти результаты должны были показать, насколько серьезно кризис отразился на прибылях крупнейших корпораций США, в том числе банков. Отчеты оказались неоднозначными. Стойкость и выносливость продемонстрировали JP Morgan, Wells Fargo, Coca-Cola, Johnson & Johnson, Intel, IBM. В то же время инвесторов сильно разочаровали отчеты Wachovia, Merrill Lynch, General Electric и алюминиевого гиганта Alcoa. Таким образом, худшие опасения игроков не оправдались: далеко не все американские компании заразились вирусом мирового кризиса ликвидности. Однако расслабляться пока никто не спешит, несмотря на заявления некоторых финансовых титанов (среди них глава Goldman Sachs Ллойд Бланкфайн и руководитель Morgan Stanley Джон Мак) о том, что самое страшное уже осталось позади. Об этом, в частности, свидетельствует беспрецедентное число компаний – 83, которые в первом квартале 2008 года отказались от проведения IPO. Да и общие объемы привлеченных средств значительно снизились – 40,9 млрд. долларов против 102,1 млрд. долларов в четвертом квартале 2007 года. Не спасло ситуацию даже рекордное по объему привлечения IPO компании Visa на более чем 19 млрд. долларов, состоявшееся в марте.

Теперь посмотрим на российский рынок. Отечественные компании – эмитенты различных секторов в апреле тоже почти ежедневно снабжали рынок свежими финансовыми отчетностями за 2007 год. Так, свои результаты за прошлый год обнародовали нефтяные компании «ЛУКОЙЛ», «Роснефть», «Сургутнефтегаз», их отчеты оказались весьма удачными. Причем наибольший прирост прибыли произошел в четвертом квартале благодаря повышению цен на нефть. Вскоре после выхода финансовых результатов Citі повысила рекомендацию почти по всем российским нефтяным «фишкам» до «покупать», фаворитами были названы «ЛУКОЙЛ» и «Газпром». По мнению аналитиков Citі, в ближайшее время цены на нефть останутся высокими на фоне недостатка предложения и непрекращающегося роста спроса, а также вероятности дальнейшего снижения ставки ФРС и ослабления доллара.

Также стоит отметить прошлогодние достижения «Фармстандарта», «Седьмого континента», «Уралкалия», девелоперской компании «Открытие инвестиции», «Рамблер медиа», группы «Черкизово», «Северсталь-авто», банка «Санкт-Петербург» и других. В то же время хуже ожиданий оказались результаты МТС, российского крупнейшего сотового оператора.

Помимо массовой публикации отчетностей на российском рынке произошло еще немало интересных событий. Так, Михаил Прохоров и Владимир Потанин, похоже, пошли на мировую, и у них появились новые планы по разделу бизнеса.

Хорошие темпы роста демонстрировали бумаги еще двух компаний металлургического сектора – «Северстали» и НЛМК. Их поддержала

новость о том, что ArcelorMittal с мая повысит отпускную стоимость проката в США на 250 долларов. Подняв цену, крупнейшая американская сталелитейная компания надеется выиграть от возросшего спроса на сталь, а также переложить на потребителя издержки на сырье и энергию.

Рекордсменами апреля стали акции угольной компании «Распадской», они подорожали более чем на 25% вслед за ростом цен на уголь. Средняя стоимость реализации концентрата коксующегося угля подскочила в первом квартале 2008 года на 110% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, отмечают в Deutsche Bank. По оценкам аналитиков банка, за первый квартал выручка компании составит около 318 млн. долларов против 152 млн. долларов за первые три месяца 2007 года. Немногим менее значительны достижения акций «Белона», они прибавили около 15%. От роста цен на сырье выигрывает и «Уралкалий», его бумаги прибавили около 20%. Белорусская калийная компания (БКК), трейдер «Уралкалия» и «Беларуськалия», объявила о том, что стоимость поставок калийных удобрений в Китай в 2008 году увеличена на 400 долларов – до 650 долларов за тонну, то есть практически в три раза. Столь значительное повышение цен для китайских потребителей выгодно всем производителям хлористого калия (в России помимо «Уралкалия» его производит «Сильвинит»), что увеличит потенциал роста стоимости их акций.

Бумаги «Северсталь-авто» подорожали более чем на 10%. Согласно подписанному с Isuzu договору, к 2013–2014 годам компания удвоит производство грузовых автомобилей – до 50–60 тыс. в год. Как полагают аналитики



«Северсталь-авто» отдает предпочтение производству легких грузовиков (грузоподъемностью до 15 тонн), поскольку конкуренция в этом сегменте не столь сильна, как в прочих, где ГАЗ и КамАЗ контролируют более 50% рынка. «Северсталь-авто» ставит перед собой

весьма масштабные задачи, при этом, по мнению аналитиков инвесткомпаний, у нее есть все шансы на успех благодаря росту спроса на коммерческие автомобили в России и странах СНГ. «Северсталь-авто» также собирается сменить имя на Sollers, ребрендинг коснется и

ее «дочек», кроме УАЗа и ЗМЗ. Бренды автомобилей, собираемых на «Северсталь-авто», меняться не будут. Ребрендинг обойдется компании в 2 млн. долларов. Аналитики рекомендуют покупать акции «Северсталь-авто», целевая цена – 70,1 долларов.

## Промежуточный финиш (доходность)

	Июль 07	Август 07	Сентябрь 07	Октябрь 07	Ноябрь 07	Декабрь 07	Январь 08	Март 08	Апрель 08
Сбербанк-п	15 640	13 806	13 390	14 362	14 092	13 978	12 128	11 248	10 715
Ростелеком	19 386	19 977	20 760	19 582	19 611	20 181	19 236	19 390	19 392
РАО ЕЭС	17 385	16 251	15 200	15 308	14 779	15 750	14 285	14 906	12 325
Газпром	13 566	13 223	13 515	14 375	44 963	51 420	45 759	44 650,5	47 142
ГМК «Норильский никель»	22 428	21 745	25 200	28 508	0	0	0	0	0
Лукойл	14 231	13 244	14 039	14 753	14 861	14 519	12 117	12 810	14 891
Роснефть	10 473	10 328	10 575	10 710	10 708	11 554	9765	10 989	12 778
Остаток в наличных	1 476	1 476	1 856	1 476	1 484	1 484	1 484	1 484	1 484
Итого	114 584	110 048	114 155	119 073	120 498	128 886	114 774	115 477	118 727

Выбранная с начала года стратегия позволила вернуться на уровень доходности октября 2007 года. Таким образом, на протяжении полугода наши средства не приносили нам существенного дохода. Но стоит отметить, что общая доходность за период с начала инвестирования соответствует уровню инфляции в стране. И в принципе этот результат является положительным для начинающего инвестора. Опираясь на мнения аналитиков, подходы к инвестированию будут пересматриваться со следующего месяца. В настоящее время остается только ждать удобного момента для пересмотра подходов в инвестировании.



НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ СРЕДНЕГО  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Медицинский Колледж

**«Авиценна»**

г. Ставрополь, ул. Горная, 47 А  
тел.: (8652) 23-32-91, 24-56-68, факс 24-59-42  
E-mail: mk\_avicenna@mail.ru

*проводит*

прием на обучение на базе 9 и 11 классов для подготовки фельдшеров, акушерок, санитарных фельдшеров, зубных врачей, зубных техников, гигиенистов стоматологических, фармацевтов, медицинских сестер, медицинских лабораторных техников;

повышение квалификации (первичная специализация, усовершенствование) и сертификацию по всем медицинским и фармацевтическим направлениям;

профессиональную переподготовку с целью получения среднего профессионального медицинского или фармацевтического образования на базе имеющегося медицинского, а также немедицинского среднего или высшего профессионального образования.

НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ЦЕНТР ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО  
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ



**«Карьера Меди Фарм»**

г. Ставрополь, ул. Горная, 47 А  
тел.: (8652) 23-32-91, 24-56-68, факс 24-59-42  
E-mail: karmedifarm@yandex.ru

*проводит*

○ повышение квалификации и сертификацию медицинских и фармацевтических работников, имеющих высшее и среднее профессиональное образование;

○ профессиональную переподготовку, в том числе первичную специализацию, как по основным специальностям, так и по специальностям, требующим углубленной подготовки;

○ обучение по специальностям высшего профессионального образования: зубных врачей с присвоением квалификации «ВРАЧ – СТОМАТОЛОГ», фармацевтов с присвоением квалификации «ПРОВИЗОР», медицинских сестер, акушерок, фельдшеров с присвоением квалификации «МЕНЕДЖЕР СЕСТРИНСКОГО ДЕЛА».

# Путешествие по загадочной Японии

Текст Елены Золоторевой



Япония в силу своего расположения и завесы отчужденности, снятой не так уж и давно, обладает весьма своеобразной культурой и традициями. Своими впечатлениями об архитектуре, кухне и производстве островного государства с нами поделился Андрей Александрович Болдырев, директор компании «Шоу-техника», вернувшись из деловой поездки по Стране восходящего солнца.



## Из традиций, стекла и бетона

Традиционная архитектура Японии уделяла особое внимание взаимоотношению дома и окружающего пространства, в частности сада. Японцы не рассматривали внутреннее и внешнее пространство как две отдельные части, скорее оба перетекали друг в друга. Другими словами, нет той границы, где кончается внутреннее пространство дома и начинается внешнее. Конкретное выражение эта концепция находит в веранде традиционного японского дома. Она служит транзитным пространством на пути из дома в сад. Ее роль наглядно отражена в используемых материалах: внутренние помещения имеют покрытые соломенными циновками полы, снаружи – земля и камни сада и дорожек, а веранда делается из деревянных, грубо обработанных брусев, которые являются

ся как бы промежуточным материалом между мягкими соломенными циновками и твердыми необработанными камнями в саду. Значительный прогресс японской архитектуры стал заметен с конца 1960-х годов, когда при подготовке к проведению летних Олимпийских игр в Токио был создан ряд проектов зданий и комплексов, напоминающих растущее дерево, в которых архитекторами последовательно развивалась идея «пространственной архитектуры». Сейчас гибкая пространственная структура стала почти обязательной характеристикой возводимых в Японии зданий.

Комплекс небоскребов на западе центрального Токио стал символом экономической мощи Японии. В 1991 г. в районе Синдзюку по проекту Тангэ было построено самое высокое в Токио здание – Токийский муниципалитет – 243 метра. Это сооружение с двумя 48-этажными башнями напоминает европейский готический собор.

Традиции, заложенные в японскую архитектуру несколько столетий назад, до сих пор сохраняются при создании современных проектов. Большинство японских зданий, построенных в 1970–1980-х и начале 1990-х годов, представляют собой комбинации прямоугольных элементов.

Хотя стоит заметить, что в течение последних десяти лет японская архитектура подверглась изменениям. Современные постройки отличаются от предыдущих в большей степени изменением геоме-

трических форм и материалами, предусмотренными для их воплощения. Прямоугольные формы сохраняются, но при этом обогащаются окружностями, полукругами и конусами.

А.Б.: В первую очередь меня по-

трясла архитектура. И не только небоскребы. А именно соседство почти трехсотметровых зданий из стекла и бетона с замками, имеющими многовековую историю. Прогуливаясь по японским улицам, мы обратили внимание, что





массивные стены, выполненные из стекла и бетона, кажутся совершенно невесомыми только потому, что применяется особая техника соединения стеклянных пластов, при которой швы практически незаметны. При этом прогуливаться достаточно затруднительно, потому что улица – это не одна проезжая часть, а много дорожных плотен, которые надстраиваются одно над другим так, что, если вы обедаете в кафе на четвертом этаже, мимо вашего окна проезжают автомобили.

Позже мы посетили замок в Мацумото. Эта пятиэтажная твердыня старейшая в Японии (1593 год), стены и ров восходят к 1504 г. Функциональный и красивый замок великолепно сохранился. Интересно, что он построен на равнине, а не на холме или горе. В его стенах имеются амбразуры для лучников, орудий и сбрасывания камней. Шестой этаж служил резиденцией правителя во время осады, над ним, на чердаке, находится святилище богини 26-й ночи, как считалось, защищавшей от пожара и вторжения. Для посещения открыты и другие этажи. Возле твердыни, дополненной крытым переходом, расположена Башня любования луной, пристроенная в 1630-х годах. Что поразило меня больше всего, она выкрашена в другой цвет: с внешней стороны стены коричневые, а не белые и синие, как другие, а перила красные. При этом перила расположены только в этой части строения.

## На вкус и цвет

Основой как традиционного, так и современного японского питания



является, как известно, рис. Естественно, не всякий рис, а большое количество его сортов, известных под общим названием «японский рис» и отличающихся повышенной клейкостью при разваривании. В традиционной Японии «коку» – количество риса, необходимое одному взрослому человеку для жизни в течение года (около 180 литров), было основной мерой богатства. «Зарплата» самураев также определялась в коку. Рис – основной компонент, из которого готовится основной японский спиртной напиток – саке (около 16–18 градусов).

А.Б.: В Японии нет понятия «тост», единственное используемое при

распитии спиртного выражение – «Кампай!» («До дна!»)

Второй по значимости компонент японского питания – рыба. Японцам известно более 10 тысяч видов морских животных, большая часть которых съедобна. Рыбу и другие дары моря не принято жарить, обычно их лишь слегка обжаривают, тушат, готовят на пару или подают на стол практически сырыми (сасими). Поэтому они легко усваиваются и сохраняют большую часть своих вкусовых качеств. Популярный способ обеззараживания рыбы – замачивание в уксусе.

А.Б.: В японской кухне нет «основного блюда», потому что размер съедобных морских животных обычно невелик. Поэтому везде, где мы обедали, нам был предложен комплекс из 15–20 перемен небольших блюд. В пищу употребляются почти все виды японских диких и огородных растений – морковь, огурцы, капуста, салат, хрен васаби, белый редис дайкон, бамбук, лотос, батат и многие другие – обычно они используются в соусах и приправах. Важной частью японской кулинарии также является искусство сервировки. Блюда часто подавались в таком виде, что у нас возникал вопрос –

какие части блюда съедобны, а какие являются всего лишь украшением.

## Колыбель шоу-техники

Музыкальная революция началась в Японии как раз на рубеже веков с приездом мандолинного оркестра. Она была в самом разгаре в 1921 году, когда гитарист и композитор Моришиге Такеи представил японским слушателям свою концепцию гитары как солирующего инструмента в классической музыке.

В начале XX века под маркой Kawai впервые вышло на рынок страны восходящего солнца пианино. Компания только что начинала свою деятельность, и единственное, что поддерживало их, – это была любовь к музыке и страстное желание производить самые лучшие в мире рояли. Фундаментальные принципы основывались на качестве, оценке музыки как искусства и поиске совершенства. Эти основные принципы продолжают воодушевлять компанию Kawai до сих пор.

Сегодня, через 70 лет после основания, компания Kawai является одним из самых крупных производителей пианино во всем мире.





Компания гордится не своей величиной, а музыкальными инструментами, которые производит. Признанный авторитет в вопросе о том, как должна звучать музыка, – компания Yamaha. Сегодня это крупнейший производитель широкой гаммы музыкальных инструментов, ведущий производитель музыкального оборудования, полупроводников и компьютерной периферии, а также бытовой техники, спортивных товаров, мебели, рабочих инструментов и промышленных роботов. Компания Yamaha имеет 44 филиала и представительства в разных странах мира, а также многочисленные филиалы и дочерние компании в Японии. Более трех десятилетий компания Yamaha остается наиболее популярным и новаторским производителем компонентов домашних аудиосистем. Пройдя тернистый путь от производства бюджетных копий американских инструментов до создания революционных гитар для звезд, компания Ibanez в XXI веке победоносно возглавила японское вторжение на гитарный рынок. В 1930-е годы Матцухиро Хошино начал экспортировать гитары Salvador Ibanez из Испании, и книжный магазин Хошино был переименован в Hoshino Musical Instrument Company. Гитары Salvador Ibanez были простыми,

но красивыми инструментами, разработанными для использования с металлическими струнами либо со струнами, изготавливаемыми из кишок. Они моментально завоевали успех у разбирающихся в музыке японцев, занятых поиском новых увлечений, и к 1935 году спрос на гитары превалировал над производственными возможностями фабрики Salvador Ibanez. На первой фабрике Хошино, расположенной в районе Ясуда Дори, Шова-ку, город Нагойя, работали тридцать мастеров, тщательно собиравших первые гитары под именем Ibanez. К концу десятилетия компания поставляла небольшие партии инструментов на экспорт в Корею, Северо-восточный Китай, Россию, в южноазиатские островные государства, а также в США. Однако успех длился недолго. Вторая мировая война практически погубила фабрику Хошино. Среди небольшого числа вещей, не уничтоженных в годы войны, был список контактов зарубежных заказчиков Хошино. Это дало ему преимущество перед конкурентами, и компания стала процветать. Одной из первых успешных попыток наладить экспорт в США стала поставка партии гитарных медиаторов. В то время, как большинство медиаторов лишь имитировали черепаший панцирь, меди-



торы, поставляемые Хошино, были сделаны из натурального материала (то есть панциря черепахи), благодаря чему они стали очень популярными. Спрос на медиаторы позволил компании заработать достаточно средств, чтобы снова сосредоточиться на выпуске струнных инструментов. Эра «копий», особенно это касалось японских моделей, наводнивших США, началась в середине 60-х годов. Подобно другим японским производителям гитар, Хошино отреагировал на влияние the Beatles и наступление эры рок-н-ролла выпуском серии электрических гитар. Не потребовалось много времени, чтобы покупатели заметили, что качество многих из этих копий превос-

ходит качество оригиналов. Те дни, когда слова «Сделано в Японии» означали низкую цену, но никак не качество, канули в Лету. Компания Hoshino начала производить лучшие гитары, которые выдерживали негативное влияние смен климата и путешествий и которые сочетали высочайшее качество и пригодность к игре, будучи извлеченными «прямо из коробки». Невероятно, но компания смогла воплотить все это в жизнь, сохраняя при этом низкие цены.

1 сентября 1972 года компания Elger стала эксклюзивным дистрибьютором гитар Ibanez в США. А.Б.: Главной целью нашей поездки было посещение компании Takamine. Со времени своего основания она занималась мелко-серийным выпуском классических гитар. Позднее собственные разработки пьезодатчиков для акустических гитар сделали Takamine известным и уважаемым профессионалами во всем мире брендом высококачественных акустических гитар. Нам удалось лично проследить весь процесс сборки этого музыкального инструмента. Это захватывающее зрелище! Сейчас мы поставляем из Японии в город Ставрополь гитары марок Takamine, Ibanez и Yamaha и т. д. Мы обратили ваше внимание лишь на три стороны культурной и экономической жизни Японии. Ваше право побывать там и оценить все собственным взглядом, потому что лучше все-таки один раз увидеть. Надеемся, что эта информация не будет лишней в вашем путешествии.






# Большие возможности малого бизнеса



## Кредиты малому и среднему бизнесу

Лицензия ЦБ РФ №2272

 (8652) 56-25-78  
 8-800-200-66-33  
звонок по России бесплатный  
 [www.rosbank.ru](http://www.rosbank.ru)

 **РОСБАНК**  
По всей России. Для Вас.

# Миссия вещей-акцентов

Текст Алены Василенко

Аксессуары не способны произвести столь яркого и сиюминутного впечатления, как, предположим, идеально сидящий костюм, но вот испортить это впечатление раз и навсегда вполне возможно.

Попробуйте во время важных переговоров достать из кармана пиджака дешевую китайскую ручку.

## > Эмоции и...

Весьма значимой в любой профессиональной деятельности является способность произвести впечатление. Это не только важнейшее коммуникативное умение, но и основа, на которой строится общение. Формула следующая: чтобы быть услышанным, необходимо быть замеченным, запоминающим-

ся, значительным, располагающим. Причем не только быть, но и выглядеть таковым. Не затруднять собеседника объяснениями, а дать максимальную информацию, выразить через внешний образ то, что хочется сказать до начала разговора – вот залог успешного взаимодействия с окружающими. Внешний вид – искусственно

созданный образ – одно из важнейших средств, формирующих первоначальное представление о человеке. Как известно, «аксессуары» в переводе с французского – детали, подробности, мелкие предметы. Однако не стоит их недооценивать. И «Коль скоро, – пишет Ролан Барт, – уже нельзя было изменить фундаментальный тип

одежды, не посягнув на принципы демократии и труда, то различительные функции взяла на себя деталь». Другими словами, миссию подобной информирующей детали в процессе коммуникации выполняют аксессуары.

## прагматизм

Аксессуары скромны по объему, но весьма информативны. С их помощью можно продемонстрировать свои пристрастия, увлечения и, конечно, материальные возможности. Ручки, ежедневники, еженедельники, планинги, календари, записные, алфавитные книжки, бизнес-органайзеры, визитницы, бейджи, портфели, деловые папки и даже лотки для карандашей или бумаг, подставки для сигар, карманные и настольные часы, кожаные карандашницы, офисные барометры и дыроколы – перечень аксессуаров безграничен.

Залог успеха их современного обладателя – демократизм в стиле и консерватизм в выборе бренда. Конечно, приверженность к одному стилю аксессуаров выглядит безупречно. Но нельзя отрицать безжизненность и излишнюю серьезность однообразия деталей. Не стоит отдавать предпочтение аксессуарам одной марки – обладатель пояса от Дюпона, органайзера от Дюпона и портмоне от Дюпона, несмотря на заградительную цену предметов бренда, рискует выглядеть как продавец магазина «С.Т.Дюпон». А наличие неожиданной, несоответствующей детали придаст образу индивидуальность и обаяние.





В целом предметная среда бизнеса в российском сознании еще не совместима с яркими, эмоциональными цветами. Вишневый или фиолетовый портфель, алый или зеленый кейс для ноутбука – все это воспринимается достаточно настороженно, равно как и сам цветной ноутбук. Подобные принты все еще кажутся несерьезными. Но вкусы меняются, образная составляющая отвоевывает себе место под солнцем у чисто деловой функциональности.

### Прошлое и...

Если визитницы – совершенно новый артефакт бизнес-среды, то, например, история ручки начинается с историей человечества.

Чернилами стали пользоваться еще в Древнем Риме. Первые ручки изготавливали из бамбукового или тростникового стебля. Для этого остро срезали под углом один его конец. Ручку можно было обмакивать в чернила и писать. Только в VIII веке нашей эры люди додумались, что тростинку можно заменить более удобным птичьим пером. А в средневековой Европе придумали чернила, которые не выцветают веками. Их делали из солей железа и чернильных орешков – болезненных наростов, которые появляются на листьях деревьев из-за деятельности некоторых насекомых. Весь XIX век изобретатели всего мира конструировали ручку, которую не надо было все время макать в чернильницу.

И в 1884 году появилась первая авторучка. В ее футляре находился резервуар с чернилами, которые стекали к наконечнику под пером по трем желобкам. В стальном пере вырезали круглое отверстие для воздуха, чтобы ручка писала без клякс.

В 1938 году венгерский журналист Ладисло Биро придумал ручку-трубочку с крошечным шариком в наконечнике стержня, прототип нашей современной шариковой ручки. Идея изобретения пришла в голову Биро потому, что по роду деятельности ему приходилось много писать обычным пером, которое требовало чернильницы и оставляло кляксы.

Изобретение казалось многообещающим в денежном плане. Почти сразу патент на производство шариковых ручек купили для пилотов ВВС Великобритании. Для того чтобы не допустить плагиата в мировом масштабе, Биро потребовалось бы объехать все страны мира и запатентовать свое детище. Поскольку это было практически невозможно, идею шариковой ручки у Биро просто украли.

### настоящее

Палитра современных ручек широка и многообразна. В ней нашли место и всевозможные шариковые и даже чернильные потомки древних изобретений. И помимо основного предназначения – письма, современная авторучка может нести какую угодно смысловую нагрузку:



Чернильная «Монблан» повысит статус ее обладателя – самый непрезентабельный костюм, освещенный шестиконечной монблановской звездой, будет восприниматься как эксцентричность состоятельного человека.

ку: обозначать богатство, простоту, серьезность или демократичность.

Стиль ручки может совпадать с остальными аксессуарами, создавая сообщение «у меня все отменного качества», может контрастировать с остальными знаками – в этом случае пластмассовая ручка в солидном органайзере скажет собеседнику: «Я демократичен, прост, доступен, я иронично отношусь к знакам престижа, хотя могу себе их позволить». Чернильная «Монблан» повысит статус ее обладателя – самый непрезентабельный костюм, освещенный шестиконечной монблановской звездой, будет восприниматься как эксцентричность состоятельного человека.

### Миф и...

Качество, стиль и фирма-производитель аксессуаров – это не более чем миф. Один миф рождается, другой умирает, некоторые живут столетиями. Соответствие мифу – залог успеха. Например, Parker – это нечто большее, чем просто ручка. Это идентификатор, признак принадлежности к некой привилегированной группе. Соответственно слоган компании: каждый Parker – это лучшая ручка. Мифы, как правило, обретают изящные словесные формы: роскошный лаконизм Dunhill, восходящий к американскому art-deco, «миллионерскому» стилю 1920–1930-х, викторианские аллюзии Dalvey и техно-



кратический романтизм Porsche, а на деле – принципиальное значение имеет стоимость аксессуара и, конечно, бренд. Например, «вещь для своих, для тех, кто понимает» – вот стержневая идея «поршевских» часовщиков. Ее суть в том, что оценить факт обладания часами Porsche может лишь другой обладатель одноименных часов. Соответственно аксессуар превращается в социальный маркер, своего рода коммуникатор, обозначающий принадлежность к сообществу посвященных. А вот швейцарские часы – символ надежности. Их владелец традиционно рассматривается как солидный и ответственный

человек. А очки неизменно связывают с интеллектом, интеллигентностью. Одним из мифов-долгожителей являются аксессуары из кожи как неотъемлемой части образа успешного и делового человека. Трендом наступившего сезона является cracked leather – кожа, покрытая мелкими трещинками, так называемыми кракелюрами. Материалу специально придают такой вид, чтобы вещь имела предысторию, а не выглядела стерильно новой. Впрочем, этот прием не нивелирует нюансы стиля – такая кожа может быть и матовой, и глянцевой. Глянец придает богатый вид, а паутинка трещинок в свою очередь превращает изделие в некую реликвию, доставшуюся по



➤ В узкий деловой портфель придется аккуратно сложить бумаги, а объемная бесформенная сумка позволит их забросить. Список дел в красивом солидном ежедневнике повышает их значимость и способствует реализации планов.



наследству роскошную вещь. Обладание подобной вещью тоже соответствие современному, искусственно созданному мифу. И даже те, кто понимает, что рождение очередного мифа отвечает в первую очередь коммерческим целям, неизменно вписываются в его контекст, испытывают его воздействие. Любой из нас согласится с тем, что самое шикарное платье кажется уже не таким эффектным без фирменной пары туфель, и бизнесмен просто не может быть успешным без дорогой визитницы.

## реальность

Приходя в салон красоты, мы ожидаем увидеть на месте администратора не просто красивую, но «идеальную» женщину. Ее внешность выступает для нас в качестве образца в некоторой степени даже результата процедур, которые мы планируем пройти. Она – живая реклама и презентация своей организации. Таким же стереотипом является образ руководителя успешной компании, обязательными составляющими которого являются не только стиль управления, искусная стратегия ведения дел, но и ежедневник, ручка, мобильный телефон, ноутбук, часы и даже настольный календарь. И как от декораций зависит любая постановка, так и подобные де-

тали формируют целостное впечатление о фирме, которой он управляет.

Так уж сложилось, что аксессуары успешного бизнесмена должны быть дорогими. Это не снобизм. Это своеобразное вложение в собственный имидж. Причем бизнес-аксессуары должны быть не просто хорошего качества, но и обязательно информативными, читаемыми, то есть соответствующими какому-либо из мифов, импонирующему имиджу их владельца. Безусловно, осознанное управление деталями собственного образа позволит сформировать не только отношение окружающих, но и собственное психологическое состояние. В узкий деловой портфель придется аккуратно сложить бумаги, а объемная бесформенная сумка позволит их забросить. Список дел в красивом солидном ежедневнике повышает их значимость и способствует реализации планов.

Портфель, органайзер и даже дырокол или степлер – все эти предметы приобретают значимость в процессе формирования имиджа. И если вы не можете избавиться от привычки что-нибудь вертеть в руках, пусть этим чем-то будет эффектная статусная вещь. За шикарную «мелочь», предположим, от Картье вам простят многие прегрешения.



# Жизнь на Олимпе, или Добро пожаловать!

Текст Екатерины Масловой

Чтобы жить на Олимпе, совсем не обязательно быть богом. В этом мы убедились, побывав на месте строительства элитного жилого комплекса «Олимп» и побеседовав с руководителем Фонда перспективного развития города Лермонтова Владиславом Полянским.

**– Владислав Алексеевич, как родилась идея данного проекта и что будет представлять собой новый жилой комплекс?**

– Проект реализуется с 2003 года – именно тогда инвесторы обратились к городской администрации с предложением начать разработку нового генерального плана города Лермонтова. В качестве первого шага в реализации этого проекта был создан «Фонд перспективного развития города», который и начал подготовку градостроительной документации. Участок, выделенный под строительство, и по старому советскому генплану когда-то предназначался для жилого микрорайона – только полностью многоэтажного. А мы запроектировали здесь возведение современного элитного микрорайона, рассчитанного в общей сложности на три тысячи жителей, в котором будут как многоквартирные дома разной этажности, так и таунхаусы и индивидуальные коттеджи.

**– Насколько успешно идет реализация этого проекта сегодня?**

– В 2006 году мы перешли от бумаг непосредственно к строительству – уже был окончательно определен земельный участок, откорректирован и утвержден проект. Инвестором и застройщиком микрорайона выступила московская компания «ИНМАР ОПТИМА». Общий объем инвестиций составляет около полутора миллиардов рублей, при этом уже четверть этих средств освоена – проложены современные инженерные коммуникации, закуплены высококачественные материалы, оборудование, построены первые пятиэтажные дома жилого комплекса «Олимп», который является частью будущего микрорайона. Наш проект – уникальный, ничего подобного на территории Ставрополя раньше не было. Вся проектная документация – индивидуальная, специально разработанная для данного проекта. При строительстве широко применяются современные методы монолитно-каркасного домостроения. Это приводит к большей сейсмоустойчивости домов, что для нашего региона очень актуально.

**– Что еще, помимо жилых домов, входит в проект микрорайона?**

– В микрорайоне будет развитая инфраструктура.



ра. По планам в цокольном этаже первого пятиэтажного дома разместятся магазины и различные службы. Во втором – отведено место под выставочный центр, который привнесет в микрорайон ощущение собственной жизни и подчеркнет его элитный статус. В микрорайоне обязательно будет детский сад, а также центр досуга для пожилых людей. Уже создана собственная служба – Управляющая компания микрорайона «Бештау», которая возьмет на себя все заботы по эксплуатации жилых и нежилых помещений, а также всей территории микрорайона, будет осуществлять контроль над всем, начиная от сломанного выключателя и заканчивая уборкой территории. Также планируется собственная служба безопасности, обеспечивающая круглосуточную охрану и видеонаблюдение. Поэтому и стоимость квартир в новом жилом комплексе – порядка 50000 рублей за квадратный метр – на данный момент вполне оправдана. Приобретая жилье в нашем микрорайоне, вы приобретаете не только метры жилплощади, но и всю структуру в целом: обслуживание, уникальное месторасположение, прекрасный вид из окна и даже, как ни смешно это прозвучит, своих соседей.

**– Когда строительство микрорайона будет полностью завершено?**

– Землеотвод рассчитан на пять лет, и если считать с 2006 года, то через три года, в 2011-м, проект должен быть полностью завершен. А строительную часть мы рассчитываем закончить даже раньше – к 2010-му году. Что касается многоквартирного жилого комплекса «Олимп», то ввод первого пятиэтажного дома планируется к концу этой весны. Второй дом сдадим в августе-сентябре. Дома уже подключены к газу, водоснабжению, канализации, электроэнергии. Теперь заканчиваем отделку. Скоро доведем строения до уровня, который будет отвечать понятию «элитное жилье», и тогда – добро пожаловать!



г. Лермонтов  
ул. Матвиенко, центр продаж  
тел.: 8(87935)372-02  
8(928)357-74-33  
[www.camp-olymp.com](http://www.camp-olymp.com)

# Сколько стоят деньги

Слово «тугрик» вовсе не является выдуманным, так называется официальная валюта Монголии. Слово это не очень-то и смешное, особенно если под кроватью завалялась пара мешков этих самых тугриков.

В рейтинге Top 100 самых дорогих денег мира на 1 апреля 2008 года безраздельное первенство захватили валюты ближневосточных нефтедобывающих стран: Кувейта, Бахрейна и Омана. Для того чтобы поддержать в руках всего-навсего один динар или риал, придется облегчить свой кошелек на 60–80 рублей. К слову, ощущения в руках будут не совсем обычные: кувейтский динар сделан из пластика. Обитатели «лучшей для проживания страны в арабском мире» (такое «звание» Кувейт получил от ООН) на жизнь не жалуются – каждый пятнадцатый гражданин является миллионером, а количество табличек с надписью VIP везде, начиная от музея и заканчивая туалетом, приводит неискушенного путешественника в замешательство. Чуть меньше года назад власти Кувейта отменили привязку своей валюты к доллару, постоянно сдающему позиции. Кроме того, в ближайших планах стран Персидского залива введение собственной интернациональ-

ной валюты, название которой до сих пор не придумано. Конкурент доллара и евро должен появиться к 2010 году. Тихо и без объявления валютных войн государства Центральной и Западной Африки уже используют для обмена немного странную для себя валюту «Франк КФА». «Франк» здесь не случаен: все страны, на территории которых обращаются эти деньги, когда-то были французскими колониями.

КФА – это по-французски Colonies françaises d'Afrique – Африканские Колонии Франции. Замученный взлетами и обвалами залог мировой стабильности доллар США занял всего лишь 13-е место в рейтинге. Возможно, именно «несчастливое число» и служит причиной постоянного падения американской валюты в последнее время. Эту теорию косвенно подтверждает и тот факт, что евро,

которому успех сопутствовал с момента появления в кошельках 1 января 2002 года, находится на 7-м месте. Как известно, число «семь» считается счастливым (и даже мистическим) во многих странах. А что касается денег подешевле, то здесь вполне серьезно можно говорить о довольно странных валютах. Так в рейтинге, кроме десятка разнообразных долларов и динаров, можно обнаружить левы, соли, кун, быр, кордоб, метикалов, так, квач, вон, драм и самый любимый россиянами тугрик. Слово «тугрик» вовсе не является выдуманным, так называется официальная валюта Монголии. Слово это не очень-то и смешное, особенно если под кроватью завалялась пара мешков этих самых тугриков. Если же квартира маленькая, а денег много, то вполне может пригодиться ухищрение венгерцев, выпустивших самую крупную по номиналу купюру, когда-либо существовавшую в мире – 1 000 000 000 000 000 000 пенго.

№	Название валюты	Стоимость, руб.
1	Кувейтский динар	88,59
2	Бахрейнский динар	62,36
3	Оманский риал	61,08
4	Латвийский лат	53,21
5	Фунт стерлингов Соединенного королевства	46,75
6	СДР	38,69
7	Евро	37,09
8	Иорданский дина	33,15
9	Азербайджанский манат	28,05
10	Ганский седи	24,06

Материал подготовлен по данным ресурса РБК. Рейтинг

## Кто владеет информацией...

В данном рейтинге представлена десятка информационных программ, собравших наибольшее количество ставропольских зрителей в апреле 2008 года.

Источник данных: TNS Gallup Media. Ставрополь, 1 – 13 апреля 2008 г., население Ставрополя в возрасте от 4 лет и старше.

Место в рейтинге	Канал	Программа	Дата	Начало	Зрители, тыс. чел
Ежедневные новости					
1	Первый	Время	2 апреля	21:00	89
2	АТВ/СТС	Тем временем	11 апреля	19:29	59
3	НТВ	Сегодня вечером	11 апреля	19:00	56
4	Первый	Вечерние новости	2 апреля	18:00	48
5	Россия	Вести	8 апреля	20:00	48
Утренние информационно-развлекательные программы					
1	Первый	Телеканал «Доброе утро»	11 апреля	7:44	30
2	АТВ/СТС	Утро на АТВ	1 апреля	7:30	17
3	Россия	Доброе утро, Россия!	4 апреля	7:49	16
4	НТВ	Сегодня утром	8 апреля	7:54	10
5	Пятый	Утро в большой стране телеканал	11 апреля	8:37	10



# Рейтинг российских миллиардеров

За прошлый год общее число долларовых миллиардеров в России увеличилось с 61 до 101. Это второй показатель в мире после США. В последний рейтинг российских миллиардеров попало 500 человек, общее состояние которых оценивается в 715,3 млрд. долларов.

➤ В рейтинге богатейших все еще сохраняется невероятно высокая доля предпринимателей, сколотивших состояние в период безумной приватизации конца XX века. Первые 27 миллиардеров самые ярые представители этой «тусовки».

Ничего неожиданного в рейтинге нет. Сырье дорожает, миллионеров становится больше, а они сами – еще богаче.

Тот, кто знаком с российским бизнесом, согласится, что Олег Дерипаска – самый активный российский предприниматель. Достаточно посмотреть на количество и качество будущих проектов. Например, «Базовый элемент» планирует вложить в инвестиционные проекты Санкт-Петербурга 480 млрд. рублей.

Внушительен и список покупок в 2007 году – пакеты акций Magna, Strabag, Hochtief, «Трансстрой», а также «Русснефти». Вполне вероятно, что приобретенные Дерипаской активы в будущем будут либо консолидированы в отраслевые холдинги, либо перепроданы очередной госкорпорации. Вторую строчку рейтинга занимает Роман Абрамович (23 млрд. долл.). На этот раз он явно уступает своему сопернику. Если в прошлом году он буквально дышал Дерипаске в спину (разница между лидерами была всего 200 млн. долл.), то теперь бизнесменов разделяет пропасть в 17 млрд. долл.

В любом случае необходимо привыкать к тому, что лидерство Олега Дерипаски – это всерьез и надолго. Конечно, если не слу-

Место	Имя	Оценка, млрд. долл.	Статус, характеристики	Год рождения
1	Олег Дерипаска	40.0	Владелец холдинга «Базовый элемент» («Русал», ГАЗ, «Ингосстрах» и т.д.)	1968
2	Роман Абрамович	23.0	Губернатор Чукотского АО, владелец Chelsea FC	1966
3	Владимир Лисин	22.2	Крупнейший акционер группы НЛМК	1956
4	Михаил Фридман	22.2	Крупнейший (но не контролирующий) акционер «Альфа-групп»	1964
5	Алексей Мордашов	22.1	Крупнейший акционер «Северстали»	1965
6	Владимир Потанин	21.5	Совладелец «Норильского никеля», «Полус Золото», Росбанка и т.д.	1961
7	Михаил Прохоров	21.5	Совладелец «Норильского никеля», «Полус Золото», Росбанка и т.д.	1965
8	Сулейман Керимов	18.0	Контролирует «Полиметалл», владеет акциями «Газпрома» и Сбербанка	1966
9	Виктор Вексельберг	15.5	Совладелец группы «Ренова» (крупнейшие активы – ТНК-ВР и «Русал»)	1957
10	Герман Хан	15.0	Совладелец «Альфа-групп», исполнительный директор ТНК-ВР	1961

чится форс-мажор: возможные варианты даже не хочется описывать.

Остальные передвижения в пределах топ-10 рейтинга можно охарактеризовать как тактические. Благодаря росту цен на продукцию взлетела капитализация металлургов, особенно тех, кто располагает собственными запасами угля. В результате Владимир Лисин (№ 3) и Алексей Мордашов (№ 5), а также находящиеся за пределами первой десятки Алишер Усманов (№ 12) и Александр Абрамов (№ 18), продвинулись по рейтингу вверх на несколько позиций, при этом размер их капитала вырос на 60–100%.

Как следствие, прежние «тени» Олега Дерипаски и Романа Абра-

мовича Владимир Потанин (№ 6) и Михаил Прохоров (№ 7) потеряли несколько строчек. Но вряд ли они расстроятся из-за этого, ведь капитал каждого увеличился на 50%. Впрочем, если бы рейтинг составлялся осенью, то на пике стоимости акций «Норильского никеля» его собственники оказались бы выше Романа Абрамовича.

Интересный факт – появление в первой десятке второго совладельца «Альфа-групп» Германа Хана (№ 10). Холдинг Михаила Фридмана (№ 4) и его партнеров который год остается самым дорогим фондом «олигархов». Стоимость и «Базового элемента», и группы «Интеррос»–«Онэксим» существенно ниже.

Парламент нашей страны – это

не только надежное убежище для богатейших предпринимателей, но и альма-матер для будущих миллиардеров. Всего миллиардным капиталом в России обладают пока 19 депутатов Госдумы и 12 членов Совета Федерации. Стоит отметить приятный, но малозначительный для патриархальной страны факт: в рейтинге 15 женщин. Совокупный женский капитал составляет 10,6 млрд. долл.

Но экономике нашей родины от роста числа миллиардеров никакого прока. Если даже госкомпания «уходит» в низконалоговые юрисдикции, то уж найти крупную частную фирму, выплачивающую налоги от основной деятельности в России, практически невозможно.



# Извольте отведать колбаску... № 0

Текст Аллы Акопьян



«Господину Н. В. Конюхову, Ставрополь-на-Кавказе»... Этих слов на конверте было достаточно, чтобы купец и предприниматель Конюхов получил свою корреспонденцию. Далеко не каждый житель губернского центра с пятью десятками тысяч населения был в начале XX века настолько известен...

Создавать крепкий фундамент семейного дела начали в Ставрополе еще дед и отец Николая, Ивана и Петра Конюховых. Традиционно в их роду все семьи были многодетными, с количе-

ственным «перевесом» мальчиков. К счастью, все наследники были смыслеными, поэтому бизнес продолжал из поколения в поколение успешно развиваться и укрепляться. Занимались

Конюховы бакалейной торговлей, но не только. Держали лавки, винные погребки, магазины на Николаевском проспекте, в Старом гостинном ряду (рядом с лестницей на Крепостную гору).

На Армянской улице (ныне — улица Шаумяна) в собственном каменном двухэтажном доме открыли Универсальный магазин. На Воронцовской (ныне — проспект Октябрьской револю-



ции) – магазин готового платья. Происхождение династии Конюховых неизвестно, но не случайно в старину людям давались фамилии-клички. Можно предположить, что в данном случае предками купцов, о которых идет речь, были конюхи, тем более что тяга к лошадям и скачкам всегда в семье наблюдалась. Конюховы содержали конный завод рядом с Сенгилеевским озером. Их скакуны участвовали в конных состязаниях на ипподроме у Холодного родника. Но славу роду Конюховых принесли качественные колбасно-ветчинные изделия, которые они изготавливали в городе. Сначала это было небольшое производство, однако в 1909-м братья Иван и Николай построили «Электрический колбасный завод», где использовались самые передовые технологии. Как известно, реклама – двигатель торговли. Это знали и столет назад: едва завод начал работать, Конюховы выпустили рекламные проспекты с обозначением местонахождения нового предприятия (в центре Ставрополя, на перекрестке современных улиц Дзержинского и Коста Хетагурова) и с перечислением широкого ассортимента. «В собственном доме братьев Конюховых на углу Александровской улицы и Европейского переулка открыт электрический колбасный завод, который предлагает оптовым покупателям окорока копченые, колбасу вареную и польскую, сальтисон, сосиски венские, колбасу балыковую и краковскую, ветчину, грудинку копченую, сало соленое, белое и топленое в пузырях». На копильне и сушильне чудесно готовили всевозможную дичь: дроф и перепелок, фазанов и куропаток. Эта аппетитная продукция стала пользоваться спросом даже далеко за пределами Ставропольской губернии. В музейном фонде сохранилась деловая переписка владельца завода, Николая Васильевича Конюхова. Любопытные письма и открытки приходили в его адрес из разных уголков империи. Часть из них содержала

заказы на конюховскую продукцию. К примеру, владелец склада «лучших коньяков, ликеров и европейских разных вин» просит отправить в Тифлис (ныне Тбилиси) почтовую посылку с «Московской» копченой колбасой №1 и №0 сначала на пробу, а затем с оформлением заказа на 20 пудов (320 кг) означенных изделий. Владелец магазина «Балтика» (как ни странно, гастроном с таким названием находился в Баку), видимо, был почитателем мясных вкусов от ставропольского производителя. Он заказывал часто и небольшими партиями: «Прошу выслать пассажирской скоростью пять окороков, хорошо прокопченных; колбасы копченой «Берлинской» – 20 фунтов» (около 9 кг). Даже соседи-кубанцы просили прислать колбасу и сосиски в станицу Кореновскую, где, несомненно, были и свои колбасные дела мастера, но ставропольская продукция, вить, была вкуснее. Другая часть посланий из архива колбасного заводчика – ответы на его заказы. Он закупал товары для бакалейных магазинов и необходимые ингредиенты для производства мясной продукции. Конюховым по железной дороге приходили вагоны с сахаром, картофельной мукой, шафраном, корицей, табаком из Кременчуга, Симферополя, Одессы, Воронежской и Калужской губерний. Со складов Ростова-на-Дону привозили оберточную бумагу, с канатной фабрики города Кузнецка Саратовской губернии – бечевку. Свежее мясо и продукты покупали у местных крестьян. Вот просьба, написанная малограмотно, корявым почерком, жителем Изобильно-Тищенского Михаилом Николаевым: «Милостивый государь, пожалуйста, если можно, приезжайте сами принять сало. Я с удовольствием отправлю, но станет дорого, потому что у меня лошадей нет, все нужно нанять, ящик нужно купить. А сала мало, пудов восемь, все с собой увезете». Совершенно другим стилем, сверхлюбезно предлагает свой товар глава одной фирмы из Киева:

«Настоящим имею честь предложить вам сахарный песок белый сухой 1-го сорта в новых и прочных мешках по цене 4 руб. 31 коп. за каждый пуд... По получении сего прошу телеграфно подтвердить. В ожидании ваших почтенных заказов пребываю. С совершеннейшим почтением, М. А. Рубинчик». Стоимость, количество, сроки доставки товара, его получение, подтверждение заказа или отказ – такая информация содержалась в бизнес-переписке. Подобные письма являлись своеобразными документами, их обязаны были хранить десять лет, получатель – копию, а отправитель – подлинник, на случай непредвиденного спора или судебного разбирательства между партнерами. В них обычно не

патели оставались довольны, иные даже присылали отзывы типа: «Получил я посылку, эссенцию, за которую я очень и очень благодарю, за скорое выполнение заказа. С верным почтением, Тищенко Федот Петрович из села Благодарного. Сентября 27-го, 1915 года». В годы первой мировой войны завод выполнял заказы по снабжению продовольствием действующей армии, были и благотворительные поставки продукции колбасного завода на фронт, за что Н. В. Конюхова наградили орденом Святой Анны. Но впереди всех ожидали страшные события... Сначала в мясорубку гражданской войны попали два сына Николая Васильевича. Юноши пошли служить в Добровольческую армию, потом

.....  
> В годы Первой мировой войны завод выполнял заказы по снабжению продовольствием действующей армии, были и благотворительные поставки продукции колбасного завода на фронт, за что Н. В. Конюхова наградили орденом Святой Анны.  
.....

выражались чувства, но порой эмоции скрыть было просто невозможно. Лавочник Павел Попов из села Дивного раздраженно пишет господину Конюхову: «Сегодня среда, 18 марта 1912 г. Товару я не имею вашего, а после Пасхи он мне не нужен совсем». Да, бывало и такое, не всегда вовремя выполнялись заказы, допускались бухгалтерские ошибки в счетах... Предпринимательница из Пятигорска Ф. Н. Шумова по деловому уличила завод в недобросовестности: «Недоставало веса по накладной: полфунта испанской колбасы – 15 коп., полфунта сосисек – 12 коп., четверть фунта ливерной – 5 коп., ... всего на 3 руб. 63 коп., какую сумму прошу сбросить со счета». Или в Георгиевск должны были 31 ящик махорки отправить, а отправили на один меньше, о чем со сдержанным негодованием информировал получатель. Такое случалось у Конюховых редко, обычно поку-

оба вынуждены были эмигрировать. Сергей – во Францию, Василий – в Болгарию. Отцовский завод в 1920 году именем новой власти национализировали, а через год его бывшего хозяина расстреляли. Жену Николая Васильевича и трех его дочек выслали из Ставрополя, что с ними в дальнейшем произошло – неизвестно. В истории многих купеческих семей на этом месте можно поставить точку. Но живущие в Болгарии потомки Конюховых сохранили в сердцах любовь к малой родине. Дети и внуки уже покойного Василия Николаевича помнят свои корни и в письмах к известному краеведу Герману Беликову выражают надежду на то, что когда-нибудь они увидят город предков и посетят родовой склеп, сохранившийся на Успенском кладбище.

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

# Дракула предупреждает: скоро кризис

Текст Геннадия Хазанова

Утверждение, что фильмы ужасов являются не только предвестниками, но и «катализаторами» экономических кризисов, – гипотеза весьма рискованная. И тем не менее, как свидетельствует история, в ней что-то есть...

Фильмы ужасов создали немцы. И объясняется это на первый взгляд просто. Поражение в первой мировой войне, разруха, инфляция, коллапс экономики... В начале 1920-х годов будущие «сверхчеловеки» без труда могли снимать и документальные «ангстфильмен». Но первые «ужастики» появились в 1918-м, когда немцы захватили Украину и подписали отнюдь не «похабный» для них Брестский мир. Удача улыбалась кайзеру и его верноподданым. Но народу были показаны «Кабинет доктора Калигари», «Пражский студент» вкупе с «Големом», «Носферату», и кошмар стал явью. Сначала политический, экономический и нравственный кризис. А потом нацию из кризиса взялся выводить человек с усиками, в котором при желании можно обнаружить черты вампира из фильма ужасов. За что пришлось сполна расплачиваться в 1945-м... В 1930-е лидировать по части пугания зрителей в темном кинозале стали американцы. Голливуд сразу же, одного за другим, произвел на свет всех знаменитых монстров, которыми режиссеры до сих пор увлекают в залы обладателей лишней пары долларов. «Дракула» (1931), «Франкенштейн» (1931), «Мумия» (1932), «Кинг Конг» (1933), «Лондонский оборотень» (1935). Такого наплыва всякой нечисти не сумела вынести даже американская экономика. Грянула Великая депрессия. Отметим закономерность: выйти из кризиса Штатам помогла война. Опять целулоидные ужасы тесно связаны с вполне реальными бедами. Следующий всплеск «страшилок» возник в 1970-е в Италии. Наследники Рима изобрели зловещих

мертвецов. Костлявые создания в истлевших тряпках и раньше бродили с одного экрана на другой. Но к ним успели привыкнуть и относились как к надоевшим, но все же старым приятелям. А тут присыпанные землей скелетики стали больно кусаться. В какой-то ленте они даже пытались изнасиловать орущую от удивления девицу. Отличие латинских трупов от трупов других национальностей состояло в том, что по экранным ужасам можно было обучать студентов-медиков. Фильм превратился в анатомический театр. Кишки жертв вылезали из глоток, лопались животы и глаза, улыбчивые челюсти скелетов грызли нежные девичьи шейки. Все это в натуральном цвете, не торопясь, чтобы зритель мог вполне насладиться зрелищем. Теперь вспомним, во что превратилась Италия в начале семидесятых. Организованная преступность, то бишь, мафия самым кардинальным способом – при помощи инструмента, называемого лупарой, – сокращает и без того невеликое число честных полицейских и не берущих взятки судей. Коррупция во всех эшелонах власти. «Красные бригады» палят в политиков среди бела дня на центральных улицах больших городов (а в малые села политик и не сунется). И не надо расхожих объяснений, будто хитрые империалисты пытались отвлечь народные массы от трудной жизни при посредстве великого искусства кинематографа. Комедиями-то они отвлекать не стали. И мелодрамами про Золушек, удачно заарканивших богатенького принца прямо на панели, тоже. Так неужели зрелище выва-

ленных человеческих потрохов может исправить настроение человеку, которому нечем за квартиру заплатить?! Можно предположить: олигархи коварно стремились испугать простого человека ожившими «зомбями», чтобы тому после сеанса менее страшной показалась его жизнь. Но, во-первых, не стоит рисовать себе богачей более умными, чем они есть на самом деле. О том, как себя чувствует бедняк, люди большие не задумываются. Некогда, надо делать деньги! Во-вторых,

представить себе повседневное существование какого-нибудь токаря-пекаря короли не способны. Помните, Марии-Антуанетте доложили: «У людей нет хлеба». «Тогда пусть они едят пирожные», – ответила королева. Историки до сих пор считают эти слова издевательством. Они не правы. Сама властительница именно так гасила чувство легкого голода, если до обеда оставалось более получаса. И другим дала совет, исходя из собственного жизненного опыта. И вообще, не надо ставить телегу





вперед лошади. Не потому появляются фильмы ужасов, что треснуло производство и худо получается выживать. Наоборот, катастрофа приходит, когда людей начинают сильно интересовать «хорроры».

И, значит, появление в кино какой-то страны этого специфического жанра предвещает большие неприятности экономике этого государства.

Подтверждением чему – первая отечественная мистическо-страшная лента, которая вышла на экраны еще в перестройку. Это была экранизация одного из худших романов Ф. Незнанского из «Марша Турецкого». Скажете, в те годы и так всем было ясно, что кризис занял место коммунизма и стал неотвратимым? Да, но кто мог предположить, что он будет таким жутким?! Или возьмите снятый американцами римейк «Резни бензопилой по-техасски». Ну и где теперь их ипотека, и сколько стоит их доллар?! Чтобы наша ипотека процветала и крепла, в нацпроект «Жилье» следует добавить пункт: до получения всеми комфортабельных квартир законодательно запретить изготовление кинострашилок на территории России.

Чтобы как-то обмануть судьбу, «киношники» придумали «фильмы ужасов для подростков». Но их и «хоррором» называть нельзя. Что страшного в «Пятнице, 13»? Здоровенный дебил серия за серией отправляет на тот свет случайно забравших на экран второстепенных персонажей. «Прикол», как выражаются адресаты этого зрелища, в том, что ни один способ убийства не повторяется. Если кого-то забили насмерть бейсбольной битой, то другого зарежут тупым но-

жом. Понятно, что количество серий при таких жестких правилах оказалось весьма ограниченным. И так сценаристам последних «Пятниц» пришлось консультироваться у медиков-криминалистов и неизлечимых пациентов «психушек».

В «Криках» («Крик – 1», 2, 3 и последующие) резня обрамляется здоровым жеребьячим юмором. Собственно говоря, это вовсе и не кошмары. Так, начальная школа подрастающего уголовника-психопата. Потому мудрая экономика реагировать на выход на экраны этих лент отказалась. Она их просто не заметила.

Теперь о возможных доводах, которые ставят под сомнение связь между фильмами ужасов и социально-экономическими кризисами. Самый весомый из них зовется А. Хичкок (около ста пятидесяти килограммов живого веса.) Несмотря на его творчество, Англия процветает, иначе Абрамович и Березовский ориентировались бы на страны с климатом получше. Но кто вам сказал, будто Хичкок снимал фильмы ужасов?! «Секретный агент» и «39 ступеней» – обычные шпионские детективы.

Джеймс Бонд, согласитесь, совсем не Дракула и даже не граф. «Птицы» – типичный фильм катастроф, только не техногенных, а экологических. «Психо» – вполне фрейдистская история, вроде «Основного инстинкта».

Что же касается причин возникновения прямой связи между неблизкими вещами – чудовищами, которых порождает сон коллективного разума, и неожиданной хрупкостью производительных сил и производственных отношений... Вариантов может быть много.



Господь не одобряет увлечения подобной дрянью, и потому орудием возмездия он раз за разом выбирает именно экономику. Увлеченные потусторонними пакостями люди перестают заботиться о земных нуждах, и все валится в тартары. Интеллектуальное поле Земли (ноосфера, по Вернадскому) пытается таким способом преду-

предить народы о грозящих им бедах и испытаниях... Впрочем, вы и сами можете продолжить этот перечень. Попробуйте составить хронологическую таблицу и сопоставить годы расцвета «хорроров» в разных странах со временем начала в них экономических кризисов. Возможно, получите Нобелевскую премию в области экономики. Удачи!



# Red Bull окрыляет

Текст Константина Ольшанского



Имя этого человека знают немногие, зато его изобретение известно практически всем. Австриец Дитрих Матешиц четверть века назад придумал «энергетические напитки». Его бесхитростная идея «Рынка не существует, пока не создашь его самостоятельно» стала основой бизнес-империи Red bull.

Дитрих Матешиц вырос в небольшом поселке в австрийской провинции Штирия. Ничем особым среди сверстников не отличался, разве что кроме неусидчивости – даже на учебу в Венском университете потратил целых 10 лет. После обучения устроился специалистом по продвижению в Unilever – торговал зубной пастой по всему миру. И вот как-то раз в далеком уже 1982-м судьба занесла его в Таиланд. Он заглянул на местную автозаправку, где с удивлением увидел фирменную стойку с неизвестным в Европе напитком с забавным названием Kratindaeng, что в переводе означало «Водяной буйвол». Как стопроцентный маркетолог, заинтересовался необычным продуктом и принялся расспрашивать о нем у продавца. Тот рассказал, что Kratindaeng, словно горячие пирожки, раскупают усталые водители – якобы чудо-напиток позволяет им быстро вернуться в форму, возвращает внимание и отгоняет сон. Матешиц взял банку, повертел в руках и удивился ингредиентному составу напитка: вода, сахар, кофеин, таурин (аминокислота, которая стимулирует сердечную мышцу человека). Матешиц разыскал основателя фирмы (оказалось, что ни торговая марка, ни уникальный состав напитка не запатентованы) и предложил ему на паих организовать производство в Европе. Тот охотно согласился – и вот уже в 1984-м компания основала фирму Red bull. Знакомый дизайнер разработал дизайн алюминиевой банки: изображение двух бросающихся друг на друга быков с надписью «Red Bull – gives you wings» («Red Bull окрыляет»).

Несколько лет компания работала в убыток – спроса на принципиально новый продукт не было. Но уже в 1990-м Red bull вышел в долгожданный плюс, а в 1993 году Red Bull проник из Австрии в соседнюю Венгрию, после чего взял курс на завоевание Германии. Спрос был таким огромным, что Матешицу перестало хватать алюминия для производства банок. В Англии Red bull продвигали через ночные клубы и вечеринки в университетских кампусах в расчете на студенческую аудиторию. К 2000 году в Европе продавалось 3 млрд. банок энерготоника, а в Америке газетные репортеры цитировали такие высказывания потребителей, как «Red Bull – это кокаин для бедных», и сплетни, будто в напиток добавляют экстракт бычьего семени. Правда, некоторые страны отнеслись к Red bull настороженно – во Франции, Дании и Норвегии энергетические напитки до сих пор разрешено продавать только в аптеках в качестве биостимуляторов. Чтобы стимулировать продажи, Матешиц придумывал все новые маркетинговые приемы. В 2001 году в Лос-Анджелесе прошла первая церемония вручения премий каскадерам в кино Taurus World Stunt Awards. Главный приз называется The Taurus – это телец с непомерно большими крыльями (вспомните «Red Bull окрыляет»). Матешиц организовал всемирные соревнования по экстремальному горному велосипеду – Red Bull Rampage. В 2004-м он спонсировал полет на парашюте австрийского воздушного акробата Феликса Баумгартнера над Ла-Маншем, который транслировался на 200 млн. телевизоров по всей планете.



Матешиц спонсирует соревнования Deharo Street в Сан-Франциско по гонкам на роликовых санях – некоем подобии скейтборда, способном развивать скорость до 130 км/ч. Благодаря Red Bull появились соревнования по серфингу в дельте Амазонки, кишашей анакондами, пираньями и ядовитыми рыбами. В новозеландском Квинстауне под эгидой Red Bull соревнуются рейл-слайдеры – экстремалы, которые гоняют на специально сконструированном сноуборде по наклонной рампе. В национальном парке Зион американского штата Юта и заброшенном калийном руднике в Германии проходят состязания по горному велосипеду, в Мадриде – по фристайл-мотокроссу, в канадском Квебеке – по скоростному спуску с горы на коньках в ледяном желобе (этот вид спорта получил название crashed ice – «битый лед»), в Монако – по глубоководным погружениям без акваланга. Еще одно сумасшедшее шоу, придуманное Матешицем, – Red Bull Flugtag, которое перебивало уже в десятке крупнейших городов мира: суть конкурса заключается в том, чтобы изготовить летательный аппарат на человеческой тяге и пролететь на нем 30 метров. В родной Австрии Дитрих Матешиц устраивает соревнования по парашютингу, скайдайвингу, воздушному серфингу и бейс-джампингу. Компания Red Bull владеет сразу двумя «конюшнями» самой престижной автогоночной серии Formula-1 – Jaguar и Minardi, а недавно обзавелся «конюшней» в американской гоночной серии NASCAR. Недавно список собственности Red Bull пополнился собственной футбольной командой Red Bull New York, а также кубком мира по авиаслалому Red Bull Air Race.





тема номера  
**СЕМЬЯ**

# Pro®

## СОЧИ

№ 4 май 2008

### ГОТОВИМ ВМЕСТЕ

Тамара Вадимова – директор  
турагентства «Розовая пантера»  
о кулинарных традициях Таиланда

### Спортпробег

От малышей до чемпионов  
Николай Подрезанин Ашот Миносян  
о спортклубе «Центурион»

ПЕРСОНА

# Юлия Усачева

## Журнал о жизни города Сочи

г. Ставрополь, ул. Мира, 355/Ломоносова, 38  
тел. (9624)48-00-77, тел./факс (8652) 941-601

г. Сочи, ул. Депутатская, 17  
тел. 8-918-102-53-73, тел./факс (8622) 622-439

[www.mediapro26.ru](http://www.mediapro26.ru)

# Pro

К Р А Й

### 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

# Календарь



19–23 мая, г. Москва. Семинар «HR ДИРЕКТОР: Система управления персоналом в современной организации»

Организатор: Московская Бизнес Школа

В данном курсе структурированы и четко формализованы технологии управления персоналом, освоить которые помогут ролевые игры, case-study и видеоматериалы, форматы документов по каждому разделу.

Программа семинара:

- Стратегия управления персоналом
  - Система подбора и адаптации персонала
  - Система оценки и аттестации персонала
  - Система развития и обучения персонала
  - Система материальной и нематериальной мотивации персонала. Системы оплаты труда
- Все участники программы получают комплект рабочих шаблонов документов и раздаточные материалы, записанные на CD-носителе, и видеокурс «Как управлять своим временем. Практика тайм-менеджмента»
- Подробная информация на сайте [www.mbschool.ru](http://www.mbschool.ru)

2–7 июня, г. Москва. Практический курс для финансового директора

Организатор: Учебный Центр SRC

Программа включает рассмотрение следующих вопросов:

- Роль и место финансового директора в структуре организации
  - Структура финансовой службы
  - Финансовое планирование. Особенности налогового планирования
  - Как организовать систему внутреннего контроля?
  - Финансовая работа. Новые подходы к управленческому учету
- Подробная информация на сайте [www.src-master.ru](http://www.src-master.ru)

2 июня, г. Москва. Семинар «Директор по Рекламе и PR»

Курс построен на оптимальном сочетании лекционного материала и разбора практических задач участниками. Процентное соотношение лекционной части и практического материала меняется от темы к теме, чтобы обеспечить максимальный эффект усвоения материала участниками. Лекционная часть проходит в увлекательном интерактивном режиме: каждый участник семинара может прислать свои вопросы по электронной почте, и они будут обязательно рассмотрены в рамках данного курса

Подробная информация на сайте [www.mbschool.ru](http://www.mbschool.ru)

26–27 июня, г. Москва. Практический семинар «Управление персоналом: европейский опыт»

Организатор: ГК Основы Вашего Бизнеса

После обучения делегаты будут иметь полное и многогранное представление о восьми передовых HR-направлениях, которые используются HR-менеджерами и высшим руководством европейских компаний для построения в своих организациях эффективной и стратегически правильной системы управления персоналом. Изучение моделей, процессов и инструментов управления персоналом, которые будут рассматриваться на протяжении восьми сессий семинара, помогут делегатам создать свои собственные эффективные планы по усовершенствованию HR-систем в своих организациях и успешно их использовать при выполнении краткосрочных/долгосрочных заданий своей компании

Подробная информация на сайте [www.osvb.ru](http://www.osvb.ru)

23–24 июня, г. Москва. Семинар «Инвестиционные проекты: разработка и анализ эффективности»

Организатор: Международный центр финансово-экономического развития

На семинаре-практикуме подробно будет рассмотрен комплекс формализованных методов и процедур, расчеты с помощью которых являются основой для принятия решений в области разработки инвестиционной политики компании и при реализации инвестиционных проектов

Слушатели освоят технологию формирования инвестиционного портфеля компании, включающую предварительную оценку целесообразности осуществления инвестиционных затрат в тот или иной проект, определение наиболее предпочтительных проектов и оптимальное распределение доступных для инвестирования финансовых ресурсов между несколькими проектами

Методика проведения семинара, нацеленная на уяснение финансово-экономического смысла используемых моделей и алгоритма работы с расчетными формулами, предполагает самостоятельное решение слушателями типовых прикладных задач

Подробная информация на сайте [www.seminar.ru](http://www.seminar.ru)





**ООО "Шелте"**

Ставрополь, пр. Кулакова, 8 «Б»  
тел./факс (8652) 956-630  
561-951, 943-975

**Крыша на любой вкус!**

**BRAAS**

**POYGA**  
BRINGS NATURE IN



**weber**  
building solutions

**RUUKKI**

**ISOVER**

**MetroBond**  
КОМПОЗИТНАЯ ЧЕРЕПИЦА

**RUFLEX**

**VELUX**

ФАСАДЫ®  
**бард**  
ПОТОЛКИ



**МЕТАЛЛ  
ПРОФИЛЬ**

Новый BMW 6 серии

[www.bmw.ru](http://www.bmw.ru)



С удовольствием  
за рулем

# Изящное искусство скорости. Новый BMW 6 серии



BMW 6 серия

Позавтракать в «Галерее» в Москве, а пообедать в «Тиффани» в Питере? Такая мысль приходит в голову только тем, кто хоть раз сидел за рулем BMW 6 серии. Всем остальным такая идея покажется авантюрой. Но Вы-то знаете, что уникальный двигатель с оптимизированной аэродинамикой превращает километры в метры и часы в минуты, наполненные ощущением гармонии полета. Наслаждайтесь тончайшими нюансами любимой музыки благодаря 16 динамикам системы hi-end. Любуйтесь благородным интерьером, каждая деталь которого отмечена уникальным сочетанием спортивности и элегантности. И если Вы захотите разделить радость поездки с кем-либо, Вы сможете это сделать. Ведь BMW 6 серии – это 4 сиденья и столько удовольствия, что хватит на всех.

Теперь Вы можете защитить свой автомобиль спутниковой противоугонной системой BMW.  
**Новый BMW 6 серии – от 2 469 600 рублей.**

Локо Моторс — Официальный дилер BMW  
г. Ставрополь, пр-т Кулакова, 33а  
Тел.: (8652) 38 58 38  
[www.bmw-locomotors.ru](http://www.bmw-locomotors.ru)

Локо Моторс КМВ — Официальный дилер BMW  
г. Минеральные Воды,  
Автоматрираль «Кавказ», 348 км  
Тел.: (87922) 6 11 11  
[www.bmw-locomotors-kmv.ru](http://www.bmw-locomotors-kmv.ru)