

Pro

БИЗНЕС

**Лизинг –
альтернатива
кредиту**

Долгосрочное
и доступное
финансирование

**Форум
«Сочи – 2007».
Бархатный сезон**

Сверхвозможности
и сверхспособности

ПЕРСОНА

ПАВЕЛ

СТЕПУРИН

№ 2 (02) Октябрь 2007



Крупнейшая компания на мировом рынке недвижимости

8500 офисов более чем
в 57 государствах мира

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

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

Каждый офис находится в независимом владении и управлении

Century 21[®]



Премьер

Недвижимость

- жилая
- коммерческая
- зарубежная

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



Товар сертифицирован. Реклама

RANGE ROVER SPORT

 **Авто Арт**
Официальный дилер Land Rover

LAND ROVER
3 ГОДА
ГАРАНТИИ

ИГРА НА ПОБЕДУ



GO BEYOND

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

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

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия по Южному федеральному округу. Свидетельство ПИ № ФС 10-6668 от 16 июля 2007 г.

Учредитель и издатель ООО «Издательский дом «МедиаПРО»

Генеральный директор – Ирина Боголюбова

Директор – Галина Белозерцева

Редакция

Главный редактор – Ирина Боголюбова

Арт-директор – Виктория Мальцева

Ответственный редактор – Елена Золоторева

Редактор – Александр Быков

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

Дизайн, верстка – Виктория Мальцева

Фото – Ксения Мельник, Андрей Тыльчак,

Максим Годкин, Алексей Заморкин

Фото обложки и персоны – Сергей Гнездилов

Корректор – Нина Погожева, Анна Стеблянская

Рекламный отдел

Коммерческий директор – Виктория Арканникова

Коммерческий отдел – Владислав Воробьев, Олеся Рощина, Артур Арутюнян, Татьяна Иноземцева, Анастасия Дорошева, Елизавета Дмитренко

Размещение рекламы – (8652) 47-48-00

Административный отдел

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

Адрес редакции и издателя:

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

тел. (8652) 941-601

Адрес в Интернете: www.mediapro26.ru

e-mail: mail@pro26.ru

За содержание рекламы ответственность несет рекламодатель.

Перепечатка материалов журнала Proкрай БИЗНЕС невозможна без письменного разрешения редакции. При цитировании ссылка на журнал Proкрай БИЗНЕС обязательна.

Мнение редакции может не совпадать с точкой зрения авторов.

Отпечатано в типографии «Полиграфсервис».

Номер подписан в печать 29.09.07 г.

Тираж 7000 экз.

Распространяется бесплатно

Акция ЖУРНАЛ В ПОДАРОК

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

VIP-РАССЫЛКА

Прямая почтовая доставка журнала руководителям предприятий и организаций Ставропольского края

ЧЕРЕЗ РЕДАКЦИЮ ЖУРНАЛА

Рекламодателям и партнерам журнала

Содержание

Деловая информация

Отчеты ведомств: промежуточный итог 8

Информация об итогах деятельности министерств и ведомств по итогам первого полугодия 2007 года

Форум «Сочи – 2007». Бархатный сезон 10

Сверхвозможности и сверхспособности



Сегмент рынка

Вкус ипотеки: долгий и устойчивый 16

Рост стоимости жилья и борьба за клиентов



Сети расставлены 18

Федеральные розничные сети в регионе

Банковское дело

Электронный кошелек 20

Банковская карта – не просто дань моде



Персона

Конструирование успеха Павла Степурина 22

Рука на пульсе жизни

Национальный проект

Агровыставка: и посмотреть, и поспорить 26

Краевая выставка сельскохозяйственной техники



Государство и рынок

Коммерческая тайна в зеркале статистики 28

На пути к закону о статистическом учете

Оценка оценке рознь 34

Иметь или не иметь собственный отдел оценки?

Стратегический запас
**Ископаемая...
лихорадка 36**
Золотая земля Ставрополя



Обзор
**Лизинг –
альтернатива кредиту 40**
Долгосрочное и доступное финансирование



Вопрос-ответ
Что выбрать? 44
Лизинг – аренда – кредит

Суд идет
Арбитр в споре 50
Защита прав и интересов предпринимателей

Отдел кадров
**Когда обязательства
взаимны 52**
На что нужно обратить внимание,
подписывая трудовой договор



Свободное плавание 54
Плюсы и минусы фриланса



Наш эксклюзив
**Жили – были
три инвестора 60**
Ежемесячный проект об инвестициях

Рейтинги
Ведущие бренды мира 63
Сколько стоит самая дорогая марка в мире?

**Телевизионные
итоги лета 2007 года 63**

Тест
**Какой вы
руководитель? 64**



Деловой этикет
**Место проведения
деловых встреч 68**
Выбор зависит от фантазии и бюджета
организации

Деловой костюм 70
Все внимание – деталям



**Еда для
деловых людей 72**
Банкет, buffet или фуршет?

Купеческий ряд
**Четыре медали
«За усердие» 74**
Познавательное и поучительное
путешествие в прошлое



Легенды Запада
Газетные «крикуны» 76
Джозеф Пулитцер и Рэндольф Хёрст



Зеркало жизни
Как украсть миллион 78
Пособие по отъему честно заработанных денег

Календарь 80

В подготовке материалов номера принимали участие члены экспертного совета:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



Мурга Татьяна Вячеславовна

Родилась 9 марта 1977 года в городе Ставрополе. Среднюю школу окончила с золотой медалью. С 1994 по 1999 год училась в Северо-Кавказском государственном университете. Закончила с красным дипломом по специальности «Экономист по бухгалтерскому учету и анализу хозяйственной деятельности». Карьера началась в 1996 году на производственно-коммерческой фирме ООО «Норд Сервис» в должности бухгалтера, затем – менеджер по торговле. В феврале 1999 года принята на ОАО «Ставропольский пивоваренный завод» в качестве экономиста по анализу хозяйственной деятельности планово-экономического отдела. В сентябре 2004 года назначена на должность начальника планово-экономического отдела. В 2005 году обучалась по Президентской программе совершенствования и повышения квалификации управленческих кадров по программе управления малым и средним бизнесом. Обучение закончила с отличием, прошла стажировку в Германии. С мая 2007 года назначена на должность заместителя генерального директора по экономике ОАО «Ставропольский пивоваренный завод». Замужем. Воспитывает дочь. Награды: победитель конкурса на звание «Лучший экономист» в агропромышленном комплексе Ставропольского края по итогам работы за 2006 год.

БУМАГА ©



Товар сертифицирован

ЭЛИТНАЯ ОФИСНАЯ МЕБЕЛЬ

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

Отчеты ведомств: промежуточный итог



Заслушивание отчетов органов исполнительной власти на заседаниях Правительства Ставропольского края – практика традиционная. При этом озвученная в ходе недавних отчетов информация об итогах деятельности министерств и ведомств по итогам первого полугодия 2007 года представляет интерес и для бизнес-сообщества, и для рядового потребителя.

> **Министр имущественных отношений края Вадим Толстых:**

В соответствии с федеральными законами № 131-ФЗ и 122-ФЗ передано из государственной собственности с 2005 года по настоящее время 967 юридических лиц, 2031 объект недвижимости, более 12,5 тыс. единиц основных средств, свыше 30 тыс. объектов иного имущества. Из муниципальных образований с 2005 года по 1 июля 2007 года принято в краевую собственность всего 64 юридических лица, 56 объектов недвижимости, 218 единиц основных средств и незначительное количество иного имущества. В доход бюджета края от сдачи в аренду государственного и муниципального имущества получено около 122 млн. рублей, что больше соответствующего периода 2006 года почти на 6 млн. рублей. Принято распоряжение министерства, которым утверждено Положение о проведении торгов на право заключения договоров аренды объектов недвижимости. Это распоряжение начинает действовать с 1 ноября 2007 года, но уже сегодня ведется подготовительная работа по изготовлению и обновлению технических паспортов объектов недвижимости, определению их рыночной стоимости.

Министр экономического развития и торговли Ставропольского края Игорь Перепелица:

– Реализация краевого Закона «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Ставропольском крае» способствует активизации данного направления. Только на последнем Международном экономическом форуме в г. Санкт-Петербурге край представил 11 проектов. В настоящее время обсуждаются перспективы строительства кратчайшей дороги между КМВ и Черноморским побережьем, готовятся презентации экономического потенциала Ставрополя в других субъектах РФ, предпринимаются шаги по созданию особой экономической зоны туристско-рекреационного типа на КМВ.

Министр сельского хозяйства Василий Лозовой:

– Объем валовой продукции во всех категориях хозяйств в первом полугодии текущего года составил 13,2 млрд. рублей, что в сопоставимой оценке на 18,5% больше соответствующего периода прошлого года. Прирост объемов в сельскохозяйственных организациях составил 40%. В числе факторов, обеспечивших столь высокую динамику, является усиление государственной поддержки. Так, в первом полугодии текущего года за счет средств федерального бюджета проведено финансирование агропромышленного комплекса края в сумме 546,2 млн. рублей, что в 1,8 раза больше, чем за соответствующий период прошлого года. За счет средств краевого бюджета на поддержку АПК использовано 339,6 млн. рублей, или на 7,3% больше, чем в первом полугодии 2006 года.



Первый заместитель начальника управления дорожного хозяйства Вадим Степанов:

– На балансе управления находится 4437 км автомобильных дорог общего пользования регионального значения. Доля автодорог с твердым покрытием составляет 99%. При этом 87% трасс имеют усовершенствованное покрытие, 12% – покрытия переходного типа, 1% дорог имеют грунтовое покрытие. Запланированные объемы работ по улучшению транспортно-эксплуатационного состояния автомобильных дорог и повышению уровня безопасности дорожного движения в первом полугодии 2007 года выполнены полностью. Отремонтировано 53 км дорог.

Председатель комитета Ставропольского края по лицензированию отдельных видов деятельности Сергей Харитонов:

– Деятельность комитета в 2007 году значительно изменилась в связи с вступлением в силу в прошлом году Федерального закона № 102-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственном регулировании производства и оборота алкогольной продукции...», который в свою очередь полностью поменял ситуацию на алкогольном рынке. Произошло увеличение поступивших лицензионных сборов. В бюджет за первое полугодие 2007 года перечислено 6 млн. 150 тыс. рублей лицензионных сборов. Плановое задание по лицензионным сборам выполнено на 120%, почти вдвое больше, чем за этот же период 2006 года. Индивидуальные предприниматели утратили право работы на алкогольном рынке. Общее число лицензиатов сократилось более чем на 1200 единиц, 47% приобрели статус юридического лица. Это характерно не только для Ставропольского края. Для сравнения: в Астраханской области переоформились 42%, в Краснодарском крае – 58%, в Ростовской области – 63%.

Председатель комитета Ставропольского края по государственному заказу и ценовой политике Игорь Грецкий:

– Рассмотрено 42 проекта тарифов, и только 5 из них были приняты на предлагаемых предприятиями уровнях, 37 проектов (или 88% от рассмотренных проектов) были снижены от 2 до 68% за счет исключения необоснованных затрат, что позволит предотвратить переплату потребителями свыше 157 млн. рублей.

При сравнении количества проведенных процедур по размещению госзаказа в течение 2006 года и в первом полугодии 2007 года очевидно, что уже за первое полугодие текущего года проведено процедур практически столько же, сколько за весь прошлый год. В 2006 году было проведено 998 процедур, из них: конкурсов – 362, котировок – 636, а за первое полугодие текущего года данный показатель уже составил 913 процедур, из них: конкурсов – 303, котировок – 610. Сумма объявленных начальных, максимальных цен контракта только за первое полугодие текущего года составила 2 млрд. 563 млн. рублей, в то время как за весь прошлый год такая сумма составила 1 млрд. 362 млн. рублей.

В первом полугодии 2007 года сводный индекс потребительских цен по Ставропольскому краю составил 105,2%, что ниже уровня этого показателя в целом по РФ, который составил 105,7%. Среди 13 субъектов ЮФО Ставропольский край по этому показателю находится на 4 месте, край уступает лишь Республике Ингушетия (103,2%), Республике Адыгея (104,4%) и Волгоградской области (105,1%). В Краснодарском крае этот показатель составил 106,5%, в Ростовской области – 107,5%.

Министр труда и социальной защиты населения края Николай Пальцев:

– Благодаря совместным усилиям министерств и ведомств края, соответствующих федеральных структур, работе краевой межведомственной комиссии по профилактике нарушений трудовых прав работников за первое полугодие 2007 года удалось достичь следующих результатов:

заработная плата выросла на 13% и достигла 7730 рублей; снижена задолженность по заработной плате с 26 до 16,6 млн. рублей; уровень безработицы снизился на 25%; затраты предприятий и организаций на охрану труда возросли на 48%; количество действующих коллективных договоров в организациях увеличилось на 1,5% и составило 4806.

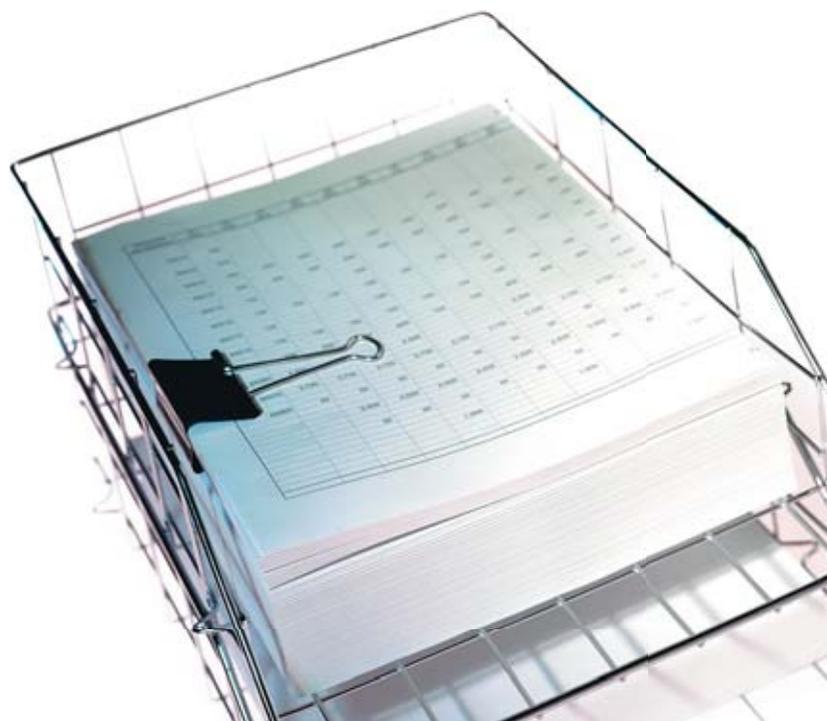
Министр массовых коммуникаций, информационных технологий и связи Федор Бармин:

– Разработана краевая целевая программа «Основные направления развития системы цифрового наземного телерадиовещания Ставропольского края на 2006–2008 годы». Основной ее целью является расширение информационного поля в Ставропольском крае для создания условий равного доступа к информации жителей Ставрополья. Общий объем финансовых ресурсов, необходимых для реализации Программы за счет средств бюджета Ставропольского края, 630 385 тыс. рублей, в том числе 2007 год – 300 385 тыс. рублей, 2008 год – 150 000 тыс. рублей, 2009 год – 180 000 тыс. рублей. За счет средств, выделенных в рамках краевой целевой программы «Информатизация органов государственной власти Ставропольского края на 2006–2008 годы», во втором полугодии 2007 года планируется внедрить программный комплекс «Судебное делопроизводство мирового судьи» на двенадцати судебных участках Кавказских Минеральных Вод на сумму 500 000 рублей, что позволит автоматизировать 53 рабочих места.

Начальник управления Ставропольского края по жилищному контролю и строительному надзору Александр Черногоров:

В течение первого полугодия 2007 года осуществляется надзор на 939 объектах строительства и реконструкции, по которым выдано 117 заключений. Всего за отчетный период проведена 681 проверка, в результате которых выдано 304 предписания об устранении выявленных нарушений и составлено 211 протоколов об административных правонарушениях в области строительства, по рассмотрению которых вынесено 137 постановлений о наложении штрафных санкций на сумму 1 млн 81 тыс. рублей. В течение 6 месяцев 2007 года было проверено более 60 объектов. Практически на всех проверенных объектах выявлены нарушения действующих строительных норм и правил, отступления от утвержденных проектных решений, нарушения организационно-правового порядка ведения строительства.

Материал подготовлен при содействии пресс-службы губернатора Ставропольского края



Форум «Сочи – 2007». Бархатный сезон

Текст Елены Михиной



Вот уже в шестой раз на Кубани **20–23 сентября** прошел **Международный инвестиционный форум**. Его организаторами по традиции выступили Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации, представительство Президента РФ в Южном федеральном округе и администрация Краснодарского края.

➤ В этом году в Сочи пришло рекордное число участников – около 10 тысяч представителей власти и бизнеса, экономическое сообщество из России, СНГ, стран Евросоюза, Азии и Ближнего Востока, делегации 58 субъектов РФ, причем 44 из них, в том числе и ставропольская, во главе с губернаторами. Выставочные площади превысили 53 тыс. квадратных метров, а число презентованных инвестиционных проектов перевалило за полторы тысячи. Президент России Владимир Путин поддержал форум и принял в нем участие.

Олимпийский бренд

Впервые Сочи принимал своих гостей в статусе зимней олимпийской столицы 2014 года, и это сказывалось буквально на всем: от синонимичного употребления самого названия форума: «Кубань – 2007» и «Сочи – 2007» и обилия на улицах людей в фирменных белых майках с логотипом Sochi – 2014 (их вложили в портфели участников и раздавали на регистрации) до серьезной программы предолимпийских мероприятий, прошедших в рамках форума. В день его открытия в Сочи прошло заседание совета при Президенте Российской Федерации по развитию физической культуры и спорта, спорта высших достижений, подготовке и проведению XXII зимних Олимпийских игр и XI зимних Паралимпийских игр 2014 года. А 22 сентября главное, пленарное, заседание форума было посвящено исключительно олимпийскому будущему южной российской столицы (так теперь именуют курортный город) и называлось «Олимпийская инфра-

структура Сочи – 2014 – возможности для инвесторов». Его модератором выступил генеральный директор заявочного комитета «Сочи – 2014» Дмитрий Чернышенко. Теперь любой гость, и уж тем более иностранный, смотрел на Сочи как на город – победитель олимпийской гонки. И каждый невольно спрашивал себя: а правда ли он лучший? Организаторы форума приложили немало усилий, чтобы ни у кого не возникло сомнений. Победа Сочи – это победа всей России, и общее победное настроение можно назвать главной эмоцией сентябрьского инвестиционного бархатного сезона. Право на Олимпиаду имеет сильный, а Россия сегодня – сильная страна, и сочинский форум всячески доказывал и подчеркивал это. Фактически на специальной конференции «Проектирование и строительство олимпийских объектов Сочи – 2014», у выставочного стенда заявочного комитета, на других диалоговых площадках и в кулуарах форума развернулись настоящие соревнования за участие в реализации олимпийских мегапроектов: строительстве спортивных и гостиничных комплексов, стадионов, объектов инфраструктуры. Правда, сразу же заключить контракты по олимпийской застройке было невозможно: все объекты входят в федеральную целевую программу «Развитие Сочи как горноклиматического курорта до 2014 года», и ее полномочных участников определяют открытые аукционы. Но ни для кого не секрет, что именно такого рода «пристрелочные» переговоры проливают свет на характер предпочтений заказчика.



Грядущая Олимпиада дала мощный толчок и для бизнес-идей развития города в целом. В их числе, пожалуй, самый оригинальный проект – создание у берегов Сочи искусственного острова под названием Федерация, контуры которого будут схожи с контурами России. Автор проекта голландский архитектор Эрик Ван Эгераат планирует помимо размещения коммерческих объектов расселить на островной Федерации 25 тысяч жителей, причем, как заметил он, презентуя проект президенту Вла-

димирю Путину, в отличие от федеративной России на острове основное население будет сконцентрировано в «Сибири». Возводить ландшафтно-рекреационный комплекс «Остров Федерации» стоимостью в 200 млрд. рублей будет компания «М-Индустрия» (г. Санкт-Петербург), соответствующие протоколы-намерения подписаны в рамках форума. В эти же сентябрьские дни был определен состав оргкомитета по подготовке зимней Олимпиады – 2014.

Сверхвозможности. Сверхспособности

«Большой спорт открывает перед бизнесом большие инвестиционные возможности», – с этих слов начался основной доклад первого пленарного заседания, с которым выступил и. о. первого заместителя Председателя Правительства РФ Сергей Иванов. Его выступление изобиловало знаковыми цифрами и фактами, подтверждающими устойчивость экономического роста и позитивных экономических процессов в стране, а также готовность российского правительства открыть для инвесторов инфраструктурные отрасли. Золотовалютные резервы страны сейчас превышают 416 млрд. долларов, объем Стабилизационного фонда – 3409 млрд. рублей, в январе – июне текущего года прирост валового внутреннего продукта составил 7,9%, и до 2010 года темпы роста ВВП не будут опускаться ниже ежегодных 6%. Главными же условиями реализации оптимистичного макроэкономического сценария являются активная экономическая политика и устранение энергетических, транспортных и других инфраструктурных ограничений.

Объем рынка инфраструктуры в

России на ближайшие десять лет, по словам Сергея Иванова, оценивается в 1 трлн. долларов. На освоение этого рынка будут привлекаться как государственные средства, так и частный капитал. Через территорию России будут проложены важнейшие евразийские транзитные коридоры, здесь разместятся крупнейшие логистические центры, будет расширяться международная торговля электроэнергией и оказание услуг в сфере коммуникаций, а также по строительству энергетических и транспортных объектов. К 2010 году в России ежегодно будет строиться 4 тыс. километров новых дорог.

Государство намерено повышать инвестиционную привлекательность инфраструктурных отраслей и расширять государственно-частное партнерство в этом сегменте российской экономики. Уже сейчас большинство проектов, получивших поддержку из федерального Инвестиционного фонда, касаются инфраструктурных объектов. Это создание транспортной инфраструктуры в Читинской области, водоснабжение Ростова-на-Дону и юго-запада Ростовской области, комплексное развитие Нижнего Приангарья и др. В рамках этих программ будет соору-



жаться и многопрофильный перегрузочный комплекс в морском торговом порту Усть-Луга на Балтике. Соответствующий инвестиционный контракт на 9,6 млрд. рублей подписали на форуме ОАО «Компания Усть-Луга» и ОАО «НОВАТЭК».

Известно, что многие инфраструктурные отрасли в России до сих пор оставались сферой исключительной государственной монополии или имели преобладающую долю госсобственности. Тем заметнее прозвучало заявление и. о. первого вице-премьера РФ Сергея

Иванова о готовности обеспечить к ним либеральный доступ. «А там, где сохранение монополии экономически оправдано, – особо подчеркнул он, – готовы приватизировать максимальное количество структур, занимающихся обслуживанием и эксплуатацией различных сетей и систем». По этому пути уже идет электроэнергетика, где на повестку дня выдвинулась следующая задача – выработать новую систему тарифного регулирования, которая обеспечит норму возврата инвестированного капитала, равную той норме доходности, которую инвесторы получают в отраслях с сопоставимыми рисками.

На рельсах либерализации уже стоят и российские железные дороги. В ближайшее время здесь будут созданы две грузовые компании, которым отойдет весь вагонный парк РЖД. Предусмотрено развитие института владельцев частных локомотивов, создание пригородных пассажирских компаний. Сформируются дочерние структуры ОАО РЖД в сфере специализированных перевозок, а также в сфере производства и ремонта путевой техники. Эти и другие «откровения», прозвучавшие с трибуны форума, действительно сулят масштабные возможности для инвесторов в России. А каждый инвестор как человек разумный понимает, что лежащие без дела деньги – мертвый груз, но все равно степень рисков всегда имеет значение, поэтому тем более значимым стал финальный тезис Сергея Иванова



о готовности предоставить инвесторам в инфраструктурных проектах дополнительные инструменты, обеспечивающие высокий уровень гарантий возврата средств.

«Вечностратегический» Юг

В рамках сочинского форума Президент России Владимир Путин провел встречу с руководителями крупнейших российских и иностранных компаний, на которой поручил министерству финансов и министерству экономического развития и торговли найти механизм стимулирования участия субъектов Федерации в инвестиционных проектах регионального значения.

Как сообщило агентство «Интерфакс» (генеральный информаци-

Национальное агентство прямых инвестиций при активном участии представительства Президента в ЮФО подготовило Стратегию развития юга России до 2025 года – документ, который нацелен на единую экономическую политику, объединяющую интересы Федерации, регионов юга и бизнес-сообщества. В Стратегии учтены инфраструктурные потребности Южного федерального округа и четко закреплены зоны ответственности между участниками ее реализации.

Серьезный предварительный разговор о стратегическом развитии юга был начат еще на юбилейном пятом кубанском форуме в сентябре 2006 года. За год было сделано многое. Российский союз промышленников и предпринимателей объявил о создании Фонда



прямых инвестиций, а крупнейшие российские банки – о создании закрытого паевого инвестиционного фонда. Была создана огромная база проектов ЮФО, предлагаемых к частному инвестированию. Это курортные зоны Кавказских Минеральных Вод и Черноморского побережья, дендропарки, мясомолочные комплексы, электростанции, цементные заводы, транспортные кластеры и другие объекты. Практически все крупнейшие российские компании уже объявили о стратегическом интересе к объектам в ЮФО.

По данным Федеральной службы финансовых рынков, в 2006 году объем привлеченных в экономику юга средств превысил 330 млрд. рублей. Из них 145 миллиардов приходится на Краснодарский край, 90 млрд. рублей – на Ростовскую область и 26 млрд. рублей – на Ставрополье. Серьезной инвестиционной программой для северокавказских республик на 2008–2012 годы станет ФЦП «Юг России», по которой планируется выделить из бюджета РФ 52 млрд. рублей в основном для снятия инфраструктурных ограничений

➤ Серьезной инвестиционной программой для Северо-Кавказских республик на 2008–2012 годы станет ФЦП «Юг России», по которой планируется выделить из бюджета РФ 52 млрд. рублей в основном для снятия инфраструктурных ограничений развития бизнеса на Северном Кавказе.

онный спонсор форума), Владимир Путин заявил, что юг будет всегда иметь стратегическое значение для России. «Юг России представляет для нас стратегический интерес, и мы будем уделять внимание и дальше его развитию и прежде всего, конечно, будем смотреть на развитие инфраструктуры», – сказал президент. «Это касается связи, железнодорожного транспорта, развития сети шоссейных дорог, строительства новых мостов, тоннелей и т. д. Проведение Олимпиады – 2014 в этом смысле – только повод для развития юга страны, это хороший толчок, который мобилизует всю исполнительную и административную систему, финансовые власти на решение крупномасштабных задач по развитию территории». Впервые именно на Международном инвестиционном форуме «Кубань – 2007» все без исключения регионы юга России предложили консолидированную программу привлечения частных инвесторов.



развития бизнеса на Северном Кавказе.

На выставке инвестиционных проектов регионов России каждый из субъектов ЮФО представил около десятка проектов. Так, Дагестан презентовал проект строительства каскада малых ГЭС, Карачаево-Черкесия – туристско-спортивный оздоровительный комплекс «Архыз», Волгоградская область предложила вариант реконструкции Волго-Донского судоходного канала, Ростовская – проект Приазовской туристско-рекреационной зоны с Азов-сити и крупного терминала по перевалке сжиженного газа в городе Азове. И даже у Чеченской Республики были 22 проекта и предложения на сумму около 23 млрд. рублей. Что уж говорить о хозяевах форума: Кубань представила на форуме более 1200 инвестиционных проектов и предложений на общую сумму 12 млрд. евро, причем порядка трехсот проектов подготовлены «под ключ», т. е. снабжены пакетом документов, включающих бизнес-план, паспорт земельного участка, условия подключения к инженерным сетям и коммунальной инфраструктуре, а главное – все необходимые административные согласования, скрепленные печатями и подписями, что облегчает дальнейшую работу инвесторов.

Президентские деньги на удачу

Ставрополье привезло в Сочи тринадцать проектов примерно на 200 млрд. рублей. Самый крупный (4 млрд. евро) – строительство международного морского канала «Евразия» между Черным и Каспийским морями, презентация которого была начата еще в июне на экономическом форуме в Санкт-Петербурге (Про БИЗНЕС № 1 (01) сентябрь, 2007). Новая судоходная ветка вполне удачно вписывается в стратегические планы страны по развитию евразийских транспортных коридоров и способна, по мнению специалистов, на треть удешевить доставку грузов из Средней и Восточной Азии в Европу, а также вполнину сократить время пребывания их в пути.

Кроме того, продолжая начатое на

пятом кубанском форуме продвижение проекта особой туристско-рекреационной экономической зоны на Кавказских Минеральных Водах, правительство края на этот раз представило в общей экспозиции российских ОЭЗ обновленный проект развития инвестиционной площадки у горы Юца Предгорного района. Его архитектурно-строительную концепцию разработала немецкая фирма, а площадь участка за время корректировки перевалила за 500 гектаров. Здесь будет построен спортивный центр дельтапарашютизма. По словам министра экономического развития и торговли края Игоря Перепелицы, из всех инвестиционных проектов, выставленных по особым экономическим зонам страны, у этого самые высокие шансы стартовать первым, поскольку все административные и правовые вопросы по нему уже практически сняты.

Другие проекты по Кавминводам: строительство современного санатория на 120 мест в Железноводске, многофункционального торгово-развлекательного комплекса с аквапарком в Ессентуках, комплексное освоение района Южный в Минеральных Водах и проект застройки микрорайона Аликоновский в Кисловодске – продвигали на форуме самолично главы этих городов. Во встречных инвестиционных предложениях к городам-курортам особую активность проявила краснодарская компания Vista, известная на юге возведением торгово-развлекательных комплексов и жилищной застройкой.

Большой интерес посетителей ставропольской экспозиции достался бизнес-проекту промышленного производства натуральных низкокалорийных продуктов переработки стевии – растения, которое дает естественную замену сахару и является источником природных сладких гликозидов, для расщепления которых не требуется инсулин. Листья стевии в тридцать раз превосходят по сладости сахар, а получаемый из них стевииозид слаще сахара в триста раз. Проект был разработан и представлен учеными Ставропольского государственного аграрного университета. Он пред-

усматривает на первом этапе (5,1 млн. долларов) построить и оснастить тепличный комплекс в 3 тыс. квадратных метров, лабораторию, цех первичной переработки, а также создать машинно-тракторный парк. А на втором этапе (41,1 млн. долларов) – построить и оснастить комплекс по производству стевииозидов и пищевых продуктов на его основе. В пакете ставропольских бизнес-проектов, представленных в Сочи, также комплексное использование Казьминских геотермальных источников, строительство грязелечебницы «Соленое Озеро» в Петровском районе, реконструкция Кугультинского кирпичного завода с удвоением его мощности и др. Ставропольский выставочный павильон все дни форума не пустовал. Однако на вопрос о результативности проведенных переговоров самым типичным ответом была ссылка на то, что «бизнес любит тишину». Самым же главным гостем экспозиции края, безусловно, можно назвать президента страны Владимира Путина. Он, несмотря на динамичный проход выставочного павильона ЮФО, на некоторое время задержался у ставропольских стендов, взял бутылку «Ново-

Губернатор Александр Черногоров успел-таки проинформировать президента о рекордном в этом году урожае зерновых в 7 млн. тонн, а также о наметившемся улучшении общей демографической ситуации в крае. В первый день работы форума состоялось также подписание соглашения о сотрудничестве между Правительством Ставропольского края в лице губернатора А. Л. Черногорова и государственной корпорацией «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» в лице его председателя В. А. Дмитриева, которым предусматривается сотрудничество сторон в реализации на территории Ставропольского края инвестиционных проектов. Речь идет о договоренностях в финансировании проектов, снижении рисков, обмене информацией о перспективных проектах, обеспечении ее сохранности и конфиденциальности. Соглашение бессрочное и, как комментируют в экономическом блоке краевого правительства, весьма перспективное.

В ходе работы форума А. Черногоров провел и ряд встреч с коллегами, главами субъектов Федерации. Заинтересованный разговор со-

➤ На форуме «Сочи – 2007» 20–23 сентября подписано около 230 соглашений и договоров на общую сумму примерно 17 млрд. евро.

терской» воды и поинтересовался у ставропольского губернатора Александра Черногорова, какая же вода лучшая. На Кавминводах все по-своему хороши, был ответ. Глава края поблагодарил президента за поддержку особой экономической зоны на КМВ и пригласил на отдых в курортный регион. Владимир Владимирович, очевидно, принял предложение, потому что достал монеты и бросил на удачу и процветание края в символичный фонтан со склоненным над струями типичным «кавминводским» орлом. А монеты, как известно, бросают, чтобы непременно вернуться к этому месту вновь. (Потом кто-то выловил эти монеты в пять и два рубля из фонтана, видимо, «на вечную память».)

стоялся у него с Президентом Республики Калмыкии Кирсаном Илломжиновым, проявившим интерес к представленному краем проекту морского канала «Евразия». К. Илломжинов настаивает на том, чтобы ветка канала выходила на калмыцкий город Лагань. По информации министерства экономики Республики Калмыкия, в правительстве страны уже согласовано финансирование необходимых проектно-изыскательских работ по морскому будущему Лагана на сумму 6 млрд. рублей.

В сухом остатке

На форуме «Сочи – 2007» 20–23 сентября подписано около 230 соглашений и договоров на общую сумму примерно 17 млрд. евро.

Стабильность и уверенность – ваш капитал

Шестого октября российский страховой рынок празднует День страховщика. Теплыми словами в адрес ОАО «Капиталь Страхование» обратились партнеры компании, которых с ней объединяет не только сотрудничество, но и дружеские отношения.

Обычный день сегодня для народа,
Но не для всех обыден он сутра.
Сегодня день особенный, друзья,
Сегодня День страховщика!

Все, кто вас знает, уважает,
Достатка, прибыли желает,
Активно в бизнесе идти,
К вершине славы «Капиталь» вести!



> Справка

Страховая группа «Капиталь» является признанным лидером рынка по имущественному страхованию. По объему собранных страховых премий за 2006 год (22 млрд. 329 млн. рублей) входит в десятку крупнейших страховщиков России, по размеру собственных средств (30 млрд. 531 млн. рублей) и по размеру полученной чистой прибыли (10 млрд. 754 млн. рублей) занимает первое место среди российских страховщиков.

В состав Страховой группы «Капиталь» входит ОАО «Капиталь Страхование», образованное в 1992 году как корпоративный страховщик нефтяной компании «Лукойл». Уставной капитал ОАО «Капиталь Страхование» составляет 810 млн. рублей.

В соответствии с лицензией Федеральной службы страхового надзора С № 1298 86 ОАО «Капиталь Страхование» осуществляет страхование более 100 видов рисков.

Рейтинговое агентство «Эксперт РА», основываясь на всестороннем исследовании финансовых показателей Страховой группы «Капиталь», подтвердило Страховой группе «Капиталь» в составе: ОАО «Капиталь Страхование», ЗАО «Капиталь Медицинское страхование», ЗАО «Капиталь Перестрахование», высший рейтинг надежности А++ «Высокий уровень надежности с позитивными перспективами».

Первый заместитель Председателя Правления Ставропольпромстройбанк – ОАО Евгений Анатольевич ТАРАСЕНКО:

– Надежность. Именно это слово наиболее точно характеризует деятельность филиала ОАО «Капиталь Страхование». Партнерские отношения с командой профессионалов, которая вывела филиал в число самых востребованных операторов рынка страхования в Ставропольском крае, наш банк поддерживает уже без малого полтора десятка лет. И о каких бы аспектах этого сотрудничества не шла речь, будь то страхование жизни или страхование имущества, поводов усомниться в надежности, оперативности и внимательном отношении к клиенту не возникало ни разу.

Искренне поздравляем вас, наши партнеры и друзья, с профессиональным праздником! Вы дорожите доверием клиентов, которые вашими усилиями избавлены от вероятности стать заложниками обстоятельств. Вы чутко прислушиваетесь к вызовам времени. Всего вам самого доброго и на службе, и дома!



Генеральный директор ООО «Авиакомпания «Ставрополье» Роман Александрович ГОНЧАРОВ:

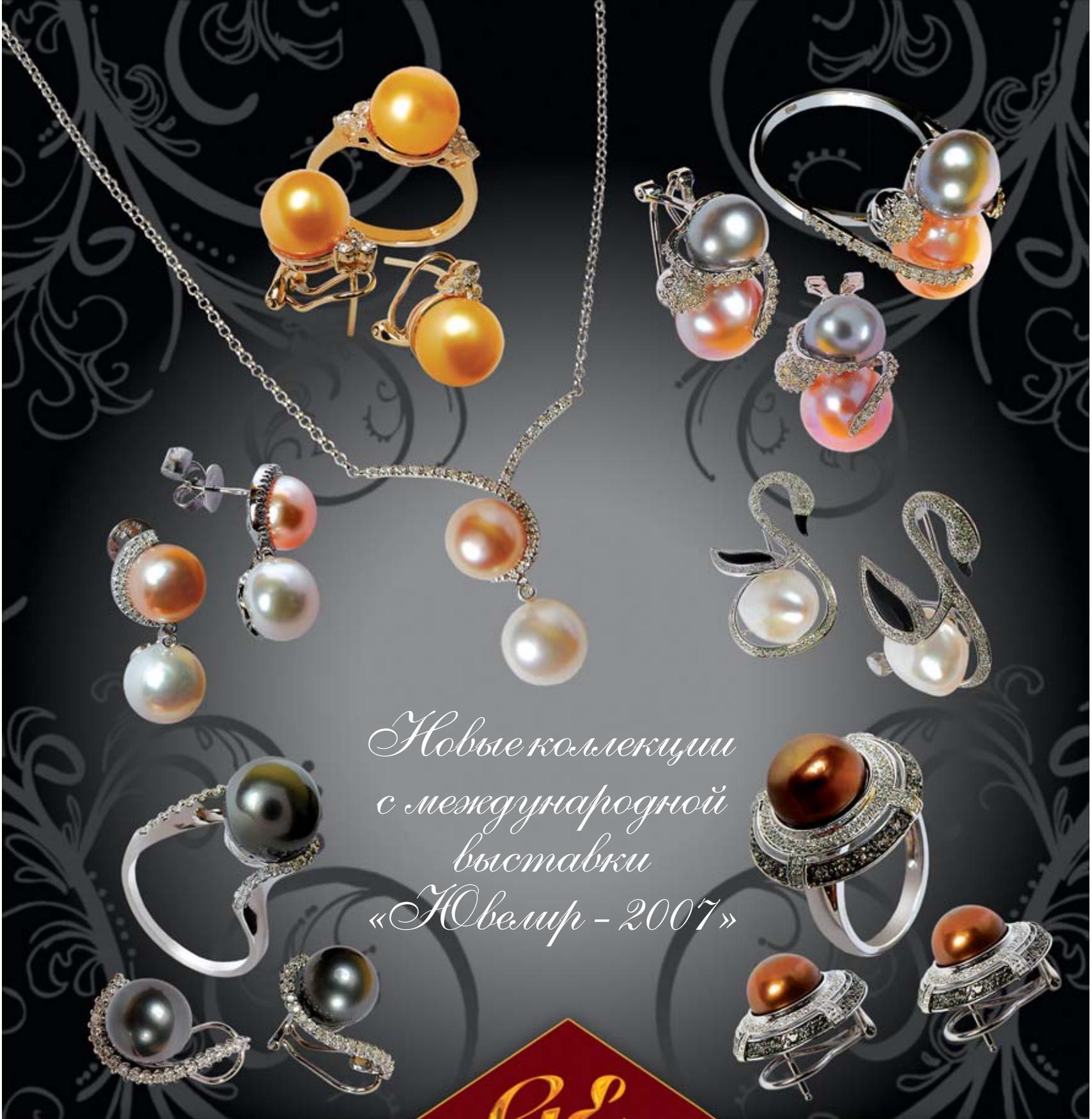
В силу специфики работы нашей компании, которая занимается не только авиационной обработкой сельхозугодий, но и перевозками VIP-персон, включая и губернатора Ставропольского края, сотрудничество с ОАО «Капиталь Страхование» для нас – залог успешной деятельности. Без страхования ответственности авиаперевозчика мы просто не вправе поднять самолеты в воздух. А страхование от несчастных случаев обеспечивает надежную защиту и пассажиров, и персонала, прежде всего пилотов, чья профессия связана с риском.

Именно поэтому с чувством особой признательности хочу поздравить с профессиональным праздником коллектив филиала и лично директора филиала Амину Гумаровну Мамедову! Со сплоченной командой страховщиков, которых отличают оперативность и обязательность, доброжелательность и готовность помочь, мы плодотворно сотрудничаем давно, еще с 1995 года. И в День страховщика хочется пожелать этой команде новых успехов и новых свершений.



Капиталь
Страховая группа

г. Ставрополь, ул. Лермонтова, 189/1
тел.: (8652) 94-56-61, 24-60-92, 24-57-09



*Новые коллекции
с международной
выставки
«Ювелир - 2007»*

ГЭ Золотая Элита

Товар сертифицирован

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

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

50 лет ВЛКСМ, 16/6
(8652) 55-49-55

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

Вкус ипотеки: долгий и устойчивый

Текст Александра Золоторева



Из-за роста стоимости жилья борьба за клиентов в ипотечном секторе заметно обострилась. Как результат, розничные банки за последний год почувствовали вкус к долгосрочному кредитованию ипотеки, получившему на Западе название subprime.

> Кредит для... ненадежных

Есть два основных сегмента в ипотечном кредитовании. Кредиты серии prime – это надежные заемщики, имеющие очень хорошую кредитную историю и строгие стандарты кредитов. Кредиты subprime – это клиенты с удовлетворительной кредитной историей и более либеральными стандартами кредитов, часто желающие получить большее соотношение кредит – залог, имеющие «серый» (а иногда «черный») доход. Как ни странно, существуют банки, которые работают и с самыми рискованными клиентами, с теми, кому отказали другие банки.

Привлекательность в данном случае заключается в возможности получить больший доход за счет высоких ставок и более долгого срока кредитования. В США кредиты категории subprime еще несколько лет назад выдавались по ставке, вдвое превышающей ставку для кредитов prime. Но там эта ставка была еще и «плавающей», т. е. ее размер привязывался к стоимости денег на рынке. Поэтому, когда Федеральная резервная система начала повышать размер учетной ставки, ненадежные заемщики оказались не в состоянии обслуживать свои займы. В результате на Западе случился кризис на рынке кредитования недвижимости, то есть в секторе subprime, и ставка вновь стала усредненной.

«Серый» доход не помеха?

На российском ипотечном рынке уже определились игроки (хотя их пока немного), готовые работать с сегментом subprime. Сначала банки начали кредитовать клиентов с «серым» доходом, не подтвержденным справкой 2-НДФЛ. На Ставрополье в таком случае стоимость кредита возрастает: увеличивается либо ставка на 1–3%, либо единовременная комиссия за рассмотрение вопроса. И останавливаться на этом банки не собираются – временные меры, призванные улучшить ситуацию в условиях роста цен на недвижимость, стали постоянными.

С увеличением конкуренции банки стали менее строги к заемщикам и предложили им множество послаблений. Сейчас в это трудно поверить, но еще в начале 2004 года ипотечный кредит нельзя было получить на срок более десяти лет. В сочетании со средней ставкой 18% годовых ипотека дала возможность купить квартиру только людям с доходами выше среднего уровня. Но эти условия не обеспечивали массовости продукта. Поэтому сначала ряд банков разрешил заемщикам подтверждать «серые» доходы справкой в свободной форме.

Потом несколько банков предложили выезд своего представителя к работодателю, чтобы тот подтвердил доход сотрудника, не

> С увеличением конкуренции банки стали менее строги к заемщикам и предложили им множество послаблений. Сейчас в это трудно поверить, но еще в начале 2004 года ипотечный кредит нельзя было получить на срок более десяти лет.



фиксируя это на бумаге. Ипотека стала доступна людям с пропиской в другом городе и без российского гражданства. Максимально возможный срок кредитования вырос за последние два с половиной года вчетверо: сейчас некоторые банки предлагают ссуды на срок до 40 лет. Часть кредитных организаций пошла на снижение первого взноса заемщика до 10% и даже, по ряду программ, до 5%. Наконец, в 2006 году, на пике роста стоимости жилья, около десятка банков объявили акцию «Ипотека без первоначального взноса».

Справедливости ради следует отметить, что после завершения рекламных акций не все банки оставили льготные условия. Зато многие поставили лояльное отношение к заемщикам на поток. В итоге всего этого совокупный объем банковского ипотечного портфеля только за полгода увеличился вдвое.

Широкое распространение в узких кругах

Сейчас в России начался тот же процесс, что и на Западе, – заполнение свободных ниш, при котором каждый ориентируется на определенную клиентскую группу (материальный уровень заемщика, его социально-демографические и психологические характеристики). Дальнейшее изменение условий ипотечных программ банков будет направлено в сторону меньшей унификации. В ближайшее время стоит ожидать появления продуктов, ориентированных на запросы более узких сегментов – клиентов, желающих получить кредит без подтверждения дохода; молодых специалистов, которые пока не в состоянии сами обслуживать кредит, но уже через несколько лет будут желанными клиентами для любого банка; клиентов, желающих приобрести коммерческую недвижимость.

По данным «Фосборн Хоум», сейчас лишь 40% клиентов российских банков могут полностью подтвердить свой доход справкой 2-НДФЛ, 50% способны подтвердить лишь часть дохода, а 10% имеют возможность подать толь-

ко справку в свободной форме. До конца 2007 года «Фосборн Хоум» прогнозирует увеличение доли клиентов «со смешанным подтверждением дохода» до 60%. И конкурировать банкам придется именно за это большинство.

Цена риска

Ставки по кредитам для клиентов повышенного риска обычно выше, чем для «белых», но это касается не всех банков. Пока больше склонны кредитовать клиентов, которых можно отнести к категории subprime, крупные банки. У мелких меньше возможностей для перепродажи таких кредитов – они, как правило, выдают кредиты по стандартам АИЖК или других крупных операторов, имеющих возможность секьюритизировать портфель (т. е. выпустить облигации, обеспеченные ипотечными кредитами). Сейчас крупные банки увеличивают плату за риск, так как разместить на рынке облигации, обеспеченные высокорисковыми кредитами, стало невозможно: инвесторы тщательно проверяют активы клиентов. Оттого платить за риски приходится заемщикам. Например, банк ВТБ 24 раньше повышал ставку только за срок пользования кредитом (чем больше срок, тем выше ставка), а полтора месяца назад дифференцировал ставку в зависимости от первоначального взноса заемщика (чем меньше взнос, тем выше ставка). А Москоммерцбанк недавно сообщил о повышении на 0,5–1% ставки для клиентов с «серой» зарплатой. У Банка Москвы ставка растет по мере снижения первого взноса и увеличения срока кредита. Впрочем, не все банкиры считают отмену первоначального взноса признаком возникновения в России высокорисковой ипотеки. «Это кратковременная стратегия банков, связанная прежде всего с резким ростом цен на жилье в прошлом году», – утверждает начальник отдела сопровождения ипотечных сделок Промсвязьбанка Денис Земан. Американский кризис в секторе subprime хоть здесь пошел российским банкам впрок. Самые ненадежные российские заемщики гораздо надежнее американской категории



➤ Сейчас продолжается снижение требований к клиентам, но необходимо учитывать, что они были слишком строгими, а сейчас мы приближаемся к зарубежным стандартам.

subprime. По крайней мере, пока. Надо отметить, что и подход в оценке заемщиков в России и Америке совершенно разный. В США даже по кредитам Alt-A (промежуточная категория между prime и subprime) доход клиента учитывается на основании его личного заявления, а у нас он так или иначе подтверждается работодателем. Но попытки ввести кредиты с подтверждением дохода со слов заемщика уже есть и у нас. Так, Юниаструм Банк ввел кредит «Свободный». «Чтобы сбалансировать даже минимальный риск, мы ограничили срок такого кредита семью годами, процентная ставка по нему выше (от 14% годовых), и мы требуем залога уже имеющейся квартиры», – рассказал вице-президент Юниа-

струм Банка по ипотечному кредитованию Сергей Бессонов. Кредит с таким же названием и без обязанности подтверждения дохода предложил Связьбанк, повысив ставку по нему до 15% годовых в рублях, а величину первого взноса – до 50%. По мнению экспертов, существование на рынке такого вида кредитов при коррекции цен на недвижимость может говорить только о том, что банки ожидают возобновления роста цен. «Безусловно, сейчас продолжается снижение требований к клиентам, но необходимо учитывать, что они были слишком строгими, а сейчас мы приближаемся к зарубежным стандартам», – напомнил Денис Земан.

Сети расставлены

Текст Александра Золоторева

Плотно накрыв рынки, федеральные розничные сети создали впечатление: местные игроки обречены. Однако, как показывает практика, у региональных сетей есть возможность развивать бизнес и дальше.

➤ На каждый плюс свой минус

Как ни странно, по поводу наступления федеральных сетей иные местные сетевые ритейлеры предпочитают сильно не расстраиваться. Мощные региональные (а часто и межрегиональные) розничные сети вполне способны конкурировать с «чужаками» на своей территории. Некоторые региональные сети не уступают «федералам» с точки зрения доступа к финансовым ресурсам. А в отношении логистики у них есть даже преимущество — за счет доступа к лучшим площадкам и отработанным схемам доставки. Преимуществом является и то, что у местных нет жестких рамок в части формата. Магазины местных торговых компаний обладают собственным лицом в зависимости от местоположения и клиентуры, более мобильны по сравнению с московскими игроками. Последние, расширяя географию, создают сложную управленческую инфраструктуру, и компания становится неповоротливой, ей трудно реагировать на новые веяния, вносить изменения в отработанную ассортиментную матрицу.

«Партизанить» бесполезно...

Но далеко не все региональные ритейлеры могут позволить себе безучастно взирать на активизацию «федералов», на то, что чуть ли не каждый день открываются новые магазины под торговыми марками ведущих национальных сетей. Ведь спрос при всей своей эластичности все же не резиновый. Один из характерных ответов нарастающим угрозам извне — попытка местных розничных сетей организовать сопротивление. В одних

регионах дело заканчивается «круглыми столами» и пустыми декларациями о необходимости партизанской войны, в других порой складываются сильные альянсы «местных», подкрепленные значительным финансовым, а главное — административным ресурсом. Чаще всего мешают функционированию сети при помощи разного рода контрольных органов, которые у нас, как известно, обладают большой силой. Кроме того, в ход порой идет волокита с получением лицензий на торговлю винно-водочными изделиями. А бывает, когда в регионе появляется «чужой», до сведения региональных производителей доводится ультиматум: «Если начнете работать с нами, все местные сети уберут вашу продукцию из ассортимента». И все же практика показывает: «федераль» чаще всего без особых хлопот преодолевают сопротивление. Любые попытки противостоять продвижению национальных сетей могут дать лишь краткосрочный эффект. Рано или поздно федеральная сеть все равно придет в регион. И местным ритейлерам нужно будет либо сосуществовать с нею, либо сотрудничать, либо продавать свой бизнес.

Вектор сосуществования

Сосуществовать с федеральными сетями вскоре придется всем местным игрокам. До сих пор практика мирного сосуществования с трудом поддается типизации. Однако можно говорить о двух основных путях эффективного развития местных сетей при появлении сильных конкурентов национального масштаба — экстенсивном и эксклюзивном. То есть разви-

ваться местные игроки могут как «вширь», так и «вглубь». Экстенсивная стратегия предполагает наращивание потенциала за счет собственных и заемных средств, выход за пределы города и региона, превращение сети в кроссрегиональную, а затем и национальную. При этом конкуренция с сильным «чужаком» заставит местных ритейлеров работать и над повышением эффективности бизнеса. «Интенсивный» путь предполагает жесткий выбор формата («магазин удома», супермаркет, гипермаркет) или уникальной «эксклюзивной» ниши (что позволит «отстроиться» от конкурентов).

Франчайзинг или продажа

Пропагандисты от франчайзинга считают эту форму взаимоотношений местных предпринимателей с федеральными брендами чуть ли не идеальной. С одной стороны, достаточно самостоятельный бизнес. С другой — надежная «крыша», отработанные технологии и бизнес-процессы. Однако и контраргументов немало. Чем дальше от Москвы и Петербурга, тем ниже узнавае-

мость федеральных брендов при одновременном убывании логистических преимуществ. Возможно, поэтому в 2005 году сети сделали для себя неприятное открытие: интерес к федеральным брендам со стороны региональных сетей резко пошел на спад. Сейчас владельцы практически всех региональных сетей внимательно оценивают шансы на продажу бизнеса. Возможно, сегодня еще не время выставлять активы на продажу. Но послезавтра может быть уже поздно. Поэтому не следует обольщаться, выслушивая бодрые заявления «регионалов» о готовности продолжать борьбу с «федералами» на равных. На самом деле они давно консультируются с экспертами и присматриваются к потенциальным инвесторам. Предпродажная подготовка региональных сетей идет полным ходом, поскольку вовремя и выгодно выйти в деньги или частично лишиться самостоятельности, получив взамен доступ к значительным финансовым и управленческим ресурсам, — стратегия, возможно, даже более эффективная, чем экстенсивный рост или выход в узкую нишу с невнятными перспективами.



Привыкайте к хорошему

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



Страхование
автотранспорта



Страхование
имущества

Акция с 15 сентября по 31 декабря 2007 года

ул. Морозова, д. 3

8 (8652) 37 13 56

www.ingos.ru

60
лет

ИНГОССТРАХ
Ingosstrakh

ИНГОССТРАХ ПЛАТИТ. ВСЕГДА.**

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

Электронный кошелек

Текст Елены Золоторевой



Пластиковая карта размером с визитную карточку, дающая свободу действий в экономическом пространстве, на Западе давно стала уже постоянным явлением. В России же и, в частности, в Ставропольском крае она приобрела популярность только в последнее десятилетие.

Для молодежи, бизнесменов и путешественников банковская карта стала основным средством не только сбережения денежных средств, но и инструментом оплаты товаров и услуг в торгово-сервисных предприятиях. Люди старшего поколения не всегда предпочитают кошелек обычному «кошельку» электронный. И все же банковская карта в настоящее время не показатель состоятельности, а признак перспективности, знак того, что человек развивается в ногу со временем. Банковские карты представляют собой современный инструмент управления банковским счетом, получения краткосрочного кредитования и осуществления безналичных расчетов.

По мере развития банковского дела, совершенствования технологий осуществления безналичных расчетов и оказания электронных банковских услуг появились различные виды пластиковых карт, различающихся назначением, способами защиты от подделки, функциональными и техническими характеристиками, а также технологией проведения расчетов с их использованием. В настоящее время в мире

действуют несколько международных платежных систем или, как их еще называют, международных карточных ассоциаций, банковские карты которых используются субъектами электронной экономической деятельности для осуществления электронных расчетов по всему миру (крупнейшими из них являются Visa International, MasterCard International, American Express, Diners Club International и JCB Card).

Магнитная полоса или чип

Наиболее распространены карты двух видов – с магнитной полосой и со встроенной микросхемой (chip card – чиповая карта, smart card – смарт-карта, «умная» карточка). Карты первого вида имеют на обороте магнитную полосу, где записаны данные, необходимые для идентификации личности владельца карточки при ее использовании в банкоматах и электронных терминалах торговых учреждений. Когда карточка вставлена в соответствующее считывающее устройство, индивидуальные данные владельца

передаются по коммуникационным сетям для разрешения на сделку. На карточках крупных международных ассоциаций Visa и MasterCard магнитная полоса имеет несколько дорожек для фиксации необходимых сведений в закодированном виде. На одной из дорожек записан персональный идентификационный номер (ПИН-код), который вводится владельцем карточки с помощью специальной клавиатуры при использовании им банкоматов и POS-терминалов.

платежной системы «Золотая Корона». При платежах по смарт-картам применяется режим off – разрешение на платеж дает сама карта (точнее, встроенная в нее микросхема) при общении с торговым терминалом. На основе записанных в чипе сведений сделка по карточке может осуществляться в автономном режиме, т. е. без непосредственной связи с центральным процессором банковской компьютерной системы в момент совершения операции.

В настоящее время в мире действуют несколько международных платежных систем, банковские карты которых используются для осуществления электронных расчетов по всему миру: Visa International, MasterCard International, American Express, Diners Club International и JCB Card.

При платежах по магнитным или штриховым картам применяется режим on-line. Разрешение на платеж дает, по существу, компьютер банка или процессингового центра при связи с точкой платежа. Поэтому основная проблема, возникающая здесь, – обеспечение надежной, защищенной и недорогой связи. Встроенная в карточку микросхема (чип) является хранителем информации, которая записывается, а затем может обновляться в момент совершения сделки. Это расширяет функциональные возможности карточки и повышает ее надежность. В Российской Федерации банковские карты со встроенным микропроцессором (чипом) эмитируются в рамках

Всюду карты

В зависимости от того, за счет каких средств, собственных или заемных, осуществляются расчеты, различаются кредитные и дебетовые карты. Банковские кредитные карточки предназначены для покупки товаров с использованием банковского кредита, а также для получения наличных денежных средств через банкоматы или пункты выдачи наличных. Главная особенность этой карточки – открытие банком кредитной линии, которая используется автоматически всякий раз, когда производится покупка товара или берется денежный кредит. Кредитная линия действует в пределах установленного банком лимита. При этом в Российской Федерации под кредитной линией следует





ния сделки. Пользоваться картой удобно, потому что при оплате товаров и услуг нет необходимости искать мелочь в карманах и, с другой стороны, не нужно ждать сдачу от продавца (а ее не всегда дают в наших гастрономах и гипермаркетах). За продуктами можно отправиться в гастрономы «Купеческий», «Пушкинский», «Тройка», магазины «Привоз», «Звездный», «Флагман», «Триумф». Купить автомобиль в автосервисных компаниях

зируются на оказании электронных банковских услуг предприятиям и организациям указанной сферы, например, American Express и Diners Club. Карты принимаются сотнями тысяч торговых и сервисных предприятий во всем мире для оплаты товаров и услуг, а также предоставляют их держателям различные льготы по бронированию авиабилетов, номеров в гостиницах, получению скидок с цены товара, страхованию жизни и т. д. От

> Важно

Банкомат стороннего банка «возьмет» с вас комиссию за обналичивание в размере 1% от снимаемой суммы, но не меньше в среднем 3 долларов.

понимать условия договора о выдаче банковской карты «с максимальной суммой кредита, которую заемщик сможет использовать в течение обусловленного срока и при соблюдении определенных условий соглашения» (подп. 2.2 п. 2 Положения Центрального Банка РФ от 31 августа 1998 года № 54-П «О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения)»), т. е. при обязательстве погасить необходимую часть задолженности в установленный срок. В некоторых системах банковская кредитная карточка может применяться для льготной оплаты ряда услуг (например, телефонных разговоров), а также для получения денег в банкоматах.

Различаются индивидуальные и корпоративные карточки. Первые выдаются отдельным клиентам банка и могут быть «стандартными» или «золотыми». Вторые предназначаются для лиц с высокой кредитоспособностью и предусматривают множество льгот для пользователей. Корпоративная карта выдается юридическому лицу (организации), которое на основе этой карточки может выдать индивидуальные карточки избранным лицам (руководителям и другим ценным сотрудникам). Им открываются персональные счета, «привязанные» к корпоративному карточному счету. Ответственность перед банком по корпоративному счету

несет организация. Подобную схему открытия карточных счетов для сотрудников предприятий принято называть «зарплатным проектом», в том смысле что на эту карту предприятие перечисляет заработную плату посредством банка.

С помощью банковской дебетовой карты владелец банковского счета может получать наличные деньги, делать взнос в погашение ссуды, оплачивать коммунальные услуги в пределах остатка средств на счете через банкоматы, установленные в банках, торговых залах, на вокзалах и т. д., а также вносить деньги на вклад, переводить деньги с одного счета на другой. Следует подчеркнуть, что такая карта связана с текущим или депозитным («вкладным» или «сберегательным») счетом владельца карточки в банке. Поэтому в большинстве банков система расчетов по этим карточкам административно и функционально отделена от системы банковских карточек. Важно помнить, что банкомат стороннего банка, не того, в котором вам выдали карту, «возьмет» с вас комиссию за обналичивание в размере 1% от снимаемой суммы, но не меньше в среднем 3 долларов. А значит, снимать 500 рублей не выгодно. По дебетовой карте возможна оплата покупок через POS-терминалы в торговых точках. Надежность использования карты обусловлена тем, что идентификация владельца производится в момент соверше-

«Дрим Кар», «Локо Моторс», «Статус Авто» и заправить его на АЗС «Кондор», «Лукойл», «Октан» и др. Но даже когда на дверях супермаркета при входе вы заметили логотип Visa или MasterCard, карту могут принимать не все кассовые узлы. Нужно быть предельно внимательными и всегда задавать «контрольные вопросы» администратору, чтобы стать в нужную очередь. Карточки туризма и развлечений, равно как и платежные карты организаций торговли и услуг, эмитируются кредитными организациями, участниками международных платежных систем, которые специали-

банковских они отличаются, во-первых, отсутствием разового лимита на покупку и, во-вторых, обязательностью владельца карточки погасить задолженность в течение месяца без права пролонгировать кредит. В случае просрочки платежа с владельца карточки взимается повышенный процент. При всех плюсах и минусах использования банковской карты иметь ее престижно и удобно: можно иметь при себе крупную сумму и не волноваться, что выгащат кошелек, потому что счет всегда можно заблокировать, сделав всего лишь один звонок в клиентский центр.





Конструирование успеха

М Не будучи компетентным в своем деле, правильное решение принять почти невозможно. Потому как компетентным называют человека не просто наделенного правом решать, но еще и обладающего необходимыми знаниями. И вдвойне это верно для банковской сферы, где трудится наш сегодняшний собеседник – заместитель директора филиала **ОАО «Банк Москвы»** в городе Ставрополе **Павел Владимирович СТЕПУРИН**.

– Начнем, Павел Владимирович, с вопроса о личном. Ваш приход в банковский бизнес – это что? Мечта детства? Семейная традиция? Игра случая?

– При желании, конечно, можно и семейную традицию увидеть. Мой дед по отцу Федор Афанасьевич начал работать в Ставропольском отделении Госбанка Российской империи в 1915 году. И после революции, в советское время, так и остался банковским служащим. Но только родители мои эту традицию продолжать не стали. Да и я в детстве о банковской карьере не мечтал. Окончив школу с золотой медалью, поступил в политех учиться на инженера.

Что же касается игры случая... Не думаю, что так уж случайно забрел, будучи еще студентом, на курсы обучения работе на рынке ценных бумаг, сдал государственный квалификационный экзамен и получил сертификат. Наверное, все-таки и тяга, и интерес были!

– Потому и пошли с дипломом инженера работать в банк?

– Если помните, в 1990-х вся промышленность пластом лежала, инженеры никому не нужны были. Но что характерно, когда я начал работать в банке, причем на рядовой должности, понял: это мое! Потому почти сразу поступил на экономический факультет, получил заочно второе высшее образование. Кстати, не только учеба помогала работе, но и работа учебе. То, о чем говорилось на лекциях и семинарах, уже не было для меня абстракцией, «чистой» теорией. Наука шла, как раньше любили говорить, рука об руку с практикой.

– А инженерные знания оказались совсем не нужными?

– Да как сказать... Знание сопромата при оформлении кредитного договора, конечно, не требуется. Но системный подход к делу, который отличает любого инженера, в банковской сфере весьма важен. Ведь процесс реализации любой сделки напоминает, выражаясь языком «технарей», процесс агрегирования. Есть исходные материалы, есть заготовки, которые предлагают экономисты, юристы, риск-менеджеры, сотрудники службы безопасности. И из всего этого надо сконструиро-

вать, собрать полноценный продукт с заданными параметрами. Или, если угодно, механизм, работающий на успех в интересах и клиента, и банка.

– И кто же тогда выступает в роли главного конструктора?

– Кредитный комитет банка или филиала. Причем очень важный

нюанс. Предложения специалистов, или, если опять воспользоваться инженерной лексикой, комплектующие детали, должны быть совместимыми. Невозможно собрать действующий механизм из деталей, часть которых изготовлена на авиастроительном заводе, а часть – на судовой верфи!

У нас, к счастью, такого не бывает, поскольку работаем в команде единомышленников. Это вообще характерно для нашего банка. И не случайно ОАО «Банк Москвы», созданное в 1996 году, относится к числу наиболее динамично развивающихся финансовых учреждений России.



Достаточно сказать, что у банка сегодня более пятидесяти филиалов по всей стране.

– В том числе и филиал в городе Ставрополе. К слову, вы сами в филиале «Банка Москвы» с момента его открытия работаете?

– Работаю с 2003-го, начал еще до официального открытия филиала, участвовал в подготовке к его открытию. А это не только решение разного рода организационных вопросов. Требовалось и нормативные документы банка тщательно изучить, и с потенциальными клиентами заранее плотно поработать. Конкуренция-то в банковской сфере и тогда уже была жесткая. А сегодня – тем более, счет банкам, филиалам и представительствам банков на Ставрополье идет на десятки. Но мы все-таки не с нуля начинали. Кроме уставного капитала, у «Банка Москвы» есть и немалый

капитал другого рода – высокий авторитет в деловых кругах, доверие клиентов. Потому мы себя уверенно чувствуем, уже открыли дополнительные офисы и в Ставрополе, и в Пятигорске, и в Невинномысске.

– И как же удалось «потеснить» конкурентов?

– По сути есть только два способа борьбы за привлечение клиентов. Первый – очернить конкурента. Мы этим не занимались и заниматься не собираемся. И из этических соображений, и из чистого прагматизма: привлеченный таким образом клиент – клиент ненадежный, временный. Хотя по отношению к нам на этапе становления филиала попытки бросить «тень на плетень» имели место. А второй способ, эффективность которого проверена на практике, – предоставление банковских продуктов и услуг, кото-

рые не просто востребованы – выгодны клиенту. В том числе и за счет диверсификации бизнеса.

– Но ведь продуктовая линейка у всех банков почти одинаковая...

– Верно. Но верно и то, что нужно постоянно держать, как говорится, руку на пульсе реальной жизни. Почему, например, одним из приоритетов в деятельности «Банка Москвы» является кредитование малого и среднего бизнеса? Да потому, что уже не только на Западе, но и в Китае, именно этот сектор экономики и динамичное ее развитие обеспечивает, и солидно бюджет пополняет. А для Ставрополья, где нет промышленных гигантов и «фирменной» отрасли является АПК, малый и средний бизнес особенно важен. Отсюда и наше предложение такой новой услуги, как кредит под залог Фонда содей-

ствия кредитованию малого бизнеса Москвы. Пусть вас не смущает название, поручительство фонда на сумму до 15 млн. рублей могут получить и ставропольские бизнесмены.

– Рука на пульсе жизни – это красиво. А как ее держать-то, как принять правильное решение, если сама жизнь предлагает множество вариантов?

– Для начала надо увидеть все варианты. И здесь многое определяется уровнем подготовки, компетентностью, иначе выбор сведется к бинарной системе: либо сделать так, либо этак. Причем речь идет не только о багаже профессиональных знаний. Хотя и это важно: не имеющий представления о банковском деле, обо всех его тонкостях человек дело просто-напросто провалит. Но не менее важны знания, которые банковским служащим вроде бы



и не нужны. Возьмем тот же малый и средний бизнес. Приходит за кредитом предприниматель, занимающийся разведением... допустим, страусов. Утрирую, конечно, но факт остается фактом: чтобы он стал надежным да еще и с заглядом на перспективу клиентом, вам надо быть в курсе всех плюсов и минусов «страусоводства». А уж когда принятие решения связано с проблемной ситуацией, знания должны дополняться еще и максимально полной информацией по всем аспектам проблемы.

➤ **Суть нашего бизнеса – управление финансами. А потому чем надежнее информационное обеспечение, тем ниже риски.**

– Кто владеет информацией, тот владеет миром... Так, выход?

– Миром владеть мы не собираемся, но о ситуации, скажем, на мировых финансовых и фондовых рынках знать обязаны. В том числе и для того, чтобы клиент не сомневался: он имеет дело с компетентным финансистом, с профессионалом. Если же говорить о значении оперативной и достоверной информации в целом... Суть нашего бизнеса – управление финансами. А потому чем надежнее информационное обеспечение, тем ниже риски. Имею в виду не только очень значимую практической точки зрения информацию о клиентской базе, о продуктовых линейках других банков, о тех секторах экономики, кредитованием которых мы занимаемся. Никак не обойтись и без знания законов, тем более что и в уже действующие законы у нас часто вносятся серьезные поправки, и новые законы принимаются. К тому же выпускается масса других нормативно-правовых актов, в том числе и прямо касающихся банковской сферы. **– Не просто касающихся! Закон о потребительском кредитовании еще не принят, а борьба с так называемыми скрытыми платежами уже вовсю идет...** – Наш банк по этой части упрекнуть не в чем – мы полностью

информировали и информируем потребителей об эффективной процентной ставке по кредитам, никаких «примечаний» мелким шрифтом в наших договорах вы не увидите. Но проблема есть, и причины тут не только субъективного, но и объективного характера. Потребительский кредит по природе своей – продукт массовый. Между тем, даже образованному и грамотному человеку, если он не знаком со спецификой банковской и финансовой работы, непросто разобраться в том, на каких условиях он полу-

чит кредит. А ведь за займами приходят отнюдь не только выпускники вузов. И выход здесь один – помочь клиенту. Мы не практикуем выдачу потребительских кредитов прямо в магазине, а, приходя в офис, клиент всегда получает и консультационную помощь. Вплоть до сравнения предложений разных банков. У нас вам в виде процентов ежемесячно придется платить столько-то, в другом банке столько-то, думайте, выбирайте!

– По сути, делитесь знаниями? Не обременительно?

– Во-первых, интерес тут взаимный, обоюдный. Сегодня мы помогли человеку разобраться в малопонятных ему вещах, завтра он объективно оценит ситуацию и сознательно придет к нам снова – всерьез и надолго. А во-вторых, мы не только информируем и учим клиентов, но и сами у них учимся. Особенно когда речь о корпоративных клиентах – из бесед с ними всегда извлекаешь много интересного и полезного. Учиться можно и нужно не только по специальным журналам и книгам, по сайтам в Интернете. Хотя без этого не обойтись, процентов десять своего рабочего времени я трачу на получение нужной информации из печатных и электронных источников. Деловое общение – не менее важный источник. Иной раз именно оно

позволяет выбрать оптимальное решение.

– До революции в отделении банка, где служил ваш дед, таким каналом обратной связи был учетно-ссудный комитет. Наиболее авторитетные купцы помогали на общественных началах реально оценить обстановку...

– Мы и сегодня не пренебрегаем мнением предпринимателей, учитываем его на этапе проработки кредитного продукта. Но по сравнению с началом прошлого века рынок сильно изменился. Даже по масштабам своим. Те же купцы знали обо всех и обо всем, а сегодняшний предприниматель полной информацией не только по городу нередко не владеет, но и по своему сектору экономики. Так что учетно-ссудный комитет в дореволюционном его виде вряд ли был бы сейчас эффективным инструментом. К тому же финансовый рынок, рынок банковских услуг становится все более технологичным. Взять то же потребительское кредитование. Разумеется, банк проверяет платежеспособность потенциального клиента. Но есть и специальная компьютерная программа, позволяющая оперативно обработать анкету скоринговым методом и быстро принять решение.

➤ **Учиться можно и нужно не только по специальным журналам и книгам, по сайтам в Интернете. Деловое общение – не менее важный источник.**

– Значит, эпоха финансистов Драйзера ушла безвозвратно?

– Если говорить о базовых продуктах, то нет – все, что можно было по этой части изобрести и сконструировать, давно изобретено. Если же говорить об организации банковского дела, о банковских технологиях, то да. Мне доводилось, к примеру, заниматься банковскими картами. К слову, это тот случай, когда и инженерные знания в области вычислительной техники были не лишними. Но кто из финансистов мог даже не сто – пятьдесят лет назад предположить, что наличные в толстом бумажнике заменит невзрачный с виду кусочек пласти-

ка?! Я очень люблю книги Теодора Драйзера, еще в юности с удовольствием прочитал и «Финансиста», и «Титана», и «Стоика». Но для повседневной практики они, увы, бесполезны. Разительно изменился весь мир, и финансовый мир в том числе.

– Но хорошие-то книги остались...

– И это здорово! Я не могу представить своей жизни без Пушкина, Лермонтова, Толстого. Очень люблю добротную, с философским уклоном фантастику – Лем, Стругацкие. Учебник по бухгалтерскому учету – вещь нужная и полезная, но из человека, который ничего кроме учебников не читал, вряд ли получится настоящий профессионал – с широким кругозором, эрудированный, компетентный. Хорошие книги не учат профессии, зато они учат жизни. Да и сама жизнь с ее методом проб и ошибок тоже постоянно учит. Особенно, когда речь идет о такой важной составляющей профессии менеджера, как работа с людьми. У нас в филиале работают более 120 человек – разные судьбы, характеры, пристрастия. И чтобы каждый ощущал себя членом команды единомышленников, руководитель должен быть не просто толковым финансистом, но еще и психологом. Подчас возни-

кают ситуации, когда нет альтернативных решений: лишь одно верное, остальные все оборачиваются негативными последствиями. А решать надо...

– Нелегкая ноша. А дочери своей вы бы пожелали выбора своего пути?

– Влада у меня совсем кроха, два годика еще не исполнилось. Так что загадывать рано. Одно могу твердо сказать: навязывать, когда подрастет, ничего не стану, выбор за ней. Хотя если найдет себя в банковском деле, буду рад. Супруга моя, Екатерина, тоже ведь банковский работник. А значит, тогда уже действительно можно будет говорить о семейной традиции...

Агровыставка: и посмотреть, и поспорить

Текст Эдуарда Майрамяна



Несмотря на последствия градобоя, из-за которого пострадал расположенный под Михайловском выставочный комплекс, краевая выставка сельскохозяйственной техники, племенных животных и птицы состоялась в назначенный день – 15 сентября. Оперативно проведя восстановительные работы, ее организаторы обеспечили аграриям возможность «сверить часы» по части реализации национального проекта «Развитие АПК».

Если чем и «аукнулась» для организаторов выставки отставка правительства Михаила Фрадкова, то только отсутствием обещавшего посетить ее министра сельского хозяйства РФ Алексея Гордеева. Главное аграрное ведомство страны представлял директор департамента мелиорации и технического обеспечения Георгий Гулюк. Рассказав о позитивной динамике развития отечественного сельского хозяйства, по целому ряду показателей шагнувшего вперед по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, он подчеркнул: во многом это результат реализации комплекса мер, предусмотренных национальным проектом «Разви-

тие АПК». О важности государственной поддержки «фирменной» для Ставрополя отрасли говорили также и. о. первого заместителя председателя правительства края Юрий Белый и министр сельского хозяйства края Василий Лозовой. Официальная часть открытия завершилась поднятием флагов Российской Федерации, Ставропольского края, ученических производственных бригад и самой выставки, а также церемонией награждения победителей соревнований тружеников агропромышленного комплекса на уборке урожая 2007 года и победителей выставки. Кроме медалей, почетных грамот и денежных премий были вручены ключи

от пяти автомобилей – столько не дарили даже в соседнем Краснодарском крае, с которым у нас примерно одинаковые результаты по сбору зерновых культур. Награждали всех, кто отличился в процессе минувшей жатвы, в ходе которой был собран рекордный урожай – более 7 млн. тонн зерна.

Важно отметить, что грандиозное, но все-таки специализированное мероприятие было доступно всем желающим. И посмотреть было на что: помимо богато украшенных представительств муниципальных районов края свои экспозиции на выставке организовали 47 сельскохозяйственных организаций самых

Помимо богато украшенных представительств муниципальных районов края свои экспозиции на выставке организовали 47 сельскохозяйственных организаций самых различных организационно-правовых форм – от личных подсобных хозяйств до крупных колхозов-племзаводов.





различных организационно-правовых форм – от личных подсобных хозяйств до крупных колхозов-племзаводов. Рядовые граждане могли увидеть все, что выращивается и производится краевым аграрным сектором. При этом интерес у посетителей вызвали и экспозиции звероводческих, кролиководческих, шелководческих и рыбоводческих производств. Также можно было увидеть и экзотического страуса, верблюда, пони, благородного оленя... Изюминкой стал показ заводских лошадей различных пород конно-спортивные соревнования. Значительную часть выставочных площадей занимали образцы современной техники, поставленной в край дилерами крупнейших отечественных и зарубежных фирм-производителей сельскохозяйственных машин. Космического вида современные зерноуборочные комбайны и так привлекали всеобщее внимание, однако один из дилеров решил «усилить эффект», поместив на мостик новейшего «Вектора» полуобнаженную танцовщицу. Трудно сказать, прибавило ли это потенциальных клиентов, поскольку и переговоры велись отнюдь не в толпе посетителей, и сделки заключались вдали от посторонних глаз. Но ценителей хореографического жанра из рядовых зевак собралось немало. Впрочем, немало было и участников дискуссий о векторе и путях развития АПК. То, что сегодня государство озаботилось состоянием отечественного сельского хозяйства и предприняло попытки по оказанию поддержки как начинающим, так уже и устоявшимся хозяйствам, это, безусловно, благо. Подтверждение этому – практика реализации национального проекта «Развитие агропромышленного

комплекса». Но верно и другое: многие относятся к ней не то чтобы с недоверием, а несколько настороженно. Вот мнение фермера, директора сельскохозяйственного производственного кооператива и владельца личного подсобного хозяйства (ЛПХ), которых объединяет то, что все они поверили в нацпроект, взяли деньги на развитие своих хозяйств и уже осваивают их. Сергей Белоусов, владелец крестьянско-фермерского хозяйства, Изобильненский район. Занимается как овцеводством, так и молочным животноводством. Недавно взял кредит на покупку племенного поголовья – 300 тыс. рублей. Отмечает, что у него особых проблем с этим не возникло, потому как имеется хорошая залоговая база, и банк охотно взял его себе в партнеры. Но одновременно понимает: не будь такого большого стада, кредита можно было и не получить. Другая проблема не только для начинающих – почему нацпроект подразумевает приобретение только племенных животных? Еще один момент: нужен более продуманный подход к возврату основной части кредита по некоторым из займов. Например, молочному животноводству надо дать время и возможность развиваться, чтобы первые три-пять лет можно было платить только процентную ставку. А сейчас складывается такая ситуация, что купленная телка молока еще два года давать не будет, но платить за нее надо уже «по полной». И вообще, государству не мешало бы больше работать в плане дотаций в сельское хозяйство, ведь от этого зависят стратегические интересы всей страны. Николай Напханюк, глава сельскохозяйственного производственно-го кооператива, Ленокумский

район. Благодаря приоритетному национальному проекту «Развитие АПК» взял кредит в 10 млн. рублей для развития молочного животноводства. На эти деньги удалось провести реконструкцию доильных залов и построить два коровника, вскоре ожидается завоз нового оборудования. Отмечает, что в принципе идея нацпроекта неплохая, но не мешало бы убрать бюрократический аппарат, стоящий между Министерством сельского хозяйства России и регионами: при работе «напрямую» с производителем эффективность механизмов проекта, призванного поднять АПК, возросла бы в разы! Владельцы личного подсобного хозяйства братья Вячеслав и Михаил Токаревы, город Михайловск. Занимаются кролиководством. Досрочно расплатились с первым кредитом и уже взяли второй.

сказывались, очевидно одно – нацпроект работает! Не на полную мощь, с «пробуксовками», но работает. И то, что есть люди, которые не в первый раз берут в рамках проекта кредит в банке, радует. Тем более, создатели нацпроекта ведут постоянную «работу над ошибками». Например, в этом году в него было внесено рыбоводческое направление, изначально незаслуженно «забытое». Однако надо помнить: сельское хозяйство – не та отрасль, куда идут за длинным рублем, здесь необходимы время, терпение и основательность. Не должно возникнуть ура-эмоций и по поводу приоритетного нацпроекта «Развитие АПК». Это пока дитя маленькое, и ему еще расти и расти. Но не ошибается лишь тот, кто ничего не делает. В завершение же рассказа о самой выставке надо отметить: она была еще и ярмаркой, потому как

» С недавнего времени владелец личного подсобного хозяйства может брать кредит уже на сумму 700 тыс. рублей, а не на 300 тысяч.

На полученные средства братья приобретут трактор с прицепом – уже оформляются документы. Такая покупка зрела уже давно, ведь надо и корма с сеном доставлять, и отходы вывозить. Недавно приобрели новые породы кроликов из Словакии, и сейчас их племенное стадо значительно увеличилось. Настроены позитивно и отмечают положительную тенденцию – с недавнего времени владелец личного подсобного хозяйства может брать кредит уже на сумму 700 тыс. рублей, а не на 300 тысяч. Горизонты возможностей в этом случае расширятся более чем в два раза. Впрочем, какие бы мнения ни вы-

многое из сельхозпродукции здесь выставлялось на продажу – от овощей до сельскохозяйственных животных. И участвовали в масштабном мероприятии не только аграрии. Среди «неожиданных» гостей оказалась, в частности, актриса и режиссер Наталья Бондарчук. Она приехала на презентацию своего нового фильма о Пушкине, часть сцен которого снималась в регионе Кавказских Минеральных Вод, но побывала и на выставке. Сказав при этом, что за свою жизнь объехала много стран, но таких крупных и красивых животных, каких она увидела здесь, не видела нигде...

Коммерческая тайна в зеркале статистики

Текст Игоря Салкина

4 сентября 2007 года Госдума приняла в первом чтении проект Федерального закона «Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в РФ». Что ждать бизнес-сообществу от этого закона? Оптимизм на сей счет изрядно «разбавлен» сомнениями.

Законпроект прошел лишь первое чтение, а потому говорить о его плюсах и минусах следует очень осторожно. И тем не менее есть повод как для позитивных оценок, так и для беспокойства.

Позитив

В настоящее время формирование официальной статистической информации для всех уровней публичной власти в значительной мере затруднено тем, что в России отсутствует закон о статистическом учете, регулирование этой сферы осуществляется лишь правительственными положениями. Отечественная статистика не может похвастаться также международным признанием и полным соответствием принципам официальной статистики, принятым Статистической комиссией ООН в 1994 году. А потому не вызывает сомнений необходимость создания правовых основ реализации единой государственной политики в области официального статистического учета, направленной на обеспечение информационных потребностей государства и общества в полной, достоверной, научно обоснованной и своевременной официальной статистической информации о социальных, экономических, демографических, экологических и других явлениях. Важно отметить: в законопроекте закрепляются основы проведения федеральных статнаблюдений, в том числе переписей. Устанавливается, что формирование официальной статистической информации осуществляется на основе федерального плана статистических

работ, который утверждается Правительством РФ. Кроме того дается определение целому ряду понятий в области официального статистического учета, содержание которых в настоящее время законодательством не раскрывается, что ведет к их неоднозначному толкованию и применению.

Респондент обязан

Неотъемлемой частью принимаемого закона станут нормы, установленные для респондентов и регламентирующие порядок предоставления ими первичных статистических и административных данных. Предусматривается, что все респонденты, за исключением физических лиц, не являющихся индивидуальными предпринимателями, обязаны безвозмездно предоставлять в органы статистики первичные статистические и административные данные, необходимые для формирования официальной статистической информации. В том числе и данные, содержащие сведения, составляющие государственную и коммерческую тайны, сведения о налогоплательщиках и иных лицах и другие сведения, доступ к которым ограничен федеральными законами. При этом граждане, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица на территории РФ, будут предоставлять сведения, связанные с осуществлением ими предпринимательской деятельности.

Другими словами, после принятия закона все предприниматели обязаны будут предоставлять в Федеральную службу государственной статисти-



стики любую нужную ей информацию. В случае отказа от предоставления информации предприниматель будет привлекаться к административной ответственности.

Беспокойство

Не может не вызывать озабоченности тот факт, что в стране появляется еще один орган, сотрудники которого будут иметь доступ к информации, имеющей гриф секретности или, по крайней мере, являющейся конфиденциальной. И не удивительно: практика показывает, что такие сведения как шило, и в мешке их не утаишь. Достаточно вспомнить ряд скандалов, вызванных появлением в свободной продаже дисков с «засекреченными» сведениями из баз данных МВД или Федеральной налоговой службы. И декларлируемые в законопроекте гарантии защиты информации от распространения не добавляют спокойствия и уверенности. Органы МВД, к примеру, также по закону обязаны охранять полученную информацию от разглашения, од-

нако на деле все обстоит гораздо сложнее, и гарантировать полную защиту от утечек никто не может. Здесь на первый план выходит пресловутый человеческий фактор.

Осторожность не помешает

Информационное обеспечение государства, основанное прежде всего на статистических данных, служит одним из важнейших инструментов государственного административного управления. Качество управленческих решений во многом обусловлено именно качеством информационно-аналитической работы статистических органов. Поэтому рассматриваемый в первом чтении проект закона имеет огромное значение для страны. Но верно и другое. К принятию его следует подходить со всей серьезностью и осторожностью, чтобы избежать возможных ошибок и негативных последствий. Иначе вновь придется констатировать: хотели как лучше...

Еврофинанс Моснарбанк

РЕАЛИЗУЙТЕ ВАШИ МЕЧТЫ С ИПОТЕЧНЫМИ КРЕДИТАМИ



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

**КРЕДИТ
НА ЛЮБЫЕ ЦЕЛИ
под залог недвижимости**



КАК УЗНАТЬ ОБ ЭТОМ БОЛЬШЕ?

Свяжитесь с Вашим личным консультантом в отделении
ЕВРОФИНАНС МОСНАРБАНКА

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

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

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

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

Направьте свой вопрос по адресу ipoteka@evrofinance.ru

Зайдите на наш сайт в Интернете www.evrofinance.ru

Вектор доверия



Чего можно добиться на рынке страховых услуг всего за два года? Как показывает опыт ОАО «Московская страховая компания», филиал которого был открыт в Ставрополе в сентябре 2005-го, очень много. О том, в чем секрет успеха ныне уже хорошо известной в крае компании, рассказывает директор ее Ставропольского филиала Абубакир Владимирович ХУРАНОВ.

– Эффективность нашей работы определяют многие факторы, но особо я хотел бы выделить авторитет и финансовую устойчивость учрежденного в 1998 году ОАО «Московская страховая компания». Уставной капитал МСК составляет 3,5 млрд. рублей, а о высоком уровне платежеспособности говорит рейтинг «А+», который присвоен компании рейтинговым агентством «Эксперт РА», и не случайно. Хотя начинали мы в Ставрополе два года назад с нуля, к клиентам пришли не с пустыми руками. Лицензии на 23 вида страхования по 84 правилам сразу позволили нам предоставлять полный спектр страховых услуг, максимально ориентированных на интересы клиентов.

– Но ведь и конкуренция на рынке страхования высокая?

– Очень высокая. При этом мы не только уже открыли дополнительные офисы в Пятигорске и Невинномысске, но и планируем создать их в Минеральных Водах, Светлограде, Черкесске. Потому как, во-первых, страховые продукты предоставляем на любой, что называется, вкус, причем с учетом финансовых возможностей клиента. Необходимый вид страхования у нас находят и VIP-персоны, и рядовые граждане. В результате общее число договоров страхования уже превысило 5,5 тысячи. Во-вторых, социальная ориентированность ряда страховых программ МСК позволила компании разработать и ввести на рынок уникальные технологии страхования жизни, здоровья, имущества и ответственности граждан. Наконец, мы и новинки постоянно предлагаем.

– Например?

– Возьмите страхование ответственности по государственному или муниципальному контракту. Являясь альтернативой банковской гарантии и денежному залогу, оно открывает доступ к участию в конкурсах на получение заказов. И мы уже более 20 договоров заключили! А страхование ответственности застройщиков и строительно-монтажных рисков?! Как и страхование опасных производственных объектов, эти услуги востребова-



ны, но предложить их на Ставрополье могут немногие. Или страхование ответственности автовладельца на территории стран СНГ и дальнего зарубежья – незаменимая услуга для всех, кто любит путешествовать.

– Но ведь клиенту нужна не сама по себе услуга, а...

– ...А уверенность, что при наступлении страхового случая он не останется без поддержки. Верно. И мы гарантируем это! Причем даже крупные суммы выплат нас не смущают. Недавний случай: у нашего клиента угнали иномарку, Toyota Prada, и он получил страховое возмещение в 2 млн. рублей. Или возьмите майский град в регионе Кавминвод, от которого пострадали машины более чем 70 наших клиентов. Мы возместили ущерб, выплатив свыше 2,5 млн. рублей. Кстати, среди тех, чьи дома пострадали от града в Михайловске в

сентябре, тоже оказалось шесть клиентов МСК. И им беспокоиться не о чем, страховые выплаты помогут ликвидировать последствия стихии.

– А те, кто не застраховал имущество, теперь жалеют об этом?

– Возможно, но многие, думаю, теперь пример с наших клиентов будут брать. Все видят: полис – реальные деньги, когда наступает страховой случай. За два года мы, кстати, выплатили более 20 млн. рублей. И все понимают: нам можно доверять. Доверие клиентов – главный наш актив. Высокопрофессиональный коллектив Ставропольского филиала МСК для того и трудится, чтобы человек был уверен в том, что он получит и качественный страховой продукт, и гарантированное возмещение ущерба при возникновении страхового случая.

МСК

МОСКОВСКАЯ
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

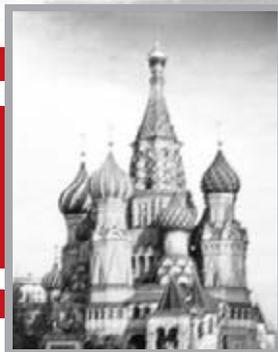
- » Учреждена Правительством Москвы в 1998 году
- » Акционеры: Правительство Москвы и структуры Банка Москвы
- » Уставный капитал 3,5 млрд. рублей
- » Лицензии на 23 вида страхования
- » Филиалы и представительства в 130 городах РФ

г. Ставрополь, ул. Маршала Жукова, 26
тел.: (8652) 35-04-76, 35-07-84

Доп. офисы:
г. Пятигорск, ул. Октябрьская, 5
тел. 8-928-37-307-37

г. Невинномысск, ул. Революционная, 57А
тел. (86554) 58-170

www.mosinsur.ru
mск@stavropol.mosinsur.ru



Преимущества профессионального подхода

Сложно отказать, когда просят в долг. Но еще труднее кредитору бороться с должником, пытаюсь всеми правдами и неправдами вернуть свои же деньги.



Александр Анатольевич Усатов,
генеральный директор

Если деятельность организации связана с кредитованием, то не надо быть семи пядей во лбу, чтобы утверждать, что эта компания в обязательном порядке столкнется с проблемой возврата долга или увеличением дебиторской задолженности.

И тут есть два пути. Первый путь: содержать армию юристов, нести нервные, временные и денежные затраты по сбору долгов, зачастую при достаточно низкой эффективности, так как сотрудники юридических отделов компаний не обладают специальными навыками, в отличие от коллекторов, профессионально занимающихся управлением дебиторской задолженностью и взиманием долгов.

Второй путь: передать дебиторскую задолженность на обслуживание в коллекторскую компанию.

Разобраться в вопросе нам помог генеральный директор юридической компании «РусБизнесАктив-Юг», специализирующейся на взимании задолженностей в пользу третьих лиц, Александр Усатов.

– **Расскажите кратко о компании.**

– Наша компания стояла у истоков коллекторского бизнеса в России еще 10 лет назад. По ее

инициативе была учреждена Ассоциация коллекторского бизнеса, в которую сейчас входят более 76 компаний, профессионально занимающихся взиманием долгов. Более чем девятилетний опыт работы на московском рынке позволил нам предложить аналогичные услуги в Ставропольском крае.

– **Итак, что же эффективней – собственная служба, занимающаяся сбором долгов, или профессионалы?**

– Возьмем двух людей, оплата труда одного зависит от конечного результата, а оценка труда второго, наоборот, известна заранее. Кто из них будет работать эффективнее? Конечно тот, кто нацелен на результат.

Оплата услуги производится после возврата долга, а значит, время, затрачиваемое коллекторами на получение долга, максимально сокращается.

Зачастую оплата труда сотрудников юридических отделов и служб безопасности, не зависящая от конечного результата и времени, затраченного на сбор долгов, оказывается выше, чем стоимость услуг профессионалов.

– **В какой момент нужно передавать долг?**

– Основываясь на опыте компании «РусБизнесАктив», самый эффективный способ – это когда начало работы с долгом совпадает с моментом его возникновения, что возможно, только если коллекторы ведут мониторинг (сопровождение) задолженности.

Но в большинстве случаев долги передаются задолго после их возникновения. В таком случае времени для ухода должника от ответственности было достаточно, и разыскать должника и имущество, с помощью которого можно покрыть долг, сможет только профессионал.

– **Ваша компания занимается только досудебным решением долговых вопросов?**

– Конечно, нет. Мы полноценная юридическая компания, оказывающая весь спектр юридических и консалтинговых услуг. Однако «РусБизнесАктив-Юг» делает акцент на досудебном взыскании долгов, это наше отличие от других компаний, ведущих работу с долгами в судебном порядке. Мы обращаемся в суд, когда исчерпаны все методы воздействия на должника. Как правило, до суда доходит 15–20% всех дел, что существенно сокращает судебные издержки заказчика.

– **Что ваша компания может предложить тем**

предприятиям, которые приняли решение организовать собственную структуру по взиманию долгов?

– Наша компания имеет программы обучения и повышения квалификации коллекторов с передачей технологий работы по взиманию долгов и дальнейшей профподдержкой. В случае заинтересованности заказчика мы готовы участвовать в постановке системы работы по взиманию долгов на предприятии, начиная с оптимальной организационной структуры и заканчивая внедрением технологий взимания долгов. Также мы предлагаем специальные программы по сопровождению структурных подразделений, занимающихся взиманием долгов, с участием наших специалистов в контроле над качеством и исполнением функции внутреннего аудита.

– **Работает ли ваша компания с самими должниками, попавшими в долговую кабалу?**

– Да, в настоящее время при доступности потребительского кредитования существует проблема зависимости от полученных кредитов. В большинстве случаев должники попадают в долговую яму и начинают испытывать депрессию, пытаются спрятаться от кредитора, что приводит к еще большему усугублению ситуации.

Нашими специалистами разработан уникальный тренинг, направленный на оказание поддержки должникам как психологической, так и связанной со структуризацией личных финансовых планов, позволяющих находить резервы для погашения задолженности.

ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ
РБА ЮГ
РусБизнесАктив

ООО «Юридическая компания
«РусБизнесАктив-Юг»
г. Ставрополь
ул. Лермонтова, 189/1
тел./факс: (8652) 243-239
243-221
info@rbastv.ru
www.konsultaudit.ru

MediaPro

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

представляет



главное событие года
третья ежегодная

ПРЕМИЯ ГОДА Pro 2007

партнер проекта



VTB



информационный партнер проекта

партнер проекта



Оценка оценке рознь

Текст Яны Ракутиной

Оценочная деятельность становится все более и более востребованной во всех секторах экономики. Зачастую оценка того или иного актива является необходимым условием для принятия правильного решения, для совершения тех или иных действий со стороны ее заказчика. Наиболее распространена ситуация, когда необходимо провести независимую оценку залогового обеспечения при обращении за кредитом в банк.

> Лицензирование отменено, но...

До июля 2006 года оценочная деятельность на территории РФ подлежала обязательному лицензированию. Основными требованиями для получения лицензии на право ведения оценочной деятельности были оплата госпошлин (примерно 1500 руб.) и наличие в штате специалиста, имеющего образование в области оценочной деятельности, для которого работа в данной оценочной компании являлась основным местом работы. В июле 2006 года лицензирование было заменено на саморегулирование. Согласно Федеральному закону № 157-ФЗ от 27 июля 2006 года «О внесении изменений в Федеральный закон об оценочной деятельности в Российской Федерации» юридические лица вообще перестали быть субъектами оценочной деятельности. Ими теперь являются оценщики – физические лица и индивидуальные предприниматели. Для того чтобы иметь статус оценщика необходимо быть членом саморегулируемой организации.

Конечно, замена лицензирования на саморегулирование – это серьезный шаг в развитии оценочной деятельности в России, на пути цивилизации рынка оценочных услуг. Но, к сожалению, лицензирование отменено, а саморегулирование еще не введено. Согласно приказу Минэкономразвития России от 20 июля 2007 года № 255 «Об утверждении федерального стандарта оценки (Цель оценки и виды стоимости (ФСО № 2)», результат оценки может использоваться при определении сторонами цены для совершения сделки или иных действий с объектом оценки, в том

числе при совершении сделок купли-продажи, передаче в аренду или залог, страховании, кредитовании, внесении в уставный (складочный) капитал, для целей налогообложения, при составлении финансовой (бухгалтерской) отчетности, реорганизации и приватизации предприятий, разрешении имущественных споров, принятии управленческих решений и иных случаях.

Камень преткновения

Заемщик заинтересован в максимальной сумме кредита при минимальном залоговом обеспечении, а банк – в том, чтобы выручка от продажи залога покрывала задолженность заемщика.

Потенциальный заемщик, а именно он в большинстве случаев выступает заказчиком оценки, заинтересован в том, чтобы оценочная стоимость его имущества была максимальной. Банк, естественно, такой подход не устраивает, так как в случае невозврата кредита он будет вынужден погасить свои убытки, реализовав заложенное имущество. Так как вследствие завышенной оценки сумма кредита была существенно больше реальной стоимости залогового обеспечения, вероятность того, что банк сможет покрыть все свои убытки по данному заемщику, невелика. К тому же срок, отведенный банку на реализацию залога, очень мал. Для решения этой проблемы в части взаимодействия сторон с оценщиком банк должен сам отбирать оценочные компании, отчетам которых он будет доверять. При этом оценщик должен понимать, что его клиентом является банк, несмотря на то, что услуги по оцен-

ке оплачивает заемщик, и, будучи уличенным в завышении стоимости залога, он потеряет клиента, который регулярно снабжал его заказами.

Очень важен профессиональный уровень оценщика, определяюще-

го стоимость залога. Оценочная стоимость должна отражать действительную стоимость залога. Это важно и для заемщика, потому что при завышенной оценке объекта его могут обвинить в сговоре с оценщиком. Выход из этой



> Справка

Согласно данным рейтингового агентства «Эксперт РА», объем выручки оценочных компаний по итогам 2006 года увеличился на 57% и составил 4,6 млрд. рублей. Подобные темпы наблюдались лишь в 2003 году, когда прирост составил 78%. Что касается близких к оценке рынков аудита и консалтинга, то они уже который год демонстрируют более скромные темпы роста (около 40% в год, по информации «Эксперт РА»). А значит, резервы для развития еще есть, и рынок продолжает развиваться достаточно интенсивными и динамичными темпами.

непростой ситуации на поверхности – необходимо тестирование оценщиков на их профессиональную пригодность. Безусловно, всех оценщиков проверить невозможно, и это лишний раз доказывает необходимость создания узкого круга аккредитованных оценочных компаний, которые будут испытываться на профпригодность. Банк, как правило, не участвует в постановке задания на оценку. Многие банки жалуются на оценщиков, что они ограничиваются определением рыночной стоимости объекта, а банковским сотрудникам потом приходится определять ликвидационную стоимость объекта, строить прогнозы ее изменения в период действия кредитного договора, проводить анализ возможных издержек при реализации объекта. Но у оценщика в договоре четко прописано требование «определить рыночную стоимость объекта», за это он получает деньги, и проблемы, возникающие перед сотрудниками банков, его не интересуют. Поэтому банк имел бы возможность включить все интересующие его вопросы в задание на

оценку, если бы участвовал в процессе заключения договора на оценку.

По закону

В соответствии с российским законодательством (Федеральный закон № 135-ФЗ от 29 июля 1998 года «Об оценочной деятельности в Российской Федерации») обязательная оценка проводится в следующих случаях:

– при определении стоимости объектов оценки, принадлежащих Российской Федерации, субъектам Российской Федерации или муниципальным образованиям, в целях их приватизации, передачи в доверительное управление либо передачи в аренду;

– при использовании объектов оценки, принадлежащих Российской Федерации, субъектам Российской Федерации либо муниципальным образованиям, в качестве предмета залога;

– при продаже или ином отчуждении объектов оценки, принадлежащих Российской Федерации, субъектам Российской Федерации или муниципальным образованиям;

– при переуступке долговых обязательств, связанных с объектами оценки, принадлежащими Российской Федерации, субъектам Российской Федерации или муниципальным образованиям;

– при передаче объектов оценки, принадлежащих Российской Федерации, субъектам Российской Федерации или муниципальным образованиям, в качестве вклада в уставные капиталы, фонды юридических лиц, а также при возникновении спора о стоимости объекта оценки, в том числе: при национализации имущества; при ипотечном кредитовании физических лиц и юридических лиц в случаях возникновения споров о величине стоимости предмета ипотеки; при составлении брачных контрактов и разделе имущества разводящихся супругов по требованию одной из сторон или обеих сторон в случае возникновения спора о стоимости этого имущества; при выкупе или ином предусмотренном законодательством Российской Федерации изъятии имущества у собственников для государственных или муниципальных нужд; при проведении

оценки объектов в целях контроля за правильностью уплаты налогов в случае возникновения спора об исчислении налогооблагаемой базы и др.

Содержание собственного отдела оценки

Плюсы:

- практически исключена возможность для заемщика повлиять на результат оценки с целью его завышения;
- появляется некоторое конкурентное преимущество перед другими банками, так как на этапе рассмотрения заявки потенциальный заемщик не несет расходов на оценку залогового обеспечения;
- параллельно с оценкой сотрудники банка могут изучить ликвидность залога.

Минусы:

- затраты на содержание отдела оценки в большинстве случаев выше, чем регулярное привлечение сторонней оценочной компании;
- все затраты на оценку залога целиком несет банк.



Предлагается 4-й этаж:

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

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

г. Ставрополь, ул. Доваторцев, 61

тел. (9624) 47-84-27

СТАВРОПОЛЬ
.....ОРТЦ.....

**ПРОДАЖА ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ
В БИЗНЕС-ЦЕНТРЕ**

Ископаемая... лихорадка

Текст Константина Ольшанского



Когда говорят, что на Ставрополье золотая земля, имеют в виду не только богатые урожаи зерна. На территории края имеются богатейшие залежи полезных ископаемых, рациональная разработка которых может стать источником стабильного экономического роста.

Черное золото на исходе

Традиционно считалось, что недра Ставрополья – это прежде всего нефть и газ. Но ситуация здесь сегодня далека от идеальной. Начиная с середины 1970-х в крае наблюдается тенденция сокращения разведки и добычи нефти. Так, если в 1975 году на Ставрополье (кроме Карачаево-Черкесии) было добыто 7,1 млн. тонн нефти, в 1985 году – уже 2,7 млн. тонн, в 1990-м – 1,8 млн. тонн, а в прошлом году – немногим более 1 млн. тонн. Основными причинами специалисты называют: снижение пластового давления и рост обводненности, несовершенство технологий нефтедобычи, ухудшение эксплуатационных характеристик скважин и нефтесборных сетей, а также геополитический фактор (нестабильность в Чечне в 1990-е годы). В настоящее время многие нефтяные месторождения находятся на последней, четвертой, стадии разработки, которая характеризуется значительным истощением запасов углеводородного сырья.

Несколько лет назад правительство края поставило перед компанией «Роснефть-Ставропольнефтегаз», основным оператором нефтедобычи на Ставрополье, задачу: выйти на уровень добычи в 1,2 млн. тонн в год. С этой целью нужно либо вводить в строй новые месторождения, либо увеличивать дебит существующих (для чего, в свою очередь, необходимо внедрение новых технологий и оборудования). В прошлом году «Роснефть» инвестировала в развитие производства 1,3 млрд. рублей. Эти средства были направлены на реконструкцию 18 скважин, геолого-технические мероприятия по действующему фонду скважин, перевод их на механизированный способ эксплуатации, реконструкцию водоводов, систем нефтегазосбора и энергоснабжения.

Результат оказался весьма впечатляющим: «Роснефти» удалось увеличить добычу нефти и сопутствующего газоконденсата на 150 тыс. тонн. В целом же по итогам минувшего года индекс промышленного производства по статье «Добыча полезных ископаемых» в крае составил 121,4% (правда, стабильно темпы прироста сохранить не удалось – по итогам первых семи месяцев нынешнего года индекс оказался на уровне лишь 100,3%). Трудно переоценить и социальную значимость инвестиционной программы «Роснефти», учитывая, что ее предприятия являются

структурообразующими для всего юго-востока края, а многие населенные пункты существуют исключительно благодаря нефтяным промыслам.

Планы и проекты

Краевое правительство активно работает над поиском инвесторов, которые бы дали импульс к развитию отрасли. Еще в 2003 году была одобрена Программа по геофизической оценке перспектив нефтегазоносности, рассчитанная на пять лет. Вскоре после ее принятия был подписан протокол о намерениях между правительством края и компанией «Газ-Ойл» (калининградской «дочкой» «Газпрома») по реанимации малодебитных скважин и разработке новых месторождений. Правда, намерения остались, увы, на бумаге. В прошлом году так же был анонсирован крупный проект американско-канадской компании

Strat Petroleum LTD, предусматривающий фракционирование отходов нефтедобычи (так называемых шламов). У канадцев запатентована уникальная технология, позволяющая с помощью химических реактивов и химико-механических процессов расщеплять шламы на нефть, воду, глину и песок. Выход чистой нефти при этом составляет 90%.

Подобные технологии уже давно применяются в самой Канаде при переработке тяжелых нефтяных песков, которые сложнее поддаются очистке, нежели шламы. Один подобный мини-завод стоимостью около 2 млн. долларов способен перерабатывать от 100 до 400 тонн отходов в час. В России Strat Petroleum LTD присутствует лишь в Башкирии, где реализует экологический проект по очистке 2 млн. тонн нефтешламов. На Ставрополье речь пока идет о переработке полу-миллиона тонн отходов в зоне нефтедобычи



в восточной зоне. Обещают, что компания также займется самостоятельной разработкой нефтяных полей и будет участвовать в строительстве нефтеперерабатывающих заводов на территории края. Но, как и с «Газ-Ойлом», скандским инвестором дела идут ни шатко, ни валко.

На этом фоне настоящим прорывом выглядит еще один проект – правда, касающийся «нефтянки» лишь косвенно. Два года назад в городе Благодарном начало работу ООО «Ставропольская металлургическая компания», занимающееся переработкой... бывших в употреблении трубопроводов. Запущено уже два прокатных стана, которые позволяют выплавлять 17 тыс. тонн металлоизделий в год.

От нефти к бензину

Еще одним мощным стимулом к подъему нефтедобычи в Ставропольском крае могло бы стать преодоление отставания в нефтеперерабатывающей отрасли. Правда, в этом направлении потрудиться придется порядочно. Износ основных фондов, технологических установок и оборудования на ряде объектов приближается к 98%. Острый недостаток нефтепродуктов приобретает хронический характер, в связи с резким сокращением поставок нефтепродуктов из Чечни резко возросла доля расходов на перевозку энергоносителей.

Естественно, критически слабая нефтепереработка не в состоянии покрыть всю потребность Ставропольского края в нефтепродуктах (а это 1,2 млн. тонн). Поэтому приходится завозить

бензины всех марок, дизельное топливо и смазочные материалы из других регионов. Краевые власти пытаются обеспечить потребность региона организацией собственного производства нефтепродуктов. Так, было анонсировано строительство нескольких нефтеперерабатывающих заводов (в том числе мини-заводов) в Андропов-

ском, Георгиевском, Буденновском, Кировском районах края. Эти проекты находятся на разной стадии разработки.

Особо стоит рассказать об идее создания грандиозного Буденновского нефтеперерабатывающего комплекса. Планировалось строительство комплекса нефтехимических производств и тепловой электростанции на базе заброшенного завода под Буденновском. Предполагаемый объем переработки составлял бы не менее 1 млн. тонн нефти в год, потребности комплекса должны были обеспечивать поставки с нефтяных месторождений «Роснефти» в Нефтекумском районе по специально построенному нефтепроводу (а также нефти из Азербайджана). В 1997 году пул российских инвесторов обещал вложить в проект «стартовые» 2 млн. долларов. Однако деньги в край так и не пришли, проект благополучно забыли.

Голубой поток

Не в пример «нефтянке» газовая отрасль на Ставрополье растет ударными темпами. Сформировалась она в середине прошлого века, а толчком к ее развитию стало открытие и разработка крупнейшего Северо-Ставропольского месторождения и пуск газопровода «Ставрополь – Москва». В настоящее время главным оператором отрасли в регионе является «Кавказтрансгаз» («дочка» «Газпрома»). Он занимается добычей и транспортировкой газа, газового конденсата и нефти, а также реализацией природного газа как моторного топлива для автомашин. По сути, это огромная империя, на балансе которой находятся 7 тыс. километров магистральных газопроводов, компрессорные станции и цеха. «Кавказтрансгаз» снабжает газом



весь Юг России, страны Закавказья и Турцию (через магистраль «Голубой поток»). Компании принадлежит крупнейшее в стране Северо-Ставропольское подземное хранилище газа в Изобильненском районе.

«Кавказтрансгаз» вкладывает немалые средства в развитие добычи: если в 2002 году на геологоразведку здесь тратили 10 млн. рублей в год, то сейчас – больше ста миллионов. За последние пять лет добыча газа увеличена в 1,7 раза. Недавно «Газпром» и правительство края заключили генеральное соглашение о сотрудничестве, предусматривающее разработку новых месторождений, и оно уже дало первые результаты. Прошлой весной во время бурения разведочной скважины в Новоалександровском районе было открыто крупнейшее в регионе Кармалиновское газоконденсатное месторождение объемом 10 млрд. кубометров. Здесь уже начали качать газ, а недавно началась эксплуатация уже второй скважины.

Титан плюс цирконий

Бесспорно, самый масштабный краевой проект в сфере разработки недр – освоение Бешпагирского месторождения титан-циркониевых руд в Грачевском районе, входящего в первую пятерку перспективнейших месторождений России. Еще в 1959 году здесь были обнаружены залежи титана, циркония и скандия, однако тогда это открытие не представляло важности, поскольку эти металлы добывали в Казахстане и Украине. К идее разработки месторождения вернулись в 1997 году, Министерство природных ресурсов РФ тогда выделило средства на геологоразведку, но миллионы рублей были бесследно «закопаны» посреди степи, и, как это часто водится, про проект надолго забыли.

Между тем, извлекаемые ресурсы месторождения оцениваются в 63,4 млн. кубометров руды. Этих запасов хватит, чтобы полностью обеспечить титаном и цирконием всю электронную, авиастроительную, атомную, медицинскую и другие отрасли промышленности России. И это при том, что в нашей стране практически отсутствуют промышленные мощности по переработке этих металлов (ближайшие, как уже было сказано, – в Украине и Казахстане). Сроки выработки месторождения оцениваются в 50–100 лет. При рациональной разработке рудных песков коэффициент извлечения титана может составить до 70%, а циркония – до 85%. Кроме того, для нужд строительства можно использовать белый песок из россыпного месторождения. В 2000 году на Ставрополье пришел столичный нефтегазовый холдинг «Итера». Пришел не с пустыми руками: председатель совета директоров компании Игорь Макаров и губернатор края Александр Черногоров подписали генеральное соглашение о сотрудничестве. В частности, оно предусматривало и разработку Бешпагирского месторождения, и строительство здесь горно-обогатительного, а затем и металлургического

комбинатов. Ориентировочно комбинат должен был выпускать продукции на 45 млн. долларов США в год при численности штатов 1500 человек, налоговые поступления в бюджеты всех уровней оценивались в миллион долларов. Конкурс на разработку месторождения в 2002 году выиграла ессентукская фирма «Техноцентр», входящая в состав «Итеры», сразу пошли первые инвестиции – на поисково-оценочные работы. Всего же холдинг был готов вложить в проект 60 млн. долларов, а комбинат планировалось запустить уже к концу 2005 года. Но тут одна за другой на инвестора посыпались проблемы. Остро встал вопрос о собственности на ресурсные земли, большая часть которых принадлежит ряду сельхозпредприятий и отдельным аграриям, крайне неохотно их продававшим. Против строительства индустриального монстра взбунтовались селяне, в краевой прессе появились страшилки о «втором Чернобыле».

Ав конце прошлого года замглавы Росприроднадзора Олег Митволь заявил, что к «Итере» есть серьезные экологические претензии и лицензия на разработку Бешпагирского месторождения будет у нее отозвана. После этого холдинг стал постепенно сворачивать финансирование проекта, в «Техноцентре» прошло радикальное со-

кращение штатов. А в августе краевое министерство природных ресурсов объявило, что будет подыскивать нового инвестора для проекта. Соответственно, отодвигаются и сроки строительства комбината – называются даты вплоть до 2012 года.

Все на продажу?

«Итера» засветилась на Ставрополье еще в двух крупных проектах – правда, более удачных, нежели в случае с Бешпагиrom. Еще с 1998 года «Итере» через аффилированные структуры принадлежал контрольный пакет акций Малкинского песчано-гравийного карьера в Кировском районе – одного из крупнейших в Европе. Карьер был разработан еще в 1987 году, но в 1990-е практически перестал работать из-за конфликта между акционерами. Начиная с 2000 года «Итера» инвестировала в развитие предприятия 37 млн. долларов и вывела его на лидирующие позиции в ЮФО. Однако недавно «Итера» заявила о продаже карьера – он выделился в самостоятельное юридическое лицо ООО «Промстройинвест».

Поговаривают, что «Итера» намерена в скором времени продать еще один свой актив на Ставрополье – Журавское нефтегазовое



месторождение к югу от города Благодарного. Оно было открыто еще в 1981 году, спустя пять лет началась его разработка, однако вскоре месторождение законсервировали из-за низкой рентабельности. Затем лицензию на его разработку приобрела «Роснефть-Ставропольнефтегаз», но добыча здесь так и не возобновилась. В 2004 году «Итера» купила это месторождение. На расконсервацию и обустройство «Журавского» уже потрачено 100 млн. рублей. Общая же сумма инвестиций запланирована на уровне 60 млн. долларов (в том числе на строительство нефтеперерабатывающего завода в Новоселицком районе мощностью 25 тыс. тонн). В прошлом году здесь начали качать нефть. Всего же на «Журавском» планируется добывать 330 тыс. тонн «черного золота» в год, которые при его разведанных запасах в 7 млн. тонн позволяют обеспечить стабильную добычу не менее чем на 20 лет.

«Тузы» в рукаве

Есть у краевого правительства еще парочка «тузов в рукаве». Особую гордость чиновников вызывает освоение Спасско-Благодарненского месторождения кварцевых песков. Заговорили о его разработке еще в 2000 году, к проекту подключился пул немецких и французских инвесторов, а также ставропольская компания «ЮгРосПродукт». Всего за пять лет в месторождение было инвестировано 7 млн. долларов, и сейчас добыча здесь находится на уровне 265 тыс. тонн в год. Объем запасов составляет 16 млн. тонн, т. е. при существующих темпах добычи их хватит почти на сотню лет. Производство работает более чем успешно: налоговые поступления в бюджеты всех уровней составляют порядка 4 млн. долларов, продукция реализуется во всех регионах России и странах СНГ (кварцевый песок из Благодарного используется в нефтяной отрасли, стекольной и литейной промышленности, производстве бытовой химии).

Сейчас краевое правительство вплотную занимается поиском инвесторов еще для одного перспективного проекта по разработке недр. Это выработка брома и йода из пластовых вод, расположенных в зоне малых газовых месторождений. По оценкам краевого министерства промышленности, транспорта и связи, при полной разведке всех месторождений край сможет полностью обеспечить потребности России в йоде (сегодня йод добывают только в Краснодарском и Пермском краях, но 85% этого продукта – импорт). Перерабатывать галогены предполагается на заводе «Люминофор» в краевом центре. Объем инвестиций составляет 11,5 млн. долларов. О привлечении этих средств краевые чиновники ведут переговоры с дочерней структурой «Газпрома» – ООО «Подземгидроминералресурс», но о сроках реализации амбициозного проекта опять-таки ничего не известно.

> Справка

Специалисты краевого Министерства природных ресурсов оценивают минерально-сырьевой потенциал Ставропольского края в 56 млрд. долларов США. Основу ресурсной базы нашего региона составляют природный газ, нефть, минеральные воды и минеральные стройматериалы (гипс, разнообразные глины, известняки-ракушечники, стекольные пески). В крае имеются три месторождения теплоэнергетических вод – Казьминское, Нижне-Зеленчукское и Терско-Галюгаевское. Также обнаружены залежи барита (тяжелого шпата), асбеста, глауберовой и поваренной соли, лечебных минеральных грязей. Всего на территории края выявлено около 300 месторождений полезных ископаемых, действуют 453 лицензии на недропользование, которыми владеют 296 предприятий.

Государственным балансом полезных ископаемых на Северном Кавказе учтено 105 месторождений природного газа и 201 месторождение нефти (в Ставропольском крае, соответственно, 26 и 48). Разведанные запасы оставляют 185 млн. тонн нефти и 316 млрд. кубометров природного газа (из них на Ставрополье, соответственно, 66 млн. тонн и 46 млрд. кубометров), прогнозные запасы – 1200 млн. тонн нефти и 3500 млрд. кубометров газа (в Ставропольском крае: 400 млн. тонн и 500 млрд. кубометров). Стоит отметить, что ставропольские углеводороды по химическому составу считаются одними из лучших: в них мало серы и смол, значительный удельный вес бензиновых фракций и мало попутных газов.

В среднем имеющиеся нефтяные скважины Северного Кавказа исчерпаны на 78%, газоносные месторождения – на 86%. В крупных масштабах добыча полезных ископаемых (включая первичную переработку нефти и обогащение угля) осуществляется лишь в трех субъектах: Чеченской Республике, Дагестане и Ставропольском крае. В целом же сегодня на Северном Кавказе добывается лишь 1,8% общероссийского объема нефти и 0,8% природного газа.



Лизинг – альтернатива кредиту

Текст Марии Зориной



В условиях ограниченности собственных источников финансирования альтернативой традиционному кредиту может стать лизинг. По оценкам экспертов, он входит в настоящее время в число самых перспективных форм долгосрочного инвестирования реальных активов.

> Игра по правилам

Классический лизинг имеет трехсторонний характер взаимоотношений, а лизинговая операция осуществляется по следующей схеме. Нуждаясь в имуществе, для приобретения которого нет свободных финансовых средств, будущий лизингодатель находит компанию, располагающую средствами, и обращается к ней с деловым предложением. Лизингополучатель выбирает продавца требуемого имущества, а лизингодатель приобретает его в собственность и передает во временное пользование за оговоренную в договоре лизинга плату. По окончании договора в зависимости от его условий имущество возвращается лизингодателю или переходит в собственность лизингополучателя.

Из истории. Раскрытие сущности лизинговой сделки восходит к далеким временам Аристотеля (384/383–322 гг. до н. э.). Именно ему принадлежит название одного из трактатов в «Риторике»: «Богатство состоит в пользовании, а не в праве собственности». Однако арендные (лизинговые) сделки проводились еще в древнем государстве Шумер и датируются примерно 2000 годом до н. э. Так, глиняные таблички, обнаруженные в шумерском городе Ур, содержат сведения об аренде сельскохозяйственных орудий, земли, водных источников, волов и других животных. Первое документальное упоминание о практиче-

ски проведенной лизинговой сделке относится к 1066 году, когда Вильгельм Завоеватель арендовал у нормандских судовладельцев корабли для вторжения на Британские острова. Первое же известное употребление термина «лизинг» относится к 1877 году, когда телефонная компания «Белл» приняла решение не продавать свои телефонные аппараты, а сдавать их в аренду, т. е. устанавливать оборудование в доме или офисе клиента только на основе арендной платы. Однако настоящая революция в арендных отношениях произошла в Америке в начале 1950-х годов.

В аренду стали массово сдаваться средства производства: технологическое оборудование, машины и механизмы, суда, самолеты и т. д. Правительство США, оценив это явление, оперативно разработало и реализовало государственную программу его стимулирования.

Объектом лизинга может быть любое движимое и недвижимое имущество, относящееся по действующей классификации к основным средствам, кроме имущества, запрещенного к свободному обращению на рынке. В зависимости от объекта лизинга различают лизинг оборудования и лизинг недвижимого имущества.

Из первых рук. Директор Ставропольского филиала ООО «РЕСО-Лизинг» Станислав Саврасов: – Представительство компании «РЕСО-Лизинг» появилось на

Ставрополье в 2004 году, и уже спустя два года в краевом центре начал работу ее филиал.

Наша компания может предложить своим клиентам лизинг любого оборудования (в том числе для предприятий торговли, СТО, производства строительных материалов), легковые автомобили, все многообразие строительной, дорожной и сельскохозяйственной техники.

Основную массу наших клиентов составляют строительные компании и фирмы, занятые продажей строительных материалов. Очень популярен лизинг легковых автомобилей, и этой услугой пользуются предприятия практически всех сфер деятельности. Среди наших клиентов и несколько крупнейших сельскохозяйственных предприятий края.

Движущей силой для развития нашего бизнеса можно считать высокую потребность предприятий в привлечении дополнительного финансирования, обусловленную развитием экономики края и ростом числа предприятий. Однако успех лизинговой компании заключается не только в этом, но и в удобстве и выгоде предлагаемых условий для клиента, качестве и сроках рассмотрения заявок и оформления сделок. Подтверждение того, что механизм работы нашей компании удобен и выгоден для клиента, – повторные обращения клиентов, заключивших когда-то с нами хотя бы один договор, и становление долгосрочных партнерских отношений.

В первую очередь интересен и популярен лизинг оборудования. Это подтверждается и зарубежной практикой, где на его долю приходится основная часть всех лизинговых платежей. Лизингодателем может быть юридическое лицо, осуществляющее лизинговую деятельность, т. е. передачу в лизинг по договору специально приобретенного для этого имущества; или гражданин, занимающийся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица и зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя. Лизингополучателем может быть юридическое лицо в любой организационно-правовой форме, осуществляющее предпринимательскую деятельность, а также гражданин, занимающийся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица и зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя. Продавцом лизингового имущества может быть предприятие-изготовитель, торговая организация или другое юридическое лицо, а также предприниматель. Часто лизинг осуществляется не напрямую, а через посредника. При этом в договоре предусматривается, что в случае временной неплатежеспособности или банкротства посредника лизинговые платежи должны поступать основному лизингодателю. Подобные сделки получили название «сублизинг». В случае реализации дорогостоящего про-

екта число участников сделки увеличивается. Это, как правило, происходит за счет привлечения лизингодателем к сделке новых источников финансовых средств (банков, страховых компаний, инвестиционных фондов и т. п.).

Из первых рук. Генеральный директор ОАО «Ставропольэнергосбыт» Борис Остапченко:

– Для любого предприятия лизинг – очень выгодный и экономически обоснованный способ решения транспортных проблем. Лизинг дает возможность приобретения транспортного средства в очень короткий срок и без лишних бумажных проволочек. В то же время покупка автомобиля в кредит, учитывая высокие процентные ставки российских банков, достаточно накладна и не всем доступна. Наше предприятие неоднократно приобретало автомобили по договору лизинга. И в дальнейшем мы не собираемся отказываться от этой практики.

Правила игры

Период до начала 1990-х годов характеризуется отсутствием в России специального законодательства о лизинге, неразвитостью этой формы предпринимательства, отсутствием четких представлений о правовом положении сторон сделки. С началом так называемых «рыночных» реформ и переходом к многоукладной экономике в деятельности компаний начали появляться договоры, которые носили в себе элементы лизинговых сделок. Однако специальное законодательство все еще отсутствовало.

Из истории. В СССР с понятием «лизинг» познакомились во время Второй мировой войны, когда в 1941–1945 годах по особой системе lease-and-lease осуществлялись поставки американской техники. Позже, в 70–80-е годы лизинг рассматривался советскими внешне-торговыми организациями как одна из форм приобретения и реализации сложного оборудования с использованием специальной формы кредита: крупногабаритных универсальных станков, поточных линий, дорожно-строительного и энергетического оборудования, а также ремонт-

ных мастерских, самолетов, морских судов, автомашин, вычислительной техники на базе ЭВМ и т. д. Лизинг обычно фиксировался в соглашениях, заключенных между советскими и иностранными партнерами на определенный срок. Начало развития лизинговых операций на отечественном внутреннем рынке можно определить серединой 1989 года в связи с переводом предприятий на арендные формы хозяйствования. Российские лизинговые компании начали образовываться с середины 1990 года. В октябре 1994 года была создана Российская ассоциация лизинговых компаний «Рослизинг».

В 1994 году «Рослизинг» стал корреспондентским членом Европейской федерации ассоциаций лизинговых компаний LEASEUROPE.

Указ Президента от 17 сентября 1994 года «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности» и ряд последующих нормативных актов правительства знаменуют начало третьего периода развития лизинга в России. Важнейшим событием в истории лизинга стало принятие второй части Гражданского кодекса Российской Федерации, которая вступила в действие в марте 1996 года. С тех пор все нормативные документы, регулирующие отношения финансовой аренды (лизинга), должны были рассматриваться через «призму» ГК. И, наконец, в 1998 году был принят Федеральный закон РФ «О лизинге». Что касается регионального законодательства, его развитие шло еще более медленными темпами. К примеру, Закон «О Государственной поддержке участников лизинга в Ставропольском крае» был принят лишь 2 июня 2005 года.

Из первых рук. Заместитель директора ООО «СЛком» Владимир Лапта:

– Для нашего предприятия лизинг – это наиболее удобная и выгодная схема кредитования. Процедура оформления договора лизинга очень проста. Мы подтверждаем свою платежеспособность, осуществляем выплату в размере 20% от стоимости транспортного средства, оформ-

ляем на него страховку, и сразу в активе нашей фирмы появляется новенькое авто. В дальнейшем мы лишь перечисляем на счет лизинговой компании ежемесячные платежи за аренду транспорта, аналогичные выплатам по кредиту.

Среди основных преимуществ лизинга я бы выделил отсутствие необходимости залога. Ведь далеко не у всех предприятий есть возможность закладывать свое имущество. Кроме того, арендуемое таким образом транспортное средство остается на балансе лизинговой компании. Значит, и все бремя налоговой ответственности лежит на ней. Да еще и НДС на лизинговые затраты лизингополучателю возмещается.

В процессе эксплуатации происходит удешевление техники, приобретенной по договору лизинга. И со временем, по окончании договора и в зависимости от его условий, автомобиль переходит в нашу собственность. С лизингом мы не знаем, что такое проблемы с приобретением транспорта, и очень довольны сотрудничеством со своим лизингодателем.

Игроков все больше

Получив законодательную поддержку, лизинг начал стремительно покорять просторы России. К 2000 году в стране насчитывалось около 1400 лизинговых ком-

паний. Сегодня по причине их огромнейшего количества точным подсчетом уже никто не занимается. Пожалуй, стоит говорить только о наиболее крупных компаниях, которых на данный момент чуть больше 400. В разных регионах России лизинг развивается неравномерно. Наиболее активно лизинговые компании работают в Центральном, Южном и Приволжском федеральных округах. Но потенциальная потребность в таких услугах высока практически во всех регионах РФ, поэтому региональный лизинг будет развиваться и дальше. На территории Ставропольского края самостоятельно существующие лизинговые компании работают бок о бок с филиалами и представительствами известных столичных «коллег». И в нелегкой борьбе за очередного клиента всегда побеждает тот, кто предлагает самые выгодные и приемлемые условия лизингового договора. Наиболее привлекательными отраслями для лизинговых компаний продолжают оставаться автотранспорт, промышленное оборудование и строительная техника. Преобладающая часть сделок, свыше 70%, относится именно к этим областям. Большинство компаний работают с промышленным оборудованием и лишь немногие – с сельскохозяйственным. В силу специфики нашего региона



многие ставропольские лизинговые компании предлагают своим клиентам и обширный ассортимент сельхозтехники.

Сегодня лизинговые компании начинают выводить на рынок новые программы, ориентированные больше на малый и средний бизнес. Это связано с тем, что данные представители бизнес-сообщества не активно используют финансовые инструменты, да и доступных для них программ пока не так много.

Из первых рук. Директор Ставропольского представительства ООО «КАРКАДЕ» Наталья Тарасова:

– ООО «КАРКАДЕ» работает и успешно развивается на российском рынке лизинговых услуг уже 11 лет. Представительство ООО «КАРКАДЕ» открыто в краевом центре в феврале 2006 года. Обратившись к нам, в максимально сжатые сроки можно оформить договор лизинга на любые автотранспортные средства: легковые, коммерческие и грузовые автомобили, спецтехнику любой направленности. В числе наших клиентов как государственные унитарные и коммерческие предприятия всех форм собственности, так и индивидуальные предприниматели. Однако мы не выделяем среди них «больших» и «маленьких». Не отдавая предпочтения громким именам, одинаково добросовестно и охотно работаем и с представителями малого бизнеса, и с такими гигантами местной промышленности, как ОАО «Холод», ОАО «Нарзан». Успех лизингодателя в условиях жесткой конкуренции, царящей на современном рынке, зависит от многих составляющих. Мы делаем ставку на свои козыри. Во главе угла деятельности компании стоят несколько основных принципов: клиентоориентированность, неоспоримый профессионализм сотрудников, высокие уровень обслуживания и скорость проведения сделки, индивидуальный подход к каждому клиенту, использование новых технологий и, как следствие, постоянная положительная динамика в развитии. А в начале осени этого года в деятельности компании произошел ряд глобальных изменений.

Теперь мы играем по правилам клиентов, т. е. клиент формулирует выгодные ему условия работы, а мы воплощаем их в жизнь.

Игровые риски

Говоря о трудностях в сфере лизинга, его субъекты проявляют некоторую сдержанность. Это показали и интервью, взятые автором в процессе подготовки материала. Создается впечатление, что в общем и целом многие довольны тем, как работает лизинг в России. И все же... Главной проблемой лизинговых компаний остается невозмещенный НДС, который, по оценкам специалистов «Эксперт РА», составил на 1 января 2007 года около 25 млрд. рублей. По мнению самих лизингодателей, при сохранении существующей придирчивости налоговиков к НДС они могут терять 10–15% бизнеса ежегодно. Еще одной сложностью являются регулярные попытки налоговых органов оспорить порядок налогового учета лизингополучателей. Но пока, в случае возникновения противоречий, арбитражные суды однозначно выступают в пользу налогоплательщиков.

Много препятствий на пути развития лизинга недвижимости. На рынке имеется огромный спрос на данный вид услуг, и у лизинговых компаний есть желание их осуществлять. Но мешает непроработанная законодательная база, в которой не прописан порядок регистрации прав на недвижимое имущество для случаев лизинговых сделок. Следует отметить, что лизинг, так же как и банковский кредит, приемлем только для предприятий с определенной положительной финансовой историей. Для вновь созданных организаций данный вид финансирования пока закрыт.

Кроме того, у лизинговых компаний существуют две категории рисков: кредитная и имущественная. Кредитные риски связаны с самим кредитующим бизнесом, его перспективами и платежеспособностью на весь период лизинга. Имущественные риски обусловлены возможным падением ликвидности имущества, приобретаемого по лизингу. Такие риски регулируются авансовыми

платежами, залогами, поручительствами. Соответственно, чем меньше риски, тем более выгодные условия лизинговая компания может предоставить клиенту. Чем риски больше, тем больше требуется дополнительных гарантий.

Согласно исследованию российского рынка лизинга рейтингового агентством «Эксперт РА», в прошлом году рост основных показателей оказался самым большим за последние 5 лет, объем нового бизнеса составил 14,7 млрд. долларов, а суммарный портфель лизинговых компаний – 19,5 млрд. долларов. К концу 2010 года рынок лизинга в России имеет реальный шанс вырасти в 5–7 раз по сравнению с сегодняшним

днем, но при условии, что будут решены налоговые и юридические проблемы, препятствующие полноценному развитию рынка. Прежде всего, это проблемы возмещения НДС, определения выкупной стоимости имущества, проработка необходимых юридических и налоговых аспектов, касающихся лизинга недвижимости и возвратного лизинга, признание оперативного лизинга в качестве инвестиционного инструмента. Если же до конца 2008 года законодательная и налоговая инфраструктура рынка лизинга не улучшится, то к концу 2010 года итоги будут куда более скромными и рынок вырастет всего в 2,5–3 раза.

> Наш словарь

Лизинг (от англ. Lease – аренда)

Комплекс имущественных и экономических отношений, возникающих в связи с приобретением в собственность имущества и последующей сдачей его во временное пользование за определенную плату.

Оперативный лизинг

Характеризуется тем, что его срок короче, чем нормативный срок службы имущества, и лизинговые платежи не покрывают полной стоимости имущества. Лизингодатель сдает его во временное пользование несколько раз, в связи с этим размеры лизинговых платежей выше, чем при финансовом лизинге.

Финансовый лизинг (лизинг имущества с полной выплатой стоимости имущества)

Характеризуется тем, что срок, на который передается имущество во временное пользование, приближается по продолжительности к сроку эксплуатации и амортизации всей или большей части стоимости имущества. В течение срока договора лизингодатель за счет лизинговых платежей возвращает себе всю стоимость имущества и получает прибыль от лизинговой сделки.

При финансовом лизинге, как правило, обязанность по техническому обслуживанию и страхованию ложится на лизингополучателя. Этот вид лизинга является сегодня наиболее распространенным.



СТАВРОПОЛЬПРОМСТРОЙБАНК

Банк, проверенный временем!

АВТОКРЕДИТ

процентная ставка - от 11%
срок кредитования - до 5 лет

Максимальная сумма кредита:
по платежеспособности
(возможен совокупный доход супругов)

Минимальная сумма кредита:
100 000 руб. или 3 000 долларов США

ул. Краснофлотская, 88а
тел.: (8652) 32-65-27

ул. Тухачевского, 7/1
тел.: (8652) 72-20-63

пр-т Юности, 20
тел.: (8652) 38-75-38

*Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1288 выдана ЦБ РФ
*Срок действия предложения до предоставления новой или дополнительной информации от Stavropol Promstroybank-OAO

www.psbst.ru

Что выбрать?



Многие компании все чаще для эффективного развития бизнеса и обновления материально-производственной базы стали использовать в своей деятельности лизинг. Но нерешенные вопросы остаются. Ответы на них редакции журнала дал Михаил Михайлов, директор Ставропольского юридического центра.

Вопрос: В чем заключаются сходства и различия лизинга и аренды? Что и в каком случае предпочтительнее выбирать?

Ответ: Не вдаваясь в тонкости бухгалтерского учета, расчета платежей и др., остановлюсь на главном.

Сходства:

– вы пользуетесь имуществом (извлекая доход от его использования), право собственности на которое вам не принадлежит;
– по истечении срока лизинга/аренды имущество может перейти в вашу собственность (если опция выкупа прописана в договоре аренды; в лизинге это стандартная опция).

Отличия:

– невозможность при аренде применять коэффициент ускоренной амортизации (при лизинге – до 3);
– срок лизинга обычно больше срока аренды;
– при лизинге стандартно вы указываете, у кого купить предмет лизинга (выбираете продавца и несете соответствующие риски), при аренде же это имущество обычно изначально находится в собственности арендатора;
– при аренде зачастую право собственности на имущество не передается арендатору по истечении срока аренды; при лизинге же, обычно выплатив все лизинговые платежи и выкупной платеж, лизингополучатель становится собственником имущества. В аспекте предпочтений:
– если имущество необходимо на недолгую часть срока его службы – предпочтительнее аренда;
– если есть желание по итогам «закрытия» (выплаты всех платежей) соответствующего договора получить имущество в собственность – предпочтительнее лизинг;

– по срокам оформления тех или иных сделок сравнивать некорректно, так как есть позиции, которые по сложившейся практике в принципе не арендуются (например, высокотехнологичное производственное оборудование), и в то же время есть позиции (например, погрузчики), аренду на которые зачастую можно оформить быстрее, чем лизинг.

Вопрос: Есть ли выгода для физических лиц при оформлении лизинга?

Ответ: Налоговые льготы, предусмотренные законом о лизинге, применимы только к юридическим лицам. Поэтому для физического лица предпочтительнее кредит.

Вопрос: Какие особенности налогообложения сдерживают развитие лизинга в России в настоящее время, а какие способствуют его развитию?

Ответ: Наверное, главная причина в части налогообложения лизинговых операций, сдерживающая развитие лизинга, это трудности с зачетом и возмещением НДС, уплачиваемого лизингодателем в бюджет при покупке оборудования. Несмотря на высокие темпы роста лизинга в России (40–60% ежегодно), позиция налоговых органов не соответствует современным реалиям. До сих пор налоговики во многом смотрят на лизинг как на некоторую схему оптимизации налогообложения, хотя уже как минимум последние лет 5 лизинг является мощным инструментом реального обновления основных средств и модернизации для многих предприятий.

Вопрос: Мы хотим купить в лизинг недвижимость под офис, хотелось бы знать, выгоднее ли

нам будет обыкновенный кредит под залог купленной недвижимости или лизинг. Организация небольшая, форма собственности – частная.

Ответ: Если вы не являетесь плательщиком НДС, то кредит по экономике проекта будет вам выгоднее. В части процедуры оформления сделки лизинга недвижимости будет не проще, чем оформление кредита. Все зависит от того, насколько охотно банки готовы кредитовать вашу организацию под залог покупаемой недвижимости: если схему кредитования под залог покупаемой недвижимости банки рассматривать не готовы, то лизинг — это ваш вариант (в части возможности заключения сделки).

На законодательном уровне уже принят Закон Ставропольского края «О государственной поддержке участников лизинга в Ставропольском крае», он устанавливает формы государственной поддержки, порядок ее оказания и направлен на поддержание и развитие лизинговой деятельности в крае. Но закон только начинает набирать обороты своего действия, и во многом участникам лизинга приходится решать свои проблемы самим.

Кроме принятия указанного закона, правительством края оказывается поддержка участников лизинга сельского хозяйства. Также обращаем внимание, что, согласно п. 4 ст. 17 Закона № 164-ФЗ, при прекращении договора лизинга лизингополучатель обязан вернуть лизингодателю предмет лизинга в состоянии, в котором он его получил, с учетом износа. Поскольку в случае чрезвычайных обстоятельств лизингополучатель не может вернуть иму-



Михаил Николаевич Михайлов,
директор юридического центра

щество, полученное по договору лизинга, он обязан возместить лизинговой компании стоимость имущества, указанную в договоре лизинга (с учетом износа имущества за время пользования им по договору лизинга), поскольку, согласно ст. 669 ГК РФ, а также ст. 22 Закона № 164-ФЗ, ответственность за сохранность предмета лизинга от всех видов имущественного ущерба, а также за риски, связанные с его гибелью, утратой, и иные имущественные риски с момента фактической приемки предмета лизинга несет лизингополучатель (если иное не предусмотрено договором лизинга). Это необходимо учитывать при заключении договора лизинга.

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



19 сентября 2007 года
в Ставрополе состоялось
открытие автосалона Land Rover
компании Авто-Арт.

На фото: руководитель сервиса
Эрнест Алексанян с компьютером
HP Compaq t5720

КОМПЬЮТЕРЫ HP – АВТОСАЛОНЫ ВЫБИРАЮТ ЛУЧШЕЕ

Если перед вашим бизнесом стоят большие задачи, пора воспользоваться компьютерами HP. Это передовые компьютерные решения, собранные в тонких компьютерах и предназначенные для поддержки информационных систем и повышения эффективности бизнеса. Снижает общую стоимость обновления и внедрения информационных систем на 80%. Установка готового решения менее чем за 10 минут. Благодаря более компактной форме, пользователи получают больше места на рабочем столе.



HP Compaq t5720

- AMD Geode NX 1500@6W, 1 ГГц
- 1 Гб флэш-памяти
- 512 Мб памяти DDR SDRAM
- SiS741GX/графический UMA-адаптер
- 16 Мб графической памяти UMA
- Внутренний динамик с усилителем
- 10/100 Base T
- Габариты: 11,0 x 23,7 x 27,1 см с подставкой

Пионер
ПЕРВЫЙ

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

2007
Registered Partner



РЕСО-Лизинг: всегда выгодно и быстро



Отыскать лизинговую компанию – не проблема, услуги сегодня предлагают сотни фирм. Однако принятие правильного решения при выборе лизингодателя отнимает не мало времени. Почему клиенты ООО «РЕСО-Лизинг» сделали выбор в пользу именно этой компании? На этот и другие вопросы отвечает директор филиала ООО «РЕСО-Лизинг» в городе Ставрополе Станислав Валерьевич САВРАСОВ.



Станислав Валерьевич Саврасов, директор филиала ООО «РЕСО-Лизинг» в городе Ставрополе

– Первоначально определяющим фактором была безупречная деловая репутация группы компаний «РЕСО», лидером которой является страховая компания «РЕСО-Гарантия». К слову, «РЕСО-Лизинг» работает на рынке лизинговых услуг с 2003 года во всех регионах России, где имеются филиалы ОСАО «РЕСО-Гарантия». Сегодня решающими факторами становятся прозрачность условий работы нашей компании, соответствие предлагаемого продукта потребностям клиента и, конечно же, рекомендации тех, кто уже сотрудничал с «РЕСО-Лизинг» и имел возможность убедиться в преимуществах работы с нами.

– Вы имеете в виду сроки принятия решений?

– В том числе и сроки. Для принятия решения в компетенции нашего филиала от клиента необходимы только правоустанавливающие документы и бухгалтерская отчетность (формы 1, 2), срок принятия решения 10–20 минут. Главное, конечно, удорожание и то, что если оно заявлено в размере 8,5–10%, значит, таким оно и будет.

– А разве можно как-то иначе работать?

– У каждой лизинговой компании свои возможности и финансовые ресурсы, своя маркетинговая политика. Мы пользуемся собственными ресурсами группы «РЕСО», поэтому можем предложить низкое удорожание. Мы предлагаем графики с равномерным распределением платежей: берем проценты только за тот срок, на который предоставляем рассрочку, а не больше. Мы заключаем договоры в рублях, поэтому не возникнет никаких процентов за конвертацию валюты. Мы учитываем имущество на своем балансе, т. е. сами платим налог на имущество. И у нас не предусмотрено дополнительных комиссий. В сопоставимых условиях удорожание некоторых компаний достигает 20%.

– Значит за вашими услугами должна выстраиваться очередь...

– Время очередей мы, к счастью, пережили, но о недостатке обращений в нашу компанию говорить не приходится: за первое полугодие текущего года филиал перевыполнил годовой план в два раза. К тому же мы ожидаем в ближайшее время увеличение количества заявок в связи с Олимпиадой в Сочи. Уже были обращения клиентов с целью приобретения строительной техники для работы в этом регионе.

– Какие сделки, клиенты для вашей компании приоритетней?

– Мы работаем по всему спектру предметов лизинга – автомобили, строительная, дорожная, погрузочная техника, различные виды оборудования. Минимальная стоимость предоставляемого имущества от 400 тыс. рублей, но в нашем портфеле и крупные сделки – до 3 млн. долларов. Для нас важен каждый клиент, но к выбору партнеров относимся очень серьезно. То же самое можно сказать и о поставщиках, с которыми мы сотрудничаем в рамках реализации той или иной сделки.

– Вы работаете со всеми торгующими организациями или есть какие-то ограничения?

– Что касается поставщиков, то мы открыты для всех, хотя есть, естественно, партнеры, с которыми давно работаем. В Ставрополе среди компаний, с которыми наше сотрудничество успешно развивается, можно назвать: по легковым автомобилям – «ДримКар», по сельхозтехнике – НТЦ, по дорожной и строительной – «СпецАвтоЦентр», с некоторыми («Рубикон» и «Универсал-Спецтехника Ставрополь») есть льготные программы.

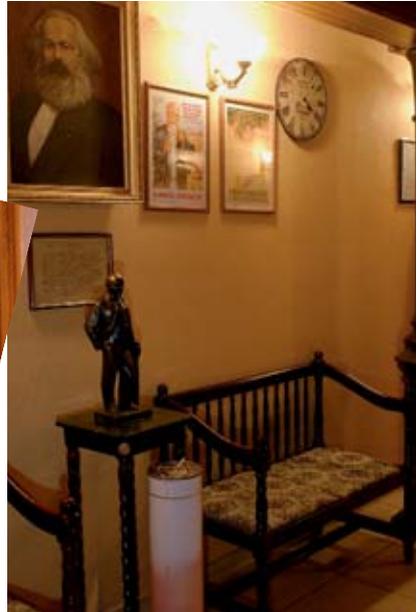
– Ко взаимной выгоде – и вашей, и лизингополучателей?!

– Добавлю: и поставщиков. Что касается выгоды нашей и лизингополучателей, здесь все понятно – лизинг уже перестал быть инновационным банковским продуктом, многие организации уже испытали этот механизм инвестирования и убедились (если, конечно, не ошиблись с выбором лизинговой компании), что это действительно быстро, удобно и выгодно. Что касается поставщиков, им сотрудничество с нами интересно тем, что оно позволяет реализовать ту технику, то оборудование, которые за собственные средства очень часто клиент приобрести не может. Поэтому выгодно всем и всегда.

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



**САМОЕ ВКУСНОЕ
НОВОЕ – ЭТО
ХОРОШО
ЗАБЫТОЕ
СТАРОЕ!**



НОВОЕ «С.С.С.Р.» КАФЕ

- Бешбармак, шницель по-министерски, бифштекс под яйцом и многое другое...
- Бизнес-ланч
- Проведение корпоративных вечеров и презентаций
- Живая музыка
- Свадебные банкеты
- Закрытые вечеринки
- Наличие охраняемой стоянки



*Как поется в знаменитой
песне группы The Beatles
Back in the USSR!
ЖДЕМ ВАС!*

г. Ставрополь
пр-т. К. Маркса, 56
ТК «Капитал»
Тел. (8652) 27-13-92



Доступность плюс оперативность

Успешно конкурировать с москвичами чисто ставропольским фирмам всегда непросто. Но, как показывает опыт лизинговой компании «Артфин», задача эта вполне решаема. Каким образом? Ответ дает генеральный директор ООО «Лизинговая компания «Артфин» Владимир Юрьевич ШЕВЯКОВ.

– Начнем с того, что решения принимаются не в столице, а в Ставрополе, что обеспечивает предельную оперативность. К тому же мы всегда оказываем помощь в оформлении регистрационных документов в РЭО ГАИ, и клиент экономит минимум два дня, а также силы и нервы. Второй важный момент – доступность. О том, что мы открыты для всех и доступны всем, свидетельствуют цифры. Ныне «Артфин» заключает лизинговые договоры на сумму, почти в 34 раза превышающую аналогичный показатель 2002 года. И самое главное. Будучи и по рождению, и по месту основной деятельности ставропольской, наша компания способна всегда правильно оценить обстановку, верно выбрать приоритеты.

о строительной и сельскохозяйственной технике. Однако не менее важно и другое. Правильно оценить обстановку – значит, правильно определить круг партнеров для взаимовыгодной работы.

– И прежде всего поставщиков техники и оборудования?

– Мы, разумеется, не просто знаем, кто и что производит, но еще и помогаем клиентам выбрать вариант, приемлемый для них и по цене, и по срокам поставок. Однако не менее значимо для нас сотрудничество со Сбербанком, для которого «Артфин» является VIP-клиентом. Или возьмите наши давние и плодотворные деловые связи с Военно-страховой компанией, с которой мы сотрудничаем более 5 лет. По сути, мы вместе работаем на интересы кли-



Владимир Юрьевич Шевяков,
генеральный директор ЛК «Артфин»



Михаил Петрович Марченко,
директор Ставропольского филиала ВСК

› Возьмите наши давние и плодотворные деловые связи с Военно-страховой компанией. По сути мы вместе работаем на интересы клиента, ибо страхование – это прежде всего снижение рисков лизингополучателя.

– Вы имеете в виду востребованность той или иной услуги?

– Учет изменений спроса обязателен в нашей работе. Изначально основным предметом лизинга был автотранспорт. Но в последнее время резко возрос спрос на оборудование – при обновлении основных фондов ставропольские предприниматели все чаще делают выбор в пользу лизинга, а не банковского кредита. Мы, естественно, учли это, и доля сделок, в которых предметом лизинга является оборудование, возросла в нашем портфеле с 5 до 27%. Причем речь идет как о торговом и складском оборудовании, так и об оборудовании для крупных перерабатывающих предприятий,

ибо страхование – это прежде всего снижение рисков лизингополучателя. Причем существенное снижение.

– Значит, даже и при выборе партнеров интересы клиента – главное?

– Конечно! Независимо от того, крупная это фирма или частный предприниматель, промышленное предприятие или сельхозкооператив, работает клиент на Ставрополе или в другом регионе ЮФО. «Артфин» в переводе на русский означает «искусство финансирования». И если с нашей помощью клиент постиг искусство грамотно управлять своими финансами, это нас только радует.

Наш надежный партнер – Страховой Дом ВСК (ОАО «Военно-страховая компания»)

Страховой Дом ВСК (ОАО «Военно-страховая компания») в очередной раз подтвердил рейтинг А++ «Высокий уровень надежности с позитивными перспективами», присвоенный рейтинговым агентством «Эксперт РА».

С 2001 года «Эксперт РА», изучая финансовую деятельность ВСК, ежегодно присваивает компании наивысшую оценку надежности. Специалисты отмечают высокий уровень сбалансированности и диверсифицированности страхового портфеля ВСК. По всем видам страхования отмечается положительная динамика и по сбору страховой премии, и по количеству заключенных договоров страхования. Страховой Дом ВСК, начав работу в 1992 году, на начало 2007 года объединяет 390 филиалов и отделений во всех субъектах Российской Федерации, в том числе филиал в городе Ставрополе, который в апреле будущего года отметит свое пятнадцатилетие. В числе клиентов компании более 10 федеральных министерств и ведомств, около 100 тыс. предприятий и организаций всех форм собственности, более 10 млн. россиян. Уставный капитал Страхового Дома ВСК составляет 1,7 млрд. рублей. По итогам 2006 года компания сформировала страховой портфель в объеме свыше 13 млрд. рублей страховых премий. По итогам года выплаты превысили 6 млрд. рублей.



ДЛЯ ТЕХ, У КОГО БОЛЬШИЕ ПЛАНЫ

г. Ставрополь, ул. Маршала Жукова, 7

г. Ставрополь, ул. Маяковского, 15

тел.: (8652) 26-80-35, 26-31-97, 26-07-31, 26-80-74

Лицензия С № 062177 от 20.06.2006 выд. ФС страхового надзора



ЛИЗИНГ

недвижимость
оборудование
транспорт



Все просто...

Сертифицировано

355002 г. Ставрополь ул. Лермонтова 189/1 тел.: (8652) 24-59-86, 24-59-68
www.artfin.ru e-mail: artfin-stavropol@mail.ru

Арбитр в споре



Пятнадцатилетие, которое недавно отмечал Арбитражный суд Ставропольского края, по житейским меркам – возраст подростковый. Но в данном случае дело не в возрасте: с первых дней своего существования суд является, защищая права и интересы предпринимателей, арбитром в сфере, определяющей вектор и темпы развития всех отраслей экономики края.

➤ Статус и уровни

В 1991 году, когда был принят Закон «Об арбитражном суде», государственные арбитражные суды начали действовать как самостоятельная ветвь судебной власти. Конституция Российской Федерации 1993 года окончательно закрепила за судебными органами, в том числе и арбитражными судами, статус органов по отправлению правосудия. В соответствии с федеральными конституционными законами «О судебной системе Российской Федерации» и «Об арбитражных судах в Российской Федерации» в стране создана единая судебная система, в состав которой входят арбитражные суды, имеющие статус федеральных.

В 1995 году вступил в силу новый Федеральный конституционный закон «Об арбитражных судах в Российской Федерации» и новый Арбитражный процессуальный кодекс РФ, в соответствии с которыми была создана трехуровневая система арбитражных судов: арбитражные суды субъектов РФ, федеральные арбитражные суды округов, Высший арбитражный суд РФ. В настоящее время организационно-структурная система арбитражных судов строится на четырех уровнях: арбитражные суды субъектов Российской Федерации, арбитражные апелляционные суды, федеральные арбитражные суды округов, Высший арбитражный суд Российской Федерации. В соответствии с Федеральным конституционным законом от 28 апреля 1995 года № 1-ФКЗ «Об арбитражных судах в РФ» арби-



тражный суд Ставропольского края является федеральным арбитражным судом первого уровня. Он был образован Постановлением Верховного Совета Российской Федерации от 4 июня 1992 года № 2916-1. В начале 2007 года в городе Эссентуки начал свою работу шестнадцатый арбитражный апелляционный суд. Двадцать четвертого июля 2002 года Президентом России был подписан новый Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации, значительно усовершенствовавший и более тщатель-

но регулирующий порядок судопроизводства в арбитражных судах, учитывающий международно-правовые стандарты справедливого и доступного правосудия. Арбитражные суды рассматривают экономические споры, возникающие из гражданских, административных и иных правоотношений между юридическими лицами и государственными органами, гражданами, осуществляющими предпринимательскую деятельность без образования юрлица и имеющими статус индивидуального предпринимателя.

В цифрах

За 2006 год Арбитражный суд Ставропольского края рассмотрел более 26 тысяч дел: по договорам купли-продажи, о собственности, налогах и сборах, кредитных договорах, признании недействительными нормативных и ненормативных актов государственных органов, несостоятельности и (банкротстве) и др. В первом полугодии 2007 года на рассмотрение Арбитражного суда Ставропольского края поступило 5278 заявлений, что на 47,2% меньше, чем за первое полугодие 2006 года. Снижение

количества поступивших заявлений отмечается как по спорам, возникающим из административных и иных публичных правоотношений, – 64%, так и по делам, вытекающим из гражданских правоотношений, – 7,2%.

Сокращение количества поступающих в суд административных дел объясняется тем, что, несмотря на вступление с 1 января 2006 года в силу Федерального закона от 4 ноября 2005 года № 137-ФЗ «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых положений законодательных актов Российской Федерации в связи с осуществлением мер по совершенствованию административных процедур урегулирования споров», предусматривающего внесудебный порядок взыскания недоимок и штрафов на незначительные суммы, в течение 2006 года указанные заявления направлялись налоговыми органами и органами Пенсионного фонда на рассмотрение арбитражного суда. Ныне поступление таких заявлений полностью прекратилось.

По данным Арбитражного суда Ставропольского края на 1 июля 2007 года в кассационном порядке из 506 кассационных жалоб на судебные акты суда поддержаны доводы заявителей по 161 делу (31,8% от рассмотренных жалоб и 2,3% от рассмотренных дел).

Из истории

Первое упоминание об особых судах, специализирующихся на разрешении торговых споров, на территории Руси встречается в Уставной грамоте новгородского князя Всеволода Мстиславича, данной им храму Святого Иоанна Предтечи на Опоках в 1135 году. Свое дальнейшее развитие торговые суды получили при Петре Первом. В 1667 году был принят Новоторговый устав и учреждены таможенные суды, состоявшие «из лучших торговых людей». Позднее, в 1699 году, в Москве была учреждена Бурмистрская палата, обладающая торговой юрисдикцией. В 1719 году учреждена Коммерц-Коллегия, ведающая торговыми и вексельными делами, а в 1721 году – Главный магистрат, судивший

торговые, налоговые, таможенные и другие дела. Учрежденные таможенные суды повсеместного распространения не получили, во многих городах коммерческие споры по-прежнему продолжали рассматриваться по правилам общего судопроизводства. Позднее торговые споры были отнесены частью к ведомству магистратов, частью же – к ведомству надворных судов.

В начале XIX века в торговых городах начинают создаваться первые, в современном понимании, коммерческие суды. В 1808 году в Одессе был открыт коммерческий суд по аналогии с подобными судебными учреждениями, существовавшими в ту эпоху во Франции. Знаменательным событием в развитии коммерческих судов стало издание 14 мая 1832 года императором Николаем I Указа «Об учреждении коммерческих судов», которым были утверждены Учреждение коммерческих судов и Устав торгового судопроизводства.

Утвержденные указом документы действовали вплоть до 1917 года. Создание коммерческих судов, согласно указу, было обусловлено тем, что в городах, отправляющих обширную торговлю, многосложные торговые споры «от слияния их со множеством других дел» часто подвергались «значительным затруднениям». Ведомству коммерческих судов подлежали споры «по торговым оборотам», «по векселям», а также по договорам и обязательствам, «свойственным торговле» между частными лицами, между государственными кредитными учреждениями и частными лицами, а также дела «о торговой несостоятельности». Издание указа означало становление системы коммерческих судов: так, в 1832 году был основан суд в Санкт-Петербурге, в 1833 году – в Москве, в 1835 году – в Новочеркасске, в 1853 году – в Тифлисе и других городах.

Коммерческие суды по своему историческому происхождению были органами сословной юрисдикции, которая впоследствии стала основываться на развитии торговой промышленности. В отличие от коммерческих судов Франции, полностью состоявших из представителей купечества,

аналогичные суды в России были организованы на смешанных началах. В состав коммерческого суда входили председатель суда, его заместитель (товарищ председателя) и определенное число членов по штату, назначенных правительством и избранных купечеством. К началу XX века осталось только четыре суда: в Москве, Петербурге, Варшаве и Одессе. Опыт их работы показал, что торговые дела могут быть вполне разрешаемы и общими судами. Неэффективность коммерческих судов в то время была обусловлена их обособленностью, в связи с чем одни и те же законы толковались не всегда одинаково и однородные дела разрешались различно. Особенностью производства в коммерческих судах дореволюционной России, как отмечали современники, являлось стремление к «возможно скорому» разрешению дел.

В ноябре 1917 года коммерческие суды наряду с другими судами

были упразднены. На протяжении пяти лет после Октябрьской революции экономические споры вообще не рассматривались. Реформы в сфере экономики 1921 года послужили толчком развитию товарно-денежных отношений, становлению предприятий различных форм собственности, что, в свою очередь, обусловило создание специальных органов для разрешения имущественных споров. В 1922 году были созданы арбитражные комиссии. Первое положение о государственном арбитраже было утверждено Постановлением ЦИК и СНК СССР от 3 мая 1931 года. С момента образования арбитраж существовал в двух видах: государственный и ведомственный. В государственном арбитраже разрешались споры предприятий и организаций различного административного подчинения, в ведомственном – подчинения одному ведомству (комитету, министерству).



Когда обязательства взаимны

Текст Игоря Салкина

Наиболее распространенным основанием возникновения трудовых отношений и одним из ключевых институтов всей отрасли трудового права является трудовой договор. При этом договариваться работодателю и работнику следует только так, как предписывает закон...

Официальное определение трудового договора дано в ст. 56 Трудового кодекса Российской Федерации. Трудовой договор есть не что иное, как соглашение между работодателем и работником, в соответствии с которым у сторон возникают взаимные обязанности. В законе четко прописаны все требования, предъявляемые к соглашению между работником и работодателем: закреплены существенные условия трудового договора, подлежащие обязательному согласованию, установлен порядок определения срока действия договора, определен перечень необходимых для его заключения документов.

Однако, несмотря на достаточно полную и детальную регламентацию, на практике часто возникают ситуации, когда в результате действий (бездействия) работодателя на стадии заключения трудового договора ущемляются права и интересы работника (претендента на заключение трудового договора).

Законность отказа

Заключению трудового договора практически всегда предшествует стадия собеседования работодателя и соискателя, по результатам которой и решается вопрос о приеме на работу. Новшеством Трудового кодекса является норма ст. 64, в соответствии с которой работодатель по требованию лица, которому отказано в заключении трудового договора, обязан сообщить причину отказа в письменной форме. При этом, с точки зрения законности, отказ в заключении трудо-

вого договора будет неправомерным в следующих случаях:

1. Если на работодателе лежит обязанность принять на работу конкретного работника. Так, не может быть отказано работнику, приглашенному на должность в порядке перевода из другой организации по согласованию между руководителями обеих этих организаций. Кроме того, администрация обязана заключить трудовой договор с лицами, направленными на работу службой занятости в счет квоты (например, инвалиды).
2. Если мотивы отказа носят незаконный (дискриминационный) характер. Недопустимо любое ограничение прав при заключении

трудового договора, которое было бы обусловлено обстоятельствами, не связанными с деловыми качествами работников (например, ограничения в зависимости от пола, расы, национальности, языка и т. д.). Получив на руки письменный отказ, лицо, считающее свое право нарушенным, может обратиться в суд с требованием о принудительном заключении трудового договора. Вынесенное по такому делу судебное решение о заключении трудового договора является основанием возникновения трудового отношения (ст. 16 ТК РФ). Причем договор с работником должен быть заключен задним числом – со дня,

когда он обратился к администрации по поводу поступления на работу и получил неправомерный отказ.

К работе допущен

Если в результате собеседования или иным образом работодатель и работник достигли согласия по поводу всех существенных условий трудового договора, то далее начинается процесс формального закрепления отношений работника и работодателя. Этот процесс состоит из двух этапов. Сначала в письменной форме заключается трудовой договор, который должен содержать все существенные условия, как они определены в ст. 57 ТК



РФ. Затем в течение трех дней с момента подписания трудового договора работодатель оформляет прием на работу путем издания приказа о приеме на работу (ст. 68 ТК РФ). Приказ издается на основании трудового договора, поэтому содержание приказа должно соответствовать условиям достигнутого соглашения.

Однако на практике очень часто работодатели предпочитают не заключать трудовой договор в письменной форме, ограничиваясь лишь устной договоренностью относительно трудовой функции работника, условий труда и размера его оплаты. Поступая таким образом, работодатели руководствуются различными мотивами: с одной стороны, отсутствие письменного договора создает значительные трудности для работника при отстаивании им своих прав в суде, с другой стороны, данная схема позволяет уклониться от уплаты налогов, пенсионных и иных отчислений, от ведения кадровой документации.

Но важно помнить: согласно положениям ст. 67 ТК РФ, трудовой договор, не оформленный надлежащим образом (т. е. письменно), все же считается заключенным, если работник приступил к работе с ведома или по поручению работодателя или его представителя. Таким образом, при отсутствии письменной формы трудовой договор все же считается заключенным и вступает в силу с момента фактического допущения к работе (ст. 61 ТК РФ). Это означает, что возникновение трудовых правоотношений не обусловлено изданием работодателем приказа (распоряжения) о приеме на работу, поэтому работодатель не может ссылаться на отсутствие данного приказа в обоснование отсутствия трудовых отношений. Как показала судебная практика, даже отсутствие в штатном расписании предприятия должности, на которую работник был фактически допущен, вовсе не является доказательством того, что работник не был принят на работу и не выполнял ее. В целом нужно отметить, что именно на работодателе лежит бремя соблюдения всех формальностей, которые необходимы для заключения трудового договора. Поэтому на-

рушение норм о форме трудового договора, его содержании, порядке ведения кадровой документации и об оформлении приема на работу (т. е. об издании соответствующего приказа) не должно отрицательно сказываться на правах и законных интересах работника. Однако работник зачастую в большей степени, нежели работодатель, заинтересован в надлежащем оформлении трудового договора, так как именно он в последующем может столкнуться с проблемой доказывания факта заключения трудового договора, а главное – условий заключенного соглашения. Поэтому, если работодатель не исполняет своей обязанности по письменному оформлению трудового договора, работник вправе обратиться в суд с иском о признании трудового договора заключенным на определенных условиях.

Трудовой договор или...

На практике нередко встает вопрос о правильном разграничении трудового договора и имеющих некоторое сходство с последним гражданско-правовых договоров (договор подряда, возмездного оказания услуг, поручения, комиссии, агентирования). Зачастую работодатели предлагают претендентам на получение рабочего места заключить не трудовой договор, а договор гражданско-правового характера, который, естественно, не подпадает под регулирование трудового права. Тем самым значительно ущемляются права работника, он лишается преимуществ и правовых гарантий, предусмотренных трудовым законодательством. Кроме того, заключение гражданско-правового договора позволяет работодателю избежать многих обременительных последствий и дополнительных обязанностей: предоставления ежегодно оплачиваемого отпуска, оплаты взносов в Фонд социального страхования, Пенсионный фонд, выплаты заработной платы в размере не ниже МРОТ, предоставления иных гарантий и льгот, предусмотренных Трудовым кодексом.

Для того чтобы правильно квалифицировать заключенный договор в качестве трудового или гражданско-правового, необходимо учиты-

вать следующие принципиальные различия:

1. Предметом трудового договора является выполнение трудовой функции, тогда как гражданско-правовой договор имеет своим предметом выполнение конкретной работы или оказание услуги. От том, что договор является трудовым, могут свидетельствовать следующие обстоятельства: в договоре не предусмотрено выполнение по заданию организации конкретной работы (услуги, действия) в определенные сроки; расчеты производятся в виде регулярных (периодических) выплат, не зависящих от определенного результата и обусловленных наступлением очередного срока платежа (календарной даты); не производится сдача результата работ исполнителем и его приемка представителями организации с составлением двустороннего акта.
2. Существенным элементом трудовых отношений и трудового договора является подчинение работника при выполнении обусловленной трудовой функции правилам внутреннего трудового распорядка.
3. На работодателе лежит обязанность по организации труда работника и материально-техническому обеспечению производственного процесса. В гражданском правоотношении подрядчик (услугода-тель) сам организует свою работу и несет бремя материально-технического обеспечения процесса выполнения работы или оказания услуги, если только иное не указано в самом договоре. В целях защиты прав и интересов лиц, занятых по гражданско-правовому договору, ТК РФ (ст. 11) предусматривает, что если мнение сторон по поводу природы заключенного между ними соглашения расходятся, работник с целью защиты своих прав может обратиться в суд с требованием о признании заключенного догово-

ра не гражданским, а трудовым, и применении к возникшим правоотношениям норм трудового права. Решением суда на работодателя должна быть возложена обязанность оформить трудовую книжку (задним числом) и предоставить все льготы по ТК РФ. Например, работодатель будет обязан выплатить работнику все недоплаченные суммы (отпускные, больничные) за время с момента заключения договора.



Свободное плавание

Текст Елены Золоторевой



Они не связаны с работодателем обязательством соблюдать трудовую дисциплину и правила внутреннего распорядка. Они сами себе начальники и подчиненные. Но, покинув офисы, они не перестали работать...

> Из истории термина

Слово freelance состоит из двух английских слов free (свободный) и lance (пика, копье). В средние века так называли вольнонаемных воинов, которые ради заработка сами выбирали, кому хотят служить. Ныне статус фрилансера имеет любой специалист, который готов выполнять как краткосрочные, так и долгосрочные работы, не будучи в штате постоянных сотрудников.

Прощай, офис!

На Ставрополье, как и по всей России, фриланс появился в начале 1990-х, когда стало ясно: можно профессионально заниматься любимым делом, не числясь в штате какой-либо организации. Первыми фрилансерами стали консультанты, переводчики, журналисты, пишущие редакторы, фотографы, художники и дизайнеры. Затем, по мере развития компьютерных технологий и расширения возможностей Интернета, ряды фрилансеров пополнили так называемые «технологические» специалисты: веб-дизайнеры, программисты, копирайтеры. А сегодня в «свободное плавание» уходят уже и представители других профессий. Юристы и психологи, бизнес-консультанты и торговые агенты, риэлторы и маркетологи, актеры и тренеры...

К этой категории можно также отнести людей, стремящихся увеличить свой уровень дохода за счет официального совмещения нескольких работ (о чем записано в их трудовой книжке) либо берущих разного рода подработки.

Очевидные плюсы

Значительная экономия на организации рабочего места отдельного сотрудника, а порой и целого офиса.

Более широкие возможности поиска работников, вне зависимости от их места проживания. Таким образом, фриланс способствует еще и решению некоторых макроэкономических проблем, например «географической» безработицы.

Способ расчета за выполненный объем работ. Работодатели, как правило, оговаривают выплату гонорара по результату, а не по затраченному времени.

Самому фрилансеру не нужно вставать рано



утром. Патологические «совы», чья жизнь начинается только со второй половины дня, а работоспособность активно повышается к вечеру, особо ценят этот аспект. Большинство работ в офисе все же требует прибытия на место к определенному времени, как ни крути. Собственное драгоценное время можно планировать самостоятельно и разумно распределять его между отдыхом и работой. Фриланс

удобен для тех, кто в силу неких обстоятельств сидит дома, например, для мам с маленькими детьми.

Дано не всем

Среди фрилансеров можно встретить как квалифицированных специалистов с высшим образованием, так и студентов, желающих подзаработать без отрыва от учебы.

По характеру в большинстве своем они индивидуалисты, предпочитают нести ответственность исключительно за собственный результат работы, а в процессе ее выполнения не зависеть от других сотрудников, самостоятельно распоряжаться собственным временем и планировать свой рабочий график так, как им удобнее. Но если вы не хотите подчиняться распорядку и трудиться от «звонка до звонка», это еще не повод подаваться во фрилансеры. Работать на себя придется столь же активно, как и на официального работодателя. Для того чтобы стать действительно успешным, фрилансеру необходимо обладать соответствующими деловыми и личностными качествами. Во-первых, самодисциплиной: не откладывать на завтра то, что необходимо сделать сегодня. Во-вторых, настоящей увлеченностью своим делом, иначе все попытки саморазвития потерпят крах. В-третьих, стать своим собственным начальником и критично оценивать свою работу. Отправляться в «свободное плавание» проще тем, кто имеет «тылы» в виде родителей, супруга со стабильным доходом, сбережений и т. д., потому что поначалу придется очень много вкладывать в свое развитие. Может пройти два-три года, прежде чем вложения в виде знаний начнут приносить реальную прибыль. У тех же, кто имеет эксклюзивные знания или опыт, отдача может быть видна сразу.

Очевидные минусы

Парадоксально, но основной плюс для фрилансера – возможность работать дома – является чуть ли не главным минусом для его работодателя. Некоторые руководители не приемлют такого вида деятельности, считая, что только деловая атмосфера офиса способна заставить сотрудников работать максимально эффективно. Кроме того, они морально не готовы к отсутствию ежедневного контроля выполнения заданий.

В некоторых случаях такое опасение вполне оправдано, с чем связан другой недостаток фриланса: безответственность «вольных художников». Поручая работу фрилансеру, заказчик рассчитывает на ее выполнение точно в срок. Но при удаленном сотрудничестве гораздо проще не выполнить свои обещания либо выполнить с опозданием и ко всему прочему сделать работу некачественно. Зачастую, столкнувшись с нерадивыми исполнителями, работодатели не хотят больше иметь дела с фрилансерами. Но если последние просто не получают материального вознаграждения, то компания-заказчик из-за такого поступка может потерять крупного клиента.

Фрилансер сам ищет для себя заказчиков, и часто эти поиски могут занимать продолжительное время и не быть успешными. И даже найдя такого заказчика, нет никакой гарантии, что с ним получится установить рабочие отно-

шения. И даже если получится, нет никакой гарантии, что через некоторое время опять не придется сидеть без работы и не искать новых заказчиков. Психологически это несколько давит. Хотя если специалист хороший, то это уже не минус – заказчики сами находят его.

Существует и угроза не получить заработанные деньги. Всегда можно встретить нечистых на руку дельцов, которые стремятся экономить деньги на оплате труда. Существуют различные способы и методики минимизации этих рисков, но часто неопытному в этих делах техническому специалисту приходится заново изобретать эти способы, учась на своих ошибках.

Работник или бизнесмен?

Основной критерий при определении того, должен ли фрилансер быть зарегистрирован в качестве предпринимателя или нет, – это систематичность. Так, если вы имеете основную работу и иногда подрабатываете переводами, то оснований для беспокойства нет. Однако если вы регулярно получаете доход от разных заказчиков, то лучше настаивать на подписании трудового договора.

С правовой точки зрения фриланс может быть как работой, так и предпринимательской деятельностью. Все зависит от характера работы и оформления отношений с заказчиками. В этой сфере нет традиционных практик, поэтому многое зависит от деловой репутации фрилансера и фирмы-работодателя. Так, когда есть уверенность в личности исполнителя, компания может пойти на стандартный трудовой

неполадках в компьютере не сохранится текст, то у компании не будет повода не заплатить ему зарплату и даже уволить. В аналогичной ситуации, но при наличии между сторонами гражданско-правового договора, исполнитель не получил бы деньги за заказ.

В распределении этих правовых рисков состоит разница между трудовыми отношениями и гражданско-правовыми. Если человек выполняет работу по определенной специальности, предусматривающую какой-то график, то налицо трудовые отношения. Если же оплата производится по результату сдачи работ (оказания услуг) – можно заключать гражданско-правовой договор. Однако для физического лица работа одновременно на разные компании, предположим, по договору подряда или оказания услуг, нежелательна. Во-первых, работник лишается полностью социального пакета (отпускные, больничный и т. д.). Во-вторых, деятельность работника становится близкой к предпринимательской, что требует регистрации в качестве предпринимателя.

В соответствии со ст. 2 Гражданского кодекса РФ деятельность по выполнению работ или оказанию услуг, которая осуществляется самостоятельно, на свой риск и направлена на систематическое извлечение прибыли, является предпринимательской, и физические лица, занимающиеся такого рода деятельностью, должны иметь статус индивидуального предпринимателя. За занятие предпринимательской деятельностью без регистрации в качестве предпринимателя установлена администра-

➤ Отправляться в «свободное плавание» проще тем, кто имеет «тылы» в виде родителей, супруга со стабильным доходом, сбережений и т. д., потому что поначалу придется очень много вкладывать в свое развитие. Может пройти два-три года, прежде чем вложения в виде знаний начнут приносить реальную прибыль. У тех же, кто имеет эксклюзивные знания или опыт, отдача может быть видна сразу.

договор с дополнительным соглашением относительно свободного рабочего графика. В отдельных ситуациях работодатель может заключить срочный трудовой договор (ТК РФ ограничивает возможности заключения срочного трудового договора). В обоих случаях между работником и компанией возникнут трудовые отношения.

Трудовые отношения характерны больше для рынка высококвалифицированных специалистов либо для работников с проверенной репутацией. Для ситуаций, когда заказчик и исполнитель незнакомы, чаще используется гражданско-правовой договор. Дело в том, что по Трудовому кодексу РФ риск невыполнения работы при заключении трудового договора несет работодатель. То есть, если у специалиста, работающего по трудовому договору, при технических

тивная (ст. 14.1 КОАП РФ) и уголовная ответственность (ст. 171 УК РФ). Уголовная ответственность, в частности, может возникнуть в случае извлечения дохода в крупном размере. Стать «уголовником» очень легко – сегодня крупным доходом считается сумма свыше 250 тыс. рублей.

По своей сути и правовой природе фрилансерство ближе к предпринимательской деятельности. Фрилансеры находятся в промежуточном состоянии между классическим вариантом сотрудника, главная задача которого хорошо выполнять поручения работодателя в течение рабочего дня, и предпринимателя. В отличие от последнего, фрилансеры не имеют штата вспомогательного персонала и выполняют работу, как правило, лично, что и отличает их от классического варианта бизнесмена.

Под защитой Росгосстраха



Восемнадцатого сентября Росгосстрах открыл первый в Ставропольском крае офис по страхованию жизни.



В преддверии замечательного юбилея – 230-летия Ставрополя страховая компания «Росгосстрах» сделала для жителей города своеобразный подарок. В историческом центре, рядом с главной площадью города, на перекрестке улиц Дзержинского и Кавалерийской, был открыт первый в крае специализированный офис по страхованию жизни.

Перед началом торжественной церемонии специалисты Ставропольского филиала Росгосстраха провели конкурс детского рисунка на тему «Когда я вырасту, стану президентом Росгосстраха», в котором приняли участие ученики чет-

вертого класса лицея № 5. Лучшие работы юных художников были представлены на выставке, которая вызвала оживленный интерес работников страховой компании и гостей.

Представители главы Ставрополя Андрей Джатдоев и Валентина Муравьева дали высокую оценку работе компании по обеспечению страховой защиты жизни, здоровья и имущества людей. Несмотря на наличие большого числа подобных компаний, Росгосстрах занимает лидирующие позиции на страховом рынке.

От имени деловых партнеров Росгосстраха на торжественном меро-

приятии выступила управляющий Ставропольским филиалом ЕвроситиБанка Зоя Копченкова. Тепло поздравив страховщиков с открытием нового офиса, она выразила удовлетворение сотрудничеством с компанией в реализации совместной программы по кредитованию пенсионеров – самой незащищенной категории населения.

– У нашей школы появились замечательные соседи, – сказала в своем выступлении директор лицея № 5 Лариса Токарева. – Теперь все сотрудники лицея, его ученики и их родители будут хорошо знать, что такое страхование, и пользоваться страховыми услугами в новом офи-

се. Они сегодня доступны и полезны и взрослым и детям.

После этого выступления Георгий Нефетиди вручил страховой полис Светлане Зенченко – первому страхователю, заключившему в новом офисе договор на страхование жизни своих очаровательных дочерей – близняшек Марины и Алины. Маленькие клиентки получили в подарок мягкие пушистые игрушки. В завершение торжественного мероприятия состоялось награждение победителей конкурса детского рисунка, которым были вручены памятные призы и подарки с корпоративной символикой Росгосстраха. Директор Ставропольского филиала Росгосстраха Георгий Нефетиди отметил, что открытие нового офиса является важным событием для дальнейшего развития страховой компании и улучшения обслуживания жителей города.



г. Ставрополь,
ул. Дзержинского, 141
тел. 26-33-66

БЛИЗКИЙ ВАМ БАНК

Основанный 5 сентября 1994 года сегодня ЗАО «Русь-Банк» предлагает услуги и финансовые продукты клиентам Москвы и 30 региональных филиалов. Развитие и укрепление филиальной сети – одна из главных задач этого банка. В преддверии 230-летия города Ставрополя состоялась презентация Ставропольского филиала ЗАО «Русь-Банк».



С приветственным словом к гостям и клиентам банка обратился руководитель аппарата председателя правления ЗАО «Русь-Банк» Александр Демидов. Он отметил, что даже за тот небольшой промежуток времени, который филиал работал до торжественного открытия, достигнуты впечатляющие результаты. А значит, дан хороший старт. Управляющий филиалом Наталья Бородина выразила уверенность в том, что при всей многочисленности ставропольских банков и разнообразии предоставляемых ими услуг и продуктов, новый филиал не будет лишним и займет достойную нишу в банковском секторе. И эти слова не случайны. Высокая степень финансовой устойчивости банка, удобные для клиента условия сотрудничества, оперативное обслуживание и качественный сервис делают его весьма привлекательным кредитным учреждением и компетентным партнером для проведения финансовых операций. А главной задачей в стратегическом развитии банка является достижение к 2008 году лидерских позиций на сегментах

розничного, среднего и малого бизнеса России. Перерезав символическую красную ленточку, гостеприимные хозяева пригласили всех присутствующих на экскурсию по зданию филиала. Светлый операционный зал, просторные кассовые кабинки, украшенный воздушными шарами холл, – везде царил атмосфера праздника. В этот знаменательный день свои зажигательные танцы гостям и сотрудникам банка подарили чемпионы Юга России по спортивно-бальным танцам Анастасия Зацепина и Дмитрий Сванидзе. А лауреат Российских и международных конкурсов, солист вокального ансамбля «Созвездие» Антон Дурахов исполнил песни легендарных Элвиса Пресли и Фрэнка Синатры.

г. Ставрополь
ул. Дзержинского, д. 209
тел. (8652) 35-18-50
факс (8652) 35-30-22



Профессия: трейдер



Знакомьтесь, Александр Элдер – один из лучших специалистов в мире финансов. Работа на фондовом рынке принесла ему богатство и славу, и сейчас он руководит собственной компанией Financial Trading Inc., которая является одной из ведущих фирм по подготовке инвесторов.

Его знаменитая книга «Как играть и выигрывать на бирже» стала не только настоящим бестселлером, но и настольным учебником для огромного количества инвесторов всего мира. А сейчас Александр Элдер в качестве практикующего биржевого гуру готов поделиться со ставропольцами секретами биржевого мастерства.

› Справка

Александр Элдер – профессиональный трейдер, признанный эксперт в области биржевой торговли, автор многочисленных статей по этой тематике. Руководит собственной компанией Financial Trading Inc. (США, Нью-Йорк), которая является одной из ведущих фирм по подготовке инвесторов.

Книги «Как играть и выигрывать на бирже» и «Трейдинг с доктором Элдером» считаются настольными учебниками для инвесторов во всем мире. Книга «Трейдинг с доктором Элдером» была признана лучшей книгой Barron's за 2002 год.

Он родился и вырос в Советском Союзе, с 22 лет живет в США.

Заинтересовавшись биржевыми операциями, Элдер начал совершать операции с акциями и опционами, в настоящее время он предпочитает торговать фьючерсными контрактами. Его советы полезны как начинающим инвесторам, стремящимся обойти самые опасные «подводные камни» на старте, так и профессионалам, желающим улучшить свое мастерство и сделать доход от операций на фондовом рынке реальным источником заработка.



Александр Элдер

› Вот что сам Александр Элдер говорит в книге о своем профессиональном становлении:

«Я не имел представления о том, что такое акции, опционы, фьючерсы, и иногда даже терялся при виде американских долларов в своем бумажнике. На моей бывшей родине за несколько долларов можно было легко купить себе три года в Сибири. Чтение книги «Как покупать акции» открыло передо мной целый новый мир. Моя профессиональная карьера развивалась параллельно. Я завершил стажировку по психиатрии в крупном университетском госпитале, учился в Нью-Йоркском институте психиатрии и работал обозревателем специализированной литературы в самой крупной газете для психиатров в США.

Моя игра постепенно улучшалась, но прорыв произошел тогда, когда я понял, что ключ к победе находится у меня в голове, а не внутри компьютера. Именно психиатрия дала мне понимание биржевой игры, которым я хочу поделиться с вами. Большинство игроков проводит большую часть своего времени в поисках хорошей игры. Как только они вошли в рынок, они теряют контроль: или стонут от боли, или улыбаются от блаженства. Они катаются на доске эмоционального серфинга и упускают необходимый для выигрыша элемент – управление своими эмоциями. Их неспособность управлять собой приводит к плохому управлению деньгами на их счетах.

Если ваше мышление не соответствует рынку

или если вы игнорируете изменения в массовой психологии толпы, то у вас нет шансов на выигрыш в игре на бирже. Все профессионалы, которые выигрывают, понимают огромное значение психологии в биржевой игре. Все любители, которые проигрывают, игнорируют ее.

Я научу, как анализировать рынок и как бороться с вашим собственным разумом. Я могу предоставить вам знания. И только вы можете добавить к ним желание».

Материал подготовлен при содействии Ставропольского филиала ООО «АТОН».

От мечты к реальности



Вы мечтаете жить с комфортом? Вам хочется дать детям достойное образование? Значит, вам стоит всерьез подумать об освоении современного финансового инструмента – паевого инвестиционного фонда.

Для чего нужны сбережения и как получить доход от инвестиций, клиентам Северо-Кавказского банка Сбербанка России рассказала Юлия Лоскутова, ведущий специалист управления коллективных инвестиций Объединенной финансовой группы «ИНВЕСТ», во время семинара «Паевые фонды – зачем это нужно».

ЗАО «ОФГ ИНВЕСТ» и ЗАО «ПИОГЛОБАЛ Эссет Менеджмент» работают на российском финансовом рынке паевых инвестиционных фондов более 10 лет и за это время создали себе репутацию высокопрофессиональных участников фондового рынка и надежных партнеров для своих инвесторов.

На один из вопросов семинара «Что такое паевые фонды?» Юлия Лоскутова ответила: «Это совместное имущество неопределенного круга лиц, не образующее юридического лица». Образно говоря, это коллективный кошелек, где аккумулируются средства юридических и физических лиц, купивших паи. Эти средства находятся в доверительном управлении какой-либо управляющей компании, которая размещает их в инструменты фондового рынка – акции или облигации, с целью приумножения средств.

«Основные преимущества ПИФов, – продолжает Юлия, – доходность, надежность и прозрачность». И это не просто слова. Управляющая компания предлагает сбалансированную инвестиционную декларацию, позволяющую достигнуть высоких показателей доходности при относительно небольших уровнях риска, и сама следит за состоянием портфеля, находит выгодные, недооцененные позиции. Гарантом надежности выступает схема, по которой проходит любая операция: сделка управляющей компании тщательно проверяется и визируется сотрудником специализированного депозитария, а учет владельцев инвестиционных паев ведется независимой регистрационной компанией. Информация о текущей стоимости пая и стоимости чистых активов фонда рассчитывается и публикуется каждый рабочий день в средствах массовой информации и на сайте www.ufginvest.ru; структура портфеля фонда публикуется в ежеквартальных отчетах о деятельности фонда. А это значит, что вы можете получить любую интересующую вас информацию о состоянии своих инвестиций.

В настоящее время паи ПИФов можно приобрести не только в столичном офисе управляющей компании, но и в банке. Сбербанк России в лице



Северо-Кавказского банка Сбербанка России является агентом по приему поручений на приобретение и погашение паев паевых инвестиционных фондов под управлением ЗАО «ПИОГЛОБАЛ Эссет Менеджмент» и ЗАО «ОФГ ИНВЕСТ» с конца 2003 года. За это время на территории Северного Кавказа открылось уже 5 агентских пунктов финансовой группы.

Для того чтобы стать пайщиком, необходимо подать заявку на приобретение паев. Первоначальные инвестиции в паевой фонд не требуют большой суммы денег, тем более, если речь идет о вторичной покупке. Минимальная сумма первоначального инвестирования для ЗАО «ОФГ ИНВЕСТ» и ЗАО «ПИОГЛОБАЛ Эссет Менеджмент» составляет 30 000 рублей, а дополнительного – 10 000 рублей. Перечисление денежных средств в адрес паевых фондов можно произвести в любом отделении Сбербанка России. При проведении операции перевода взимается плата в размере 0,8% от суммы перечисления, но не более 2000 рублей.

«Один мой знакомый, еще когда его жена была в положении, сказал: «Я подсчитал, чтобы отправить моего восемнадцатилетнего сына учиться в Лондонский университет, мне нужно

ежемесячно инвестировать 1200 рублей. Но после рождения ребенка появились другие заботы. Об инвестировании я вспомнил только тогда, когда сыну исполнилось 5 лет. Теперь мне приходится инвестировать по 5500 ежемесячно». Помните главное, – заканчивает свое выступление Юлия Лоскутова, – чем раньше, тем лучше. Если начать инвестировать в 25 лет с суммы в 1000 долларов, то даже при доходности в 10% к 60 годам эта сумма составит 28 102 доллара». Более подробную информацию о порядке инвестирования в паевые инвестиционные фонды под управлением ЗАО «ПИОГЛОБАЛ Эссет Менеджмент» и ЗАО «Объединенная финансовая группа «ИНВЕСТ» можно получить в Северо-Кавказском банке Сбербанка России.



Основан в 1841 году

СБЕРБАНК РОССИИ
СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ БАНК

г. Ставрополь, ул. Ленина, 361
тел.: (8652) 23-89-60
23-89-64, 23-89-67

Жили-были три инвестора...

Текст Александра Золоторева

В начале этого года три виртуальных инвестора, олицетворяющих основные группы реальных инвесторов, получили по 100 тыс. рублей. Они выбрали свою стратегию работы с капиталом – консервативную, сбалансированную и агрессивную. Мы продолжаем следить за результатами их реализации.

Каждый из инвесторов в силу нехватки знаний и опыта до конца августа не предпринимал никаких действий. В сентябре же они пересмотрели подходы и, соответственно, портфели. 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

Идея внедрения безотзывных вкладов вновь стала актуальной. Сторонники и противники ее несколько месяцев жарко спорили в разных аудиториях, и вот законопроект, подготовленный группой депутатов, был вынесен на обсуждение экспертно-аналитического совета Агентства по страхованию вкладов (АСВ). Дискуссия вспыхнула с новой силой. Надо ли ради стабильности рынка и ликвидности банков отобрать у вкладчика право на досрочное изъятие срочного вклада?

Существуют различные точки зрения на этот счет. По мнению разработчиков законопроекта, плюсы безотзывных вкладов следующие: качественное улучшение ресурсной базы банков и предотвращение паники среди вкладчиков в случае возникновения кризиса. Но... При благих целях решения для их достижения предлагаются какие-то крайне неэффективные и юридически некорректные.

Во-первых, говоря о качественном улучшении ресурсной базы, разработчики имеют в виду, что, согласно действующему законодательству, как вклад до востребования, так и срочный вклад банк обязан выдать по первому требованию вкладчика. Значит, средства населения он вынужден всегда рассматривать как «короткие» ресурсы. А с появлением безотзывных вкладов банк приобретает более надежные «длинные» деньги. Но проблема представляется несколько надуманной. Если на рынке ситуация спокойная, то вкладчиков, которые досрочно отзывают свои вклады, немного, и они погоды не делают. Исследований, которые бы

подтверждали, что досрочный отзыв вкладов в обычной, не кризисной обстановке становится болезненным явлением, нет. Разработчики законопроекта тоже не привели никаких данных на этот счет.

Во-вторых, проблема паники среди населения. Паника действительно может обрушиться даже самый устойчивый банк. Вопрос в том, поможет ли введение безотзывных вкладов росту доверия населения к банкам? Если случится кризис, то отсутствие у вкладчиков права требовать назад свои деньги может превратить их в главных разжигателей панических настроений. Или кто-то всерьез полагает, что люди будут сидеть дома и читать текст договора, в котором записано, что вклад раньше срока отзываться нельзя? Перед банками в любом случае будут стоять толпы вкладчиков, требующих возврата средств. Среди этих вкладчиков будут как те, которые имеют обычный срочный вклад, так и те, которые имеют «безотзывный».

Здесь есть и еще один аспект проблемы – паника населения, конечно, опасна. Но в большей степени не в связи с тем, что вкладчики забирают свои деньги, а в связи с тем, что юридические лица, зная, что у банка растет толпа, начнут переводить из него деньги в другой банк. Например, в 2004 году во время «кризиса доверия» количество средств, отзыванных юридическими лицами, было в разы больше. Вот это как раз и осложняет общую ситуацию, доводя банки до банкротства. Добавлю, что на сегодняшний день вклады населения составляют около 26% в ресурсной базе банковской системы страны, в то время как на долю юридических лиц приходится почти в два раза больше.

К счастью (для вкладчиков), появилась свежая идея – внедрение на российском рынке нового вида вклада – депозитного сертификата. Если быть точным, то, согласно российскому законодательству, речь идет о сберегательном сертификате. И в целом идея заслуживает поддержки. С точки зрения экономики рынка вкладов, сберегательный сертификат является более адек-

ватным механизмом для решения проблем ликвидности и предотвращения паники в случае кризиса, нежели тот вариант, который предлагают разработчики законопроекта о безотзывных вкладах. Это своего рода секьюритизация депозитов.

В чем удобство такой формы безотзывного срочного вклада? Клиент не может отозвать данный вклад в любой момент. Но если срочно понадобились денежные средства, держатель депозита может продать ценную бумагу и получить деньги. Для этих целей сберегательный сертификат имеет дополнительные листы, на которых оформляются уступки права требования (цессии). При этом у банка изменение депозитной базы не происходит. Деньги продолжают оставаться на его счетах. Выигрывают все. Пока же наш инвестор довольствуется обычными срочными вкладами в рублях, долларах и евро. И на фоне того, что мировое сообщество в течение короткого времени охладело к постоянно теряющему в стоимости доллару, а также из-за не возможности выхода с прибылью из вклада в данной валюте, его постоянно терзают сомнения по поводу выбора варианта инвестирования.



Промежуточный финиш (доходность)

	Февраль 07	Март 07	Апрель 07	Май 07	Июнь 07	Июль 07	Август 07	Сентябрь 07
Депозит в рублях РФ	60 780	61 170	61 560	61 950	62 340	62 730	63 120	63 510
Депозит в долларах США	20 193	20 290	20 387	20 483	20 580	20 677	20 773	20 870
Депозит в евро	20 177	20 265	20 353	20 442	20 530	20 618	20 707	20 795
Итого на конец периода	101 150	101 725	102 300	102 875	103 450	104 025	104 600	105 175

Таким образом, доходность выбранной Николаем Петровичем стратегии составила 5175 рублей за рассматриваемый период, что, говоря о доходности, составляет 6,9% годовых. Но следует помнить, что возможность получения дохода и основной суммы вклада появится только в конце срока.

2. Сбалансированный подход: ПИФ

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

Внешние факторы

Текущий год пока нельзя назвать успешным для держателей паев ПИФов, акций. По прошествии 9 месяцев рынок акций не смог сколько-нибудь заметно вырасти по сравнению с уровнями начала года, что далеко не лучшим образом отразилось на доходности ПИФов и объеме привлечения средств в фонды. Аналитики возлагают надежды на осень, когда рост фондового рынка поможет вернуть интерес к фондам акций.

В этом году рост рынка сдерживается как внешними, так и внутренними факторами: весной держателей паев заставило поволноваться падение на глобальных рынках, за ним последовала череда крупных IPO, оттянувшая на себя часть ликвидности со вторичного рынка. Теперь развивается кризис на рынке недвижимости США, являющийся очередным барьером на пути роста российского рынка акций.

В США сейчас серьезные проблемы на рынке ипотечных облигаций, Standard & Poor's снизил кредитный рейтинг банка Bear Stearns – два

хедж-фонда этого банка разорились из-за потерь по облигациям, обеспеченным ипотечными кредитами высокого риска (класса subprime), терпит крах третий фонд. Инвесторы продолжают фиксировать прибыль и выводить средства из рынков. Риск ухудшения ситуации на рынке недвижимости сохраняется, а это в свою очередь несет риски для российского фондового рынка. В результате с начала года индекс РТС сумел вырасти всего на два с небольшим процента, а подобная доходность не выдерживает конкуренции со ставками банковских депозитов.

В итоге в течение года наблюдается весьма слабая динамика притока средств в фонды. В текущем году притока средств в фонды практически не наблюдалось, скорее в целом за 9 месяцев произошел небольшой отток, в основном за счет фондов акций. Те из частных инвесторов, кто уже потерял надежду на рост акций, переводят средства в фонды облигаций, на которых можно заработать, по крайней мере, 10–12% годовых. Тем не менее, эксперты все же рассчитывают на то, что проблемы на рынке недвижимости США на перерастут в масштабный кризис и рост российского фондового рынка этой осенью помо-

жет фондам акций привлечь внимание и средства инвесторов. На фоне нерастающего рынка как у физических лиц, так и у институциональных инвесторов должен был накопиться запас наличности для вложений – и с момента начала активных вложений начнется рост котировок. При этом заметного притока средств на рынок паевых инвестиционных фондов, по мнению экспертов, можно ожидать только в конце года.



Промежуточный финиш (доходность)

	Февраль 07	Март 07	Апрель 07	Май 07	Июнь 07	Июль 07	Август 07	Сентябрь 07
Фонд «Акции ведущих российских компаний»	24 151,67	25 385,01	24 649,58	23 465,48	24 414,16	25 187,33	25 092,69	26 630,23
Фонд «Акции перспективных российских компаний»	25 027,70	25 606,14	24 653,51	23 404,82	24 240,15	25 483,32	24 066,25	25 373,76
Фонд «Индекс ММВБ»	23 711,79	24 925,72	24 533,64	23 107,07	24 146,05	25 485,73	25 248,45	26 840,39
Фонд «Российских облигаций»	25 395,01	25 583,06	25 793,88	26 045,64	26 241,02	26 399,14	26 462,86	26 310,90
Итого на конец периода	98 286,17	101 499,93	99 630,61	96 023,01	99 041,38	102 555,52	100 870,25	105 155,28

Таким образом, не получая высокого дохода по фонду «Акции ведущих российских компаний», Станислав Анатольевич принял решение пересмотреть свой портфель. Опираясь на рекомендации аналитиков, он вывел средства из фонда «Акции перспективных российских компаний». Средства в размере 25 373,76 рублей были вложены в фонд «Индекс ММВБ».

3. Агрессивный подход: АКЦИИ

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

Внешние факторы

Мировая финансовая система снова задыхается без денег, а фондовые индексы пикируют. Денег мало, уровень риска неизвестен (а значит, оценивается по максимуму), поэтому кредиты дорожают. Ставка межбанковских кредитов LIBOR достигла уровня, в последний раз отмеченного в 2001 году. Зловещее предзнаменование, если учесть, что на тот период как раз пришелся последний кризис, связанный с крахом доткомов.

Все гадают, поможет ли лекарство, преподносимое центробанками, и со страхом ждут отчетов банков за III квартал, которые начнут публиковаться в октябре. Тогда станут известны потери банков на вложениях в рискованные активы. Пока ситуация не прояснится, инве-

сторы будут очень осторожны. Игроки не доверяют друг другу, так как не знают, сколько каждый из них потерял. Это замкнутый круг, который может быть прерван только после раскрытия отчетности за III квартал. Но тогда спасти рынок, возможно, будет уже поздно. Так почему бы не разорвать узел прямо сейчас?

Председатель правления Deutsche Bank Йозеф Акерманн предложил нетривиальный выход из ситуации. Рынкам сегодня остро не хватает не столько денег, сколько прозрачности и доверия, поэтому инвестбанки должны уже сейчас раскрыть масштаб своих потерь. Жизненно важно правильно представлять себе уровень риска и слабые места банковской системы, которые совместными усилиями можно укрепить, пока не поздно.

Прорвать замкнутый круг необходимо и еще по одной причине. В октябре будет опубликована не только отчетность банков, но и очередная сводка официальных сведений о состоянии ипотечного рынка в США, от которой уже сейчас не ждут ничего хорошего. Если данные

о потерях банков тоже окажутся плохими, то оба известия, пришедшие в одно время, произведут кумулятивный эффект с непредсказуемыми последствиями.

Теоретический максимум потерь всех банков, по подсчетам Deutsche Bank, – 300 млрд. долларов. Скорее всего, цифра будет намного меньше. Дело теперь за малым: договориться друг с другом об одновременном раскрытии информации. Но это само по себе требует доверия, от которого не осталось и следа.



Промежуточный финиш (доходность)

	Февраль 07	Март 07	Апрель 07	Май 07	Июнь 07	Июль 07	Август 07	Сентябрь 07
Сбербанк-п	15 190	14 310	15 346	13 800	15 200	15 640	13 806	13 390
Ростелеком	16 798	17 902	18 006	18 070	19 566	19 386	19 977	20 760
РАО ЕЭС	15 392	17 567	16 917	15 996	17 423	17 385	16 251	15 200
Газпром	13 330	13 544	12 862	11 779	13 372	13 566	13 223	13 515
ГМК «Норильский никель»	18 528	19 300	19 748	19 085	21 420	22 428	21 745	25 200
Лукойл	14 508	15 658	14 341	13 720	13 787	14 231	13 244	14 039
Роснефть	11 075	10 796	11 157	10 292	10 235	10 473	10 328	10 575
Остаток в наличных	1 476	1 476	1 476	1 476	1 476	1 476	1 476	1 856
Итого	106 297	110 552	109 852	104 217	112 479	114 584	110 048	114 155

Выбранная стратегия принесла доход в 14 155 рублей. Самыми убыточными за период оказались вложения в акции компаний:

- Роснефть – 9,9%,
- Сбербанк-п – 8,3%,
- Газпром – 5,0%,
- Лукойл – 4,5%,
- РАО ЕЭС – 1,9%.

Кстати, при выделении из РАО ЕЭС акций ОГК-5 и ТГК-5 Кирилл Андреевич получил соответствующие акции и тут же продал на общую сумму 380 рублей, которые он добавил к остатку в наличных. Однако убыток по вышеперечисленным бумагам был перекрыт доходами от акций ГМК «Норильский никель» 43,3%, Ростелеком 23,7%. Если бы в начале года все средства были бы вложены равными частями в эти две бумаги, доход составил бы 33 514 рублей, или 46,6% годовых. Но на данный момент общий доход оценивается в 9,5% годовых.

Остается надеяться, что российский рынок подхватит мировое ралли, и нам до конца года удастся использовать весь потенциал данного способа вложения. Об этом говорит следующий факт: 19 сентября 2007 года торги на российском рынке акций открылись резким гэпом вверх, при этом рост цен наблюдался по всем ликвидным бумагам без исключения. Главным событием стало решение Федеральной резервной службы о снижении базовой ставки сразу на 0,5%. Но, по мнению некоторых экспертов, рост рынка будет носить краткосрочный характер, хотя отмечают, что среднесрочные перспективы российского фондового рынка все-таки несколько улучшились, однако позитива для продолжительного уверенного роста по-прежнему мало. Очевидно, пока следует ожидать продолжения глобального распространения кризисных явлений и негативных последствий, вызванных положением дел на американском долговом и ипотечном рынках, особенно в финансовом секторе.

Ведущие бренды мира

Какая марка самая дорогая в мире? Сколько стоит самый дорогой бренд? Чей фирменный логотип приносит ежегодно прибыль в десятки миллионов долларов?

Печатное издание BusinessWeek совместно с международной консалтинговой группой Interbrand разработали рейтинг глобальных брендов «Топ 100 лучших мировых брендов».

№	Бренд	Страна	Стоимость бренда, млн. долл.	Изменение, %
1	Coca-Cola	США	65 324	-3
2	Microsoft	США	58 709	3
3	IBM	США	57 091	2
4	General Electric	США	51 569	5
5	Nokia	Финляндия	33 696	12
6	Toyota	Япония	32 070	15
7	Intel	США	30 954	-4
8	McDonald's	США	29 398	7
9	Disney	США	29 210	5
10	Mercedes	Германия	23 568	8

В этом году, как и в прошлом, лидером рейтинга стал бренд мирового лидера безалкогольных напитков Coca-Cola: за год стоимость марки упала до 65,3 млрд. долларов, что на 3% меньше, чем результаты аналогичного периода. По мнению авторов рейтинга, это связано с тем, что компания была вынуждена бороться с нарастающей по всему миру негативной реакцией на потребление «нездоровых» продуктов. Вторую строчку занял бренд неизвестной компании по производству программного обеспечения – Microsoft (59 млрд. долларов). За ним следует IBM: за год его стоимость выросла на 2% и составила 57 млрд. долларов. На четвертом и пятом месте – General Electric (51,569 млрд. долларов) и производитель мобильных телефонов Nokia

(33,696 млрд. долларов) соответственно. Также в первую десятку лидеров вошли: Toyota (32,070 млрд.), Intel (30,954 млрд.) и McDonald's (29,398 млрд.). Девятое и десятое место занимают Disney (29,210 млрд.) и Mercedes (21,568 млрд. долларов). Наиболее динамично развивающимся брендом является Google, стоимость которого выросла на 44% – до 17,837 млрд. долларов. Отличный рост также показали Zara (22%), Apple (21%) и Nintendo (18%). От них не отстают HSBC (17%), Starbucks (17%) и Audi (17%).

В результате самыми лучшими являются американские марки. Как долго будет сохраняться эта тенденция, покажет время.

Материал подготовлен по данным ресурса РБК. Рейтинг.

Телевизионные итоги лета 2007 года

№	Канал / Программа / Дата	Рейтинг	Доля	Аудитория, тыс. чел.
1	Россия / Возвращение блудного папы, х/ф / 29.07	18,9	49,8	65,84
2	НТВ / Чрезвычайное происшествие / 24.06	18,1	42,1	62,85
3	АТВ / Тем временем / 4.06	18,0	39,0	62,59
4	Первый / Татьянин день, сериал / 2.08	17,8	50,7	61,84
5	Первый / Смерть шпионам! сериал / 21.07	17,7	39,8	61,73
6	НТВ / Чистосердечное признание / 24.07	17,2	46,1	59,82
7	Первый / Время / 19.07	16,3	44,9	56,77
8	Первый / Вечерние новости / 29.07	16,2	55,8	56,34
9	НТВ / Главный герой / 24.06	16,0	41,8	55,58
10	Россия / Ангел-хранитель, сериал / 4.06	15,4	36,4	53,66

Среднесуточная доля каналов (процент зрителей данного канала от общего числа телезрителей)

Первый	20,96
НТВ	18,88
Россия/СГТРК	16,88
СТС/АТВ	11,81
ТНТ/СКЭТ	4,33
МузТВ	2,99
Культура/EuroNews	2,76
Домашний	2,17
ТВ-3/Модем	2,14
5 канал	1,18

Таблица содержит список программ с самым большим числом зрителей, отсортированных по убыванию. Доля – среднее количество человек, смотревших телепрограмму, выраженное в процентах от общего количества телезрителей (тех, кто смотрел телевизор в этот момент). Аудитория – среднее количество человек, смотревших телепрограмму. Источник данных: TNS Gallup Media. Ставрополь. Июнь – август 2007 года, население в возрасте от 4 лет и старше – 348 170 человек.

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



Какой вы руководитель?

Психологическое содержание общей способности управленческой деятельности непосредственно связано с признаками руководителя, к которым можно отнести следующие:

- умение отличать главное от второстепенного;
- умение сконцентрировать силы на решающем направлении;
- личная воля, ответственность и требовательность;
- владение моделированием и оптимальная мобильность в выборе продуктивного варианта действий;
- рациональная технологичность в управлении;
- умение выйти за рамки непродуктивных стереотипов – блокаторов и др.;
- компетентный и эффективный руководитель не будет подменять свой персонал, но всегда окажет помощь любому сотруднику в нестандартных ситуациях. Предъявляя высокую требовательность, оперативно осуществляет функциональный маневр кадрами.

На вопрос «Какой вы руководитель?» поможет ответить предлагаемый нами тест.

1. Охотно ли вы беретесь за решение неординарных, нестандартных управленческих задач?

Да – 1 балл, нет – 0 баллов.

2. Трудно ли вам было отказаться от тех приемов руководства подчиненными, которыми вы пользовались, находясь на ступень ниже?

Да – 0 баллов, нет – 1 балл.

3. Долго ли вы оказывали предпочтение ранее возглавляемому вами участку работы, уйдя на повышение?

Да – 0 баллов, нет – 1 балл.

4. Стремитесь ли вы выработать универсальный метод управления, подходящий для большинства ситуаций?

Да – 0 баллов, нет – 2 балла.

5. Умеете ли вы дать полную, целостную оценку подчиненным руководителям, обоснованно квалифицировав их как сильных, средних и слабых в вопросах управления?

Да – 2 балла, нет – 0 баллов.

6. Легко ли вам выйти за рамки личных симпатий или антипатий в кадровых вопросах?

Да – 1 балл, нет – 0 баллов.

7. Считаете ли вы, что универсального стиля руководства нет, а нужно уметь сочетать различные стили в зависимости от специфики управленческой ситуации?

Да – 1 балл, нет – 0 баллов.

8. Утверждаете ли вы, что вам легче избежать конфликта с вышестоящим руководством, чем с подчиненными?

Да – 0 баллов, нет – 2 балла.

9. Хочется ли вам сломать стереотип управления, сложившийся в возглавляемом учреждении?

Да – 1 балл, нет – 0 баллов.

10. Часто ли оказывается верным ваше первое впечатление о качествах человека как руководителя?

Да – 1 балл, нет – 0 баллов.

11. Часто ли вам приходится объяснять неудачи в управлении объективными неблагоприятными факторами (социально-экономическая и правовая незащищенность, нестабильность и неопределенность в работе, проблемы мате-

риального и иного обеспечения деятельности, неудовлетворенность состоянием организационно-кадровых вопросов и т. п.)?

Да – 0 баллов, нет – 2 балла.

12. Часто ли вы ощущаете, что для эффективного управленческого труда вам не хватает времени?

Да – 0 баллов, нет – 1 балл.

13. Считаете ли вы, что если бы имели возможность чаще бывать в низестоящих организациях и на закрепленных объектах, то эффективность вашего руководства значительно повысилась бы?

Да – 0 баллов, нет – 2 балла.

14. Предоставляете ли вы больше полномочий и самостоятельности в решении вопросов более инициативным и компетентным из подчиненных вам руководителям?

Да – 2 балла, нет – 0 баллов.

15. Можете ли вы утверждать, что вашу управленческую деятельность можно описать стройной схемой, включающей модель, алгоритм, технологию управления?

Да – 2 балла, нет – 0 баллов.

16. Считаете ли вы, что интересы работы страдают, если ежедневно отвлекаться от всех дел и заниматься не менее одного часа совершенствованием управленческой деятельности?

Да – 0 баллов, нет – 2 балла.

17. Вы еженедельно проводите занятия с непосредственно подчиненными вам руководителями по совершенствованию их управленческой деятельности?

Да – 2 балла, нет – 0 баллов.

18. При принятии управленческого решения вы не всегда предусматриваете в нем компоненты мотивации для исполнителей?

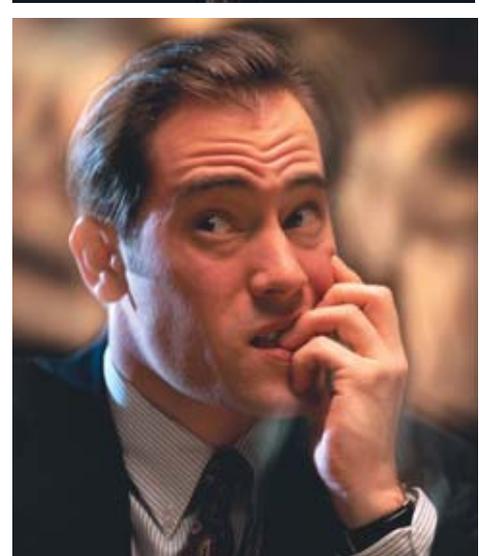
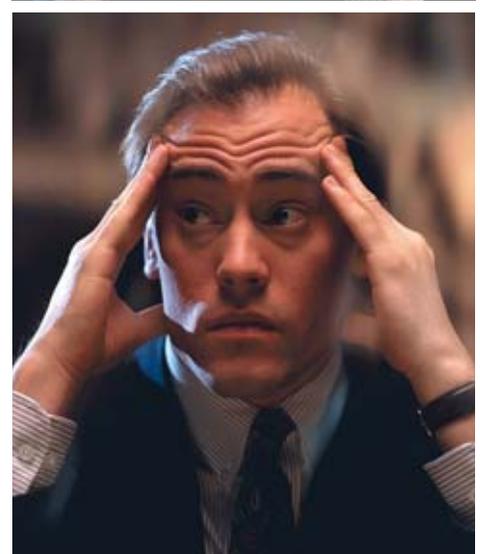
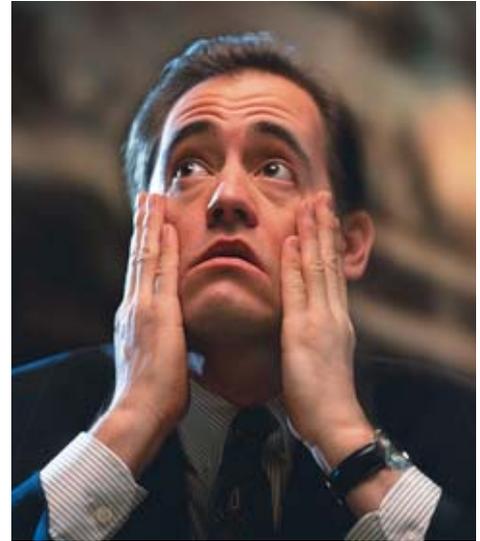
Да – 0 баллов, нет – 2 балла.

19. Занимает ли профессиональная деятельность главное место во всем укладе вашего труда?

Да – 1 балл, нет – 0 баллов.

20. Вы используете акмеологические инварианты для развития продуктивности самореализации подчиненных руководителей в управленческой деятельности?

Да – 1 балл, нет – 0 баллов.



От 0 до 6.

Ваши интересы находятся в большей степени не в сфере управленческой деятельности. Руководство людьми, вероятнее всего, вам не приносит удовольствия. Если представится возможность заняться иным видом профессиональной деятельности, то сделайте такой выбор. Он будет правильным. Не надо колебаться, а следует решиться.

От 7 до 12.

Нельзя утверждать, что вы эффективный руководитель, но если в возглавляемом вами коллективе дела идут неплохо, то лучше не принимать коренных изменений и реформ. Они будут для вас и коллектива чрезмерно трудными. Однако важно обеспечивать совершенство управления в контексте общих тенденций и требований высшего руководства. Надо больше прислушиваться к мнению подчиненных. Постарайтесь выявить стереотипы-блокаторы эффективного управления, овладейте новыми подходами в своей работе и ориентируйтесь в ее организации на ближайшую и дальнюю перспективу.

От 13 до 18.

Вы можете отнести себя к уровню достаточно сформировавшихся руководителей. Ваши способности и возможности целесообразно совершенствовать применительно к управленческой деятельности. Для достижения более значительных результатов в управлении необходимо овладеть современной системой данной деятельности. Обращайте внимание не только на собственное развитие, но и на то, чтобы подчиненные тоже овладели моделью, алгоритмом и технологией управленческой деятельности. Это положительно скажется на результатах труда.

От 19 до 24.

Вы относитесь к числу эффективных руководителей. Умеете выделить главное в работе и концентрировать необходимые силы и средства на ключевых направлениях. Ваша сильная сторона состоит в сочетании текущего и перспективного планирования труда, умении последовательно решать принципиальные вопросы, использовать потенциал персонала, не останавливаться перед такими трудностями, как нажим, командирский тон, конфликты. Будет

правильно, если вы начнете активнее внедрять в практику управления современные подходы. Ваш опыт руководства следовало бы очистить от имеющихся стереотипов-блокаторов. Управленческая деятельность на порученном вам участке организуется достаточно эффективно.

От 25 до 30.

Можно уверенно сказать, что вы – современный руководитель. Добиваясь эффективного руководства, обращайте внимание на его оптимизацию, что позволит достичь не только более значительных результатов, но и обеспечить максимально возможную комфортность в профессиональной деятельности и в повседневном общении – труде.

Оптимальное управление является гарантией стабильного успеха и достигается на основе продуктивной реализации творческого потенциала руководителя, поддержания нормального психического состояния и создания для управления комфортных условий.

Тест подготовлен психологическим агентством «Анима».

Microsoft в Ставрополе

В Ставропольском государственном университете прошел семинар для студентов, на котором выступили специалисты Московского представительства Microsoft во главе с координатором программы Microsoft по работе с вузами Дмитрием Сошниковым.

Текст Ашхен Галстян

Мероприятие такого масштаба, организованное для студентов, которые обучаются по специальности «Прикладная информатика в экономике», стало первым на Ставрополье. Как отметил декан экономического факультета профессор Петр Акинин, семинар послужит мощным стимулом к дальнейшему развитию. На факультете уже сегодня активно используют информационные технологии. В частности, под патронажем кафедры «Мировые информационные ресурсы и электронный бизнес» открыт Инновационный студенческий центр, где в обучении используются компьютерные технологии, в том числе и программы Microsoft.

На семинаре было задано множество вопросов о новых компьютерных технологиях. Особо бурно

обсуждались анонсированные недавно электронные доски, на которых, например, просмотр графических файлов осуществляется движением пальцев по поверхности. Представители Microsoft представили четыре разноплановых доклада о новых программных продуктах и технологиях, веб-разработках и будущем языков программирования. Кроме того, один из докладов был посвящен работе корпорации со студентами. Microsoft предлагает им участие в глобальной олимпиаде Imagine Cup, где можно не только посоревноваться со сверстниками, но и зарекомендовать себя, получить бесценный опыт работы в команде. Есть шанс стать и студентом-партнером корпорации. Студенты-партнеры занимаются организацией семинаров, олимпиад в своем универ-

ситете, посещают тренинги компании, помогают популяризировать продукты Microsoft. Важно отметить, что был подписан также ряд документов, кото-

рые дают возможность ставропольским информатикам и экономистам пройти обучение по программам Microsoft на базе экономического факультета СГУ.



Сезон альтернатив

а, т, в
Ставрополь

Сегодня телеканал АТВ – одна из самых крупных негосударственных компаний на региональном медиарынке. АТВ опережает другие телеканалы по объемам производства телевизионных продуктов и доходам от рекламы. Его аудитория превышает 1,5 млн. зрителей, а радиус уверенного приема достигает 150 км от города Ставрополя.

› На вопросы о том, чего нам ожидать в новом телевизионном сезоне и об особенностях регионального медиабизнеса ответил генеральный директор телекомпании «АТВ-Ставрополь» Валерий Голубовский.

– Валерий Иванович, традиционно в российском телевидении с сентября на всех каналах начинается новый телевизионный сезон. К тому же, в октябре компания отмечает свой очередной день рождения. За счет чего собираетесь добиваться высоких рейтингов? Что нового появится на канале?

– Могу сказать, что телеканал АТВ начинает третий телевизионный сезон вместе с каналом СТС. Наше вещание идет в унисон с сетевым партнером. СТС подготовил в этом году большое количество новых проектов, телесериалов, ситкомов и шоу, зрителю будет что посмотреть на канале. Телевидение нами понимается как позитивный коммуникатор. Мы собираем у экрана семью, делаем жизнь наших телезрителей интереснее, верим в возможность человека быть хозяином своей судьбы. Наши зрители – это люди активные, любознательные, современные и динамичные. Поэтому программную часть, которую производим сами, мы дополнили проектами познавательно-развлекательного направления. С 1 сентября вышел обновленный проект «Разведка». Теперь «Разведка» – первый в крае глянецвый тележурнал.

– Зрители давно знакомы с программой «Разведка», а почему теперь глянец, это дань моде?

– «Глянец» – это понятие концептуальное, т. е. то, что пользуется



› Валерий Голубовский, медиаменеджер, член Союза журналистов России, генеральный директор медиахолдинга АТВ.

По специальности – инженер многоканальной связи. Второе высшее образование получил по президентской программе подготовки управленческих кадров.

В медиаиндустрии с 1994 года. Именно в 1994-м ставропольские зрители впервые увидели коммерческий канал «Альтернатива», известный под аббревиатурой АТВ. Спустя 10 лет Национальная ассоциация телевещателей признала АТВ лучшей российской региональной телекомпанией. В 2002 году очередное признание – Валерий Голубовский становится членом правления Национальной ассоциации телевещателей. И опять новые триумфы – в 2007 году генеральный директор АТВ получает звание академика российского телевидения. Теперь его имя стоит в одном ряду с именами таких мэтров отечественного телевидения, как Владимир Познер, Константин Эрнст, Эдуард Сагалаев, Владимир Молчанов. Теперь и мнение Валерия Голубовского будет весомым при выборе самых талантливых тележурналистов из глубинки на всероссийском телевизионном конкурсе «ТЭФИ-регион».

популярностью, глянец интересен тем, кто хочет жить красиво. На Ставрополье активно развивается журнальная периодика. Глянec вызывает у ставропольских читателей все больший интерес. Глянцевый ТЕЛЕжурнал – это действительно новое понятие для регионального телевидения. Ноу-хау, я бы сказал. Мы показываем зрителям то, что модно. А увидеть что-то по телевизору – в движении, динамике – интереснее, на мой взгляд, нежели прочесть в журнале.

.....
> Мы не стоим на месте, постоянно ищем новые материалы, рубрики.
.....

– Еще ожидаются какие-нибудь новинки?

– С июля выходит программа «Авторитет». Известные личности, бизнесмены, спортсмены... – все те, к чьему мнению прислушиваются люди, помогают выбрать новый автомобиль. Героями программы были Михаил Кузьмин (вице-спикер Госдумы края), главный тренер футбольной команды «Динамо» Андрей Муликов и др. В перспективе мы запустим на канале программу «Истории в деталях». Это программа нашего партнера, сделанная с использованием ставропольских сюже-

тов. И, конечно, остаются наши «локомотивы» – программы, имеющие стабильно высокие рейтинги: «Тем временем» и «Проспали». Мы не стоим на месте, постоянно ищем новые материалы, рубрики, в результате программы модифицируются, но неизменным остается интерес к ним. Команда АТВ старается найти в информационном потоке самое необычное и актуальное, чтобы показать это зрителям. Мы информируем, развлекаем.

– Для вас телевидение – это средство коммуникации или бизнес?

– Я бы не стал так жестко противопоставлять. В советское время СМИ были скорее средством пропаганды, чем информирования. Последние 15 лет медиаиндустрия существует по законам бизнеса. Товаром в данном случае является информация и «удовольствие», поскольку люди включают телевизор, чтобы отдохнуть и развлечься. Я как директор телеканала и других медиаструктур начинал с того, что учился бизнес-планированию, бюджетированию и т. д. Одно чутья мало, чтобы побеждать, нужно быть профессионалом. Я бы ответил на ваш вопрос так: телевидение – это бизнес, построенный на коммуникациях.



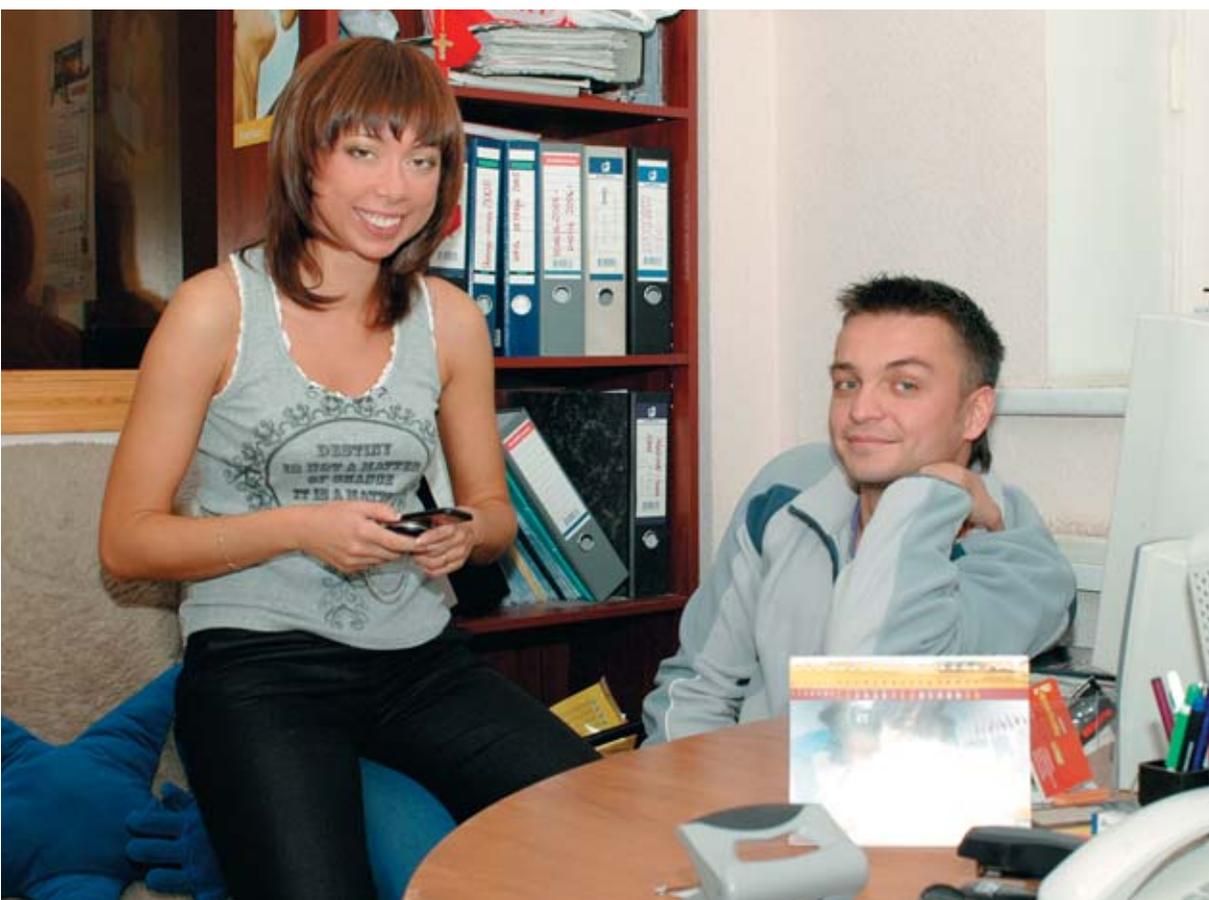
– Это прибыльный бизнес?

– Если сравнивать медийный бизнес и нефтяной, то рентабельность первого ниже второго. Это если говорить о сравнениях.

В динамике бизнеса нет конечной точки. Нельзя сказать: все, я достиг уровня, это успех. Всегда хочется большего. Бизнес – это вектор движения, это мозги, заточенные под развитие. Критерии успешности? Каждый их определяет по-своему. Я считаю, что всей нашей команде удалось построить успешную компанию. Нас любят, нас смотрят и нам доверяют. Есть очень дорогой бренд, в который вложено немало усилий и денег. Компания заслужила отличную репутацию в городе, крае, на всероссийском уровне. И мы не собираемся останавливаться на достигнутом – впереди новые цели, новый телевизионный сезон.

.....
а, т, в
ставрополь

г. Ставрополь
ул. Ленина, 282
тел. 29-77-40



Место проведения деловых встреч

Текст Валерии Федоренко



Сейчас деловые встречи и переговоры не привязаны к унылому директорскому столу и ряду стульев. Место проведения может варьироваться в зависимости от фантазии и бюджета организации.

➤ Все чаще деловые встречи, переговоры и конференции переносятся за пределы офисов, на специализированные площадки (конференц-залы), обеспеченные необходимым оборудованием и персоналом. Особенно важно при организации деловых встреч и переговоров максимально подробно изучить культурные и социальные особенности участников, их предпочтения. Это позволит создать наиболее благоприятную и комфортную среду.

В нашей стране культура проведения деловых встреч только начинает приживаться, но западные бизнесмены уже обращают внимание на оригинальные предложения. Например, винный погребок в квартале Марэ в Париже – одно из самых необычных мест, где можно провести деловую встречу, презентацию, семинар или конференцию.

Сторонники традиционных бизнес-встреч во многих странах пользуются услугами загородных ресторанов и специальных деловых клубов, куда предприниматели в качестве хозяев мероприятия приглашают своих партнеров по бизнесу. Обслуживающий персонал заведений досконально знает протокол подобных встреч и легко обеспечивает обстановку уюта и непринужденности.

Не стоит забывать о том, что встреча с постоянным компаньоном и знакомство с новым деловым партнером – разные вещи. В первом случае будет уместен стандартный бизнес-ланч в престижном и удобном для обеих сторон месте. Новый деловой партнер требует больше внима-

ния. Стоит узнать о его предпочтениях и задуматься о том, какой ресторан выбрать и как избежать возможных оплошностей. Если узнать о вкусах нового делового партнера по каким-либо причинам не представляется возможным, выбирайте ресторан, где представлены блюда разных кухонь, в том числе традиционной европейской. Можно предложить партнеру совместно подобрать ресторан, например, с экзотическими блюдами.

Ресторан или съемный конференц-зал как место проведения деловой встречи удобны тем, что здесь в спокойной обстановке, в условиях конфиденциальности легче продемонстрировать партнеру готовность к сделке и убедить его в том, что вы находитесь в равном положении. Находясь в собственном кабинете, сложно не доминировать над приглашенным гостем. С другой стороны, иногда необходимо намеренно организовать своеобразный перевес сил и поменьше думать о психологическом комфорте делового партнера. В таком случае лучше отдавать предпочтение хорошо известным и проверенным ресторанам. Тогда у вас появляются сразу два преимущества. Во-первых, вы знакомы с меню, знаете его слабые и сильные стороны и, очевидно, удовлетворены уровнем обслуживания. Во-вторых, в случае форс-мажорных обстоятельств, например, опоздания, вы можете рассчитывать на помощь персонала заведения, который не позволит вашему гостю скучать, а когда вы придете, никто не станет отвлекать вас от переговоров.

Кроме того, приглашая человека на «свою» территорию, вы уже находитесь в выигрышном положении: это так называемая игра на своем поле. Выбирая ресторан для деловой встречи, надо помнить, что, возможно, в ходе разговора придется оперировать данными необходимых документов – позаботьтесь о том, чтобы на

столе было достаточно свободного места. Поэтому, даже если вы проводите встречу вдвоем, уместно выбрать столик на четверых. У каждого варианта – конференц-зал и ресторан – есть свои преимущества и недостатки, и выбор здесь зависит только от общей направленности встречи и бюджета мероприятия. Решать вам.



ДЕЛУ

Конференц-холл



ПРОВЕДЕНИЕ СОВЕЩАНИЙ КОНФЕРЕНЦИЙ СЕМИНАРОВ БАНКЕТОВ



ПАНОРАМА

г. Ставрополь, ул. Ленина, 275, 5-й этаж, тел. 37-05-05

Деловой костюм

Текст Валерии Федоренко



Даже если вы не бизнесмен и не политик, в арсенале всякого уважающего себя мужчины и всякой современной женщины должен быть хотя бы один деловой костюм.

Можно смело сказать, что деловой костюм зажат в жесткие формалистские рамки моды. Его родина – Англия, и потому характерный консерватизм лежит в основе делового стиля. Вот уже два столетия этот стиль, находящийся, на первый взгляд, вне течения моды, продолжает медленно формироваться, перерабатывая модные тенденции и обращая их в классику. Вспомните, еще совсем недавно деловой костюм был невообразим без старательно отутюженных складок на брюках, сейчас все большее число деловых людей отдают предпочтение прямым брюкам, постепенно превращая складки в явление прискорбного моветона.

Так как во времена зарождения делового стиля миром правили мужчины, то до сих пор центральное место в женском деловом стиле занимает костюм «двойка» – пиджак мужского покроя и прямая юбка классической длины. Особенность делового стиля – и женского, и мужского – в его внимании к деталям. Идеальный деловой костюм – это целый оркестр, играющий под управлением мудрого дирижера, а не одинокий голос прославленного певца.

На что обратить внимание при выборе делового костюма

В первую очередь обращайтесь внимание на ткань, из которой сшит костюм. Соотношение цены и качества в данном случае может выступать достойным доверия ориентиром. В дорогих костюмах обычно используется меньше клеевых материалов при производстве и выше доля традиционных ниточных швов и ручных операций. При использовании качественных материалов и технологий деловой костюм не выглядит склеенным и запрессованным. Напротив, он должен быть «живым» и сидеть, как вторая кожа. Важную роль играют нитки. Они должны быть прочными и не давать усадку. Внешне это проявляется отсутствием сборок (так называемой «посадки») по швам. Вообще, наличие «посадки» – несомненный признак дефектности изделия.

Женщинам

Американский модельер Эдит Хэд говорит: «Костюм должен быть достаточно облегающим, чтобы показать, что вы женщина, и достаточно свободным, чтобы показать, что вы леди». В этих словах – все, что нужно знать об особенностях женского делового костюма. Все, что касается одежды дам для деловых встреч, находится под двойным давлением консерватизма: никаких брюк, разрезов, мини и пестрых расцветок.

Предпочтительной тканью для делового женского костюма остается легкая тонкая шерсть, желательна с небольшим процентом искусственных волокон. Даже летом такая ткань будет «прохладной», потому что, с одной стороны, качественная легкая шерсть задерживает тепло и холод, а с другой – «дышит», хорошо сохраняя при этом форму, и служит дольше большинства натуральных волокон. Актуальный цвет делового костюма по-прежнему черный. И не стоит забывать об аксессуарах – никакой дешевой бижутерии и пластмассовых солнцезащитных очков!

Мужчинам

Нелишним будет напоминание – перед выходом убедитесь, что одежда выстирана и выглажена, а туфли отражают солнце. Деловой костюм, в котором важна любая мелочь, должен работать на вас, а не против. При выборе носков для деловой встречи следует избегать ярких оттенков и соблюдать консерватизм во всем. Они должны быть настолько длинными, чтобы щиколотка оставалась скрытой, когда вы скрещиваете ноги. Цвет обуви должен соответствовать цвету ремня.

Размер брюк, как и размер рубашек, имеет большое значение. Брюки должны лежать на талии и спускаться до щиколотки, слегка закрывая обувь таким образом, чтобы край штанины касался носка туфли. Если рубашка мала – рукава оголят запястья, а если велика – будут закрывать руки.

Будьте скрупулезны в разработке имиджа и не жалейте денег на достойный костюм.

Помните, репутацию трудно заслужить и легко потерять.





CARVEN
PARIS

г. Ставрополь
ул. Пушкина, 18
ТЦ «Кейсария», бутик CARVEN
тел. (8652) 23-26-83

ул. Дзержинского, 131
ТЦ «Нестеров», 2-й этаж
тел. (8652) 26-35-05

 **pierre cardin**

МЫ ОТКРЫЛИСЬ!

г. Ставрополь
ТОРК «Галерея»
3-й этаж
тел. (8652) 29-62-39

ТОРГОВО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНО-
 **ГАЛЕРЕЯ**
РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС

Еда для деловых людей

Текст Валерии Федоренко



Сложно представить, сколько подводных течений скрывает подготовка к деловому фуршету или бизнес-ланчу. И количество проблем возрастает пропорционально количеству участников.

В идеале организаторы мероприятия должны быть осведомлены о вкусовых пристрастиях всех гостей, но если готовится фуршет на 600 персон, «правами» вегетарианцев, аллергиков и страдающих глютеновой болезнью можно пренебречь. Правоверным иудеям также может быть «не кошерно» на такой встрече. С кошерной едой приходится сталкиваться достаточно редко, и обеспечить ее наличие на банкетном столе – задача, которая не каждому под силу. Кроме того, кошерная еда не может быть приготовлена в последнюю минуту и по сей день остается достаточно дорогим удовольствием. Но если организаторы не откладывали выяснение диетических предпочтений участников на последнюю секунду, то обеспечить достойный гастрономический уровень мероприятию можно даже при большом количестве персон с разнообразными требованиями.

По данным исследований компа-

нии Event Consulting RUS, около 60% столичных компаний проводят мероприятия в ресторанах, остальные привлекают кейтеринг. У нас же доля деловых банкетов, организованных кейтеринг-агентствами, пока ниже, но, тем не менее, при открытии модных бутиков и салонов все чаще за стол отвечают не сотрудники организации, а кейтеринг-официанты.

О чем следует помнить организаторам

1. Одноразовая посуда резко снижает уровень любого мероприятия. Если вы не укладываетесь в бюджет, постарайтесь сэкономить иным способом – заменить сложные блюда более простыми, по возможности исключить дорогостоящие и внесезонные продукты.
2. Всегда интересуйтесь не только меню, но и составом блюд.
3. Заказывая десерты, отдавайте предпочтение фруктовым – они, как правило, востребованы большинством гостей.

Обстоятельства и цели мероприятия подскажут, на какой из форм застолья – банкете, bufete или фуршете – остановить свой выбор. Чем отличаются эти варианты? На банкете гостей обслуживают официанты, bufet предполагает частичное обслуживание, т. е. гости сами накладывают еду и рассказываются за столы, а официанты убирают пустые тарелки и наливают напитки, фуршетный стол позволяет гостям быть свободными не только в выборе блюд, но и в передвижении. Фуршетный стол предназначен для любителей экономии – он предполагает разнообразные нарезки, канапе, фар-

шированные рулетики и салаты в тарталетках. Для VIP-мероприятий с небольшим количеством персон возможно меню с индивидуальным заказом блюд. Выбор меню зависит от характера мероприятия, его продолжительности, места проведения и сезона. Мороженое на десерт будет уместно летом, как и освежающие напитки с низким содержанием алкоголя. Зимой, если встреча проходит за городом, приятно и полезно внести в меню что-то горячее – мясо-гриль, шашлык или глинтвейн.

Для трехчасового мероприятия, например, презентации или конференции уместен coffee-break – чай, кофе (возможно, легкие спиртные напитки) и закуски. Для серьезных переговоров, требующих больше времени, рекомендуются выбор из 15–20 блюд, где предусмотрены салаты, холодные и горячие закуски, первые и вторые блюда, гарниры и десерты. В сфере организации делового праздничного питания есть свои модные тенденции. Некоторые блюда становятся хитом несколь-

ких сезонов. Долгое время на деловых встречах царил жюльен, затем пришла мода на концептуальное меню – оформление помещения и сервировка стола в одном стиле. Почему нет, если гастрономическое разнообразие потихоньку избавляет от стереотипов?



Кафе Византия

Организация
и проведение
юбилеев и свадеб
дней рождения
деловых встреч

Кафе «Византия»

Европейская и кавказская кухня Разнообразие блюд на мангале
г. Ставрополь, ул. Серова, 488а, время работы: с 11-00 до 02-00
тел.: (8652) 912-197, 89187413008





Четыре медали «За усердие»

Текст Аллы Акопян

Членами учетно-ссудного комитета Ставропольского отделения Государственного банка Российской империи утверждались, как и в других губерниях, наиболее авторитетные представители местной бизнес-элиты, по преимуществу купцы 1-й и 2-й гильдий. Но и среди них редчайшим исключением был Петр Ерганжиев: он беспрерывно проработал в комитете целых... 22 года!



➤ Что-то, видимо, не сложилось в жизни нахичеванского мещанина Петра Ерганжиева в родном городе, коль решился он поменять место жительства, когда было ему уже за тридцать. В 1890 году приехал в Ставрополь с молодой женой Александрой (урожденной Сеферовой). И, надо сказать, очень вовремя приехал. В конце XIX века Ставропольская губерния переживала настоящий экономический бум. Обильные урожаи дали толчок бурному строительству мукомольных, маслобойных, винокуренных предприятий и зернохранилищ. А в 1897 году к губернскому центру подвели от станции Кавказской железнодорожную ветку, которую сразу нарекли «хлебной дорожкой», поскольку по ней ставропольское зерно отправляли к черноморским портам, на экспорт. Впрочем, поначалу Ерганжиевых радовали прежде всего семейные события. На новом месте родился первый ребенок – дочь Евгения, а потом один за другим на свет появились долгожданные сыновья: Гавриил, Степан и Аркадий. Но при этом за короткий срок, буквально за пять лет, отец семейства не только увеличил количество наследников. Став купцом 2-й гильдии и будучи официально причисленным к обществу купцов города Ставрополя, он активно развивал собственное дело. До самой революции бойко шла торговля мануфактурными товарами в магазине, который Ерганжиев построил на углу Николаевского проспекта и улицы Хоперской (ныне – угол проспекта Карла Маркса и улицы Голенева). К слову, этот перекресток рядом с Нижним базаром всегда был одним из самых оживленных, а земельный участок здесь считался чуть ли не самым дорогим в городе. И не случайно прежними его владельцами были известные ставропольские богачи: Деревщиков, Алафузов, Попов. Двухэтажное здание магазина, построенное в новом тогда архитектурном стиле конструктивизма, украсило проспект в 1913 году. Напротив уже блистала новым современным декором аптека Байгера, вечерами улицу ярко освещали электрические фонари, а место, где находился магазин, горожане стали называть по фамилии его владельца «ерганжиевским углом» (на снимке). О чем, между прочим, по сей день помнят потомки брата Петра Степановича Ерганжиева – Савелия, для которых Ставрополь так и остался родным городом. Зная свою родословную и храня память о своих купеческих корнях, они даже считают, что неплохо бы увековечить полузабытые имена купцов в виде памятных табличек на старинных городских зданиях, в том числе и на бывшем магазине Ерганжиева. Но это уже тема отдельного разговора... Что же касается судьбы купца Петра Ерганжиева, то на нее прямо повлияло открытие в конце XIX века в Ставрополе отделения Госбанка Российской империи. Событие, радостное для всего делового мира губернии: ближайшие-то

госбанковские конторы находились в Баку и Ростове, куда на колесном транспорте по грунтовым дорогам не наездиться. Вот и приходилось ставропольским купцам брать на развитие дел кредиты (или ссуды, как тогда говорили) в частных банках под большие проценты, хотя в Госбанке предоставление услуг было более надежным и выгодным. 30 лет просили деловые люди открыть отделение банка в Ставрополе – и, наконец, свершилось! Причем с первых же дней работы отделения выяснилось, что жаждущих получить ссуды немало. Правда, сразу встал и вопрос: как узнать, в состоянии ли заемщик будет вернуть деньги? Бывали случаи, когда кредит пытались выписать на несуществующих людей или некредитоспособных. В результате появлялись «пустые», или «дутые», векселя, приносившие убытки банку, а ответственность в конечном итоге несли управляющий и госбанковские служащие. Потому повсеместно в отделениях обязательно создавались учетно-ссудные комитеты, куда обычно входили пять-шесть знатоков из местной деловой элиты, способных реально оценить обстановку. Кандидатуры членов комитета по письменному представлению управляющего банком утверждались лично министром финансов России, а сами кандидаты тщательно подбирались и проверялись. Они должны были обладать значительным имущественным положением, «нерасстроеным», устойчивым состоянием своего дела, безупречной репутацией. Естественно, предпочтение отдавалось людям, «опытным в торговле и пользующимся доверием торгового сословия». Чиновники и деловые люди в данном случае действовали «в одной упряжке», но о коррупции не было и мысли. Никаких денежных вознаграждений за работу в комитете его члены не получали, только особо добросовестные удостоивались от государей-императоров орденов, медалей, «благоволений». В мире купли-продажи и больших денег нравственные качества тоже имели немалое значение. Приветствовались честность, аккуратность, независимость. И не дай бог принадлежать к масонской ложе или какой-нибудь ереси! Те, кто проходил строгий отбор, подписывали своеобразную клятву: «Я, нижеподписавшийся, обязуюсь действовать по совести во всех делах, по коим я приглашен буду дать мнение и указание, хранить тайну по делам банка». Учетно-ссудный комитет переизбирался каждые два года. Продлить срок полномочий членов комитета можно было лишь при условии, что они хорошо зарекомендовали себя на этой службе. Работа в учетно-ссудном комитете считалась общественной, но очень почетной. Престиж купца-комитетчика значительно вырос, это было и приобщение к миру чиновников, и более легкий доступ к кредитам для своего клана, и возможность влиять на судьбу

земляков-коммерсантов. Состав комитета при Ставропольском отделении Госбанка представлял собой отфильтрованный ступок видных представителей бизнеса губернии того времени самых известных фамилий: Ивановых, Меснянкиных, Алафузовых, Третьяковых, Степиных, Деминых, Ломагиных, Кухтинных. Многие на службе в комитете с удовольствием задерживались надолго, лет на 10–12. Но «рекордсменом» стал Петр Степанович Ерганжиев, который стабильно оставался в составе учетно-ссудного комитета с момента открытия Ставропольского отделения Госбанка до его национализации в революционном 1917 году. Почему? Потому что не только в отделении Госбанка считали, что «...он весьма сведущ в мануфактурной и галантерейной торговле, пользуется среди местного общества полным уважением». Уважаемый и энергичный купец несколько раз избирался гласным Ставропольской городской думы, входил в состав губернского присутствия по государственному налогу. В 1912 году Петру Ерганжиеву пожаловали звание личного почетного гражданина. Его полезная деятельность на благо экономического развития города и губернии была отмечена высокими наградами – четырьмя золотыми медалями «За усердие» для ношения на шее: на Станиславской, Аннинской, Владимирской и Александровской лентах. Последний наградной лист, где торжественно сообщалось о том, что Государь император по представлению господина Министра финансов Всемиловейше соизволил пожаловать золотой медалью члена учетно-ссудного комитета Ставропольского отделения Госбанка купца П. С. Ерганжиева, был подписан Николаем II 1 января 1917 года. А затем страну накрыли революционные события, которые закончились трагедией для многих. Потрясенный действиями новой власти и будучи глубоко порядочным человеком, Петр Степанович принял решение добровольно уйти из жизни. Произошло это в 1918 году...

Многочисленная некогда семья разъехалась во все концы света, а магазин Ерганжиева «пошел по рукам». В нем последовательно размещались Губсовнархоз, редакция газеты «Власть Советов», городское потребительское общество с продовольственным магазином и товарами, потом Центральный универмаг, магазин «Детский мир». В семидесятых годах изменился далеко не в лучшую сторону и фасад здания. Тем не менее, торговый дух продолжает здесь царить по сей день. Вот только имя купца Ерганжиева основательно подзабыто, и о славных его делах знают лишь историки да потомки купца – им за своего предка не стыдно.

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

Газетные «крикуны»

Текст Константина Ольшанского

Джозеф Пулитцер и Рэндольф Хёрст, родоначальники современной западной журналистики, всю жизнь были непримиримыми оппонентами. Пожалуй, именно злейшая конкуренция толкала их к новым свершениям.

Желтый парень

Джозеф Пулитцер родился в 1847 году в венгерском городке Мако в семье богатого хлеботорговца. Джозеф рос хрупким и болезненным юношей, его даже не взяли в армию из-за проблем со зрением и малого веса. Но Джозеф сбежал из родной Австро-Венгрии в Америку, где пошел добровольцем в кавалерийский корпус северян во время Гражданской войны Севера и Юга. Повоевав, он поселился в городке Сент-Луис, где устроился на работу репортером в местную германоязычную газету Westliche Post. Необычайно дерзкие репортажи по самым злободневным темамнискали парню славу, и в 21 год он был избран депутатом в конгресс штата Миссури. Одновременно он трудился специальным корреспондентом все той же Westliche Post в конгрессе штата. Занимаясь политикой, Джозеф занялся и бизнесом: купил за бесценок две мелкие, дышавшие на ладан газетки St. Louis Dispatch и Post и объединил их в одно ежедневное общегородское

издание. Новоявленная Post-Dispatch стремительно набрала популярность благодаря коммерческому чутью Пулитцера, который знал, чем привлечь простого читателя: в его газете правили бал сплетни, сенсации, разоблачения. Позднее такая пресса получила пренебрежительное название penny press, «грошовые газетки», потому что подобные издания были рассчитаны на массового читателя и стоили всего один цент – дешевле некуда. Сделав себе имя в газетном деле и накопив денег, Пулитцер переехал в Нью-Йорк, где купил одну из самых известных по тем временам газет New York World. Джозеф и ее принялся перекраивать по прежним лекалам, опробованным еще в молодости на Post-Dispatch: газетные сенсации, аршинные заголовки («шапки»), упрощенный язык, обилие рисунков и комиксов. Пулитцер набрал в штат газеты хватких именитых репортеров, которые смело влезали в самые горячие по тем временам темы, например, разоблачая коррупцию



при строительстве Панамского канала. В погоне за доверием массового читателя «World» использовал порой самые необычные приемы – например, организовывал «крестовые походы» в защиту прав потребителей, за улучшение состояния городских кварталов. На страницах газеты активно рекламировались товары массового спроса. А как-то раз Пулитцер отправил своего репортера Элизабет Кокрин в кругосветное путешествие, чтобы выяснить, можно ли обогнуть земной шар менее чем за 80 дней. Визитной карточкой издания стал Yellow Kid of Hogan's Alley (Желтый парень) – персонаж комикса художника Ричарда Аутколта. Приключения этого юного безбашенного простачка, путешествующего по

Америке, начиная с 1896 года появлялись в каждом воскресном выпуске газеты. Благодаря революционной технологии двухцветной печати Желтый парень изображался на страницах World в рубашке желтого цвета. Отсюда, кстати, с легкой руки нью-йоркского журналиста Энди Уордмена и пошло известное название «желтая пресса». Коммерческая стратегия Пулитцера дала прекрасные результаты: World в одночасье стал крупнейшей газетой страны, тираж с 15 тысяч за год поднялся до 100 тысяч, а через три года перевалил за 600 тыс. экземпляров!

Таблоид на пари

В 1885 году Джозефа Пулитцера избрали в Палату представителей США, но спустя пару месяцев он сложил депутатские полномочия, чтобы полностью заняться бизнесом. Естественно, конкурентам не нравился чересчур удачливый венгерский эмигрант. Бесконечные нападки оппонентов подкосили здоровье Джозефа – он частично потерял зрение (сказалась юношеская хворь) и отошел от активной редакторской работы, управляя своей медиа-империей из тихого особняка. Скончался он в 1911 году в возрасте 64 лет на своей яхте. Свое состояние Пулитцер завещал на создание премии имени себя «в целях содействия идеалам общественного служения»,



совершенствования общественной морали, развития американской литературы и прогресса в образовании». Ежегодно присуждается восемь премий Пулитцера в области журналистики (включая карикатуры и газетные фотографии), шесть – в области литературы различных жанров, и одна – в области музыки. Оглашение лауреатов происходит в первый понедельник мая, размер премии составляет 3 тыс. долларов. Кандидатуры для получения награды утверждаются Школой журналистики Колумбийского университета (это первое в мире учебное заведение, дающее высшее журналистское образование, также было основано Пулитцером). Пулитцеру мы обязаны еще одним знаменательным явлением современной журналистики: он придумал таблоид – газету в половину стандартного формата (размером с лист писчей бумаги) с обилием картинок и низкопробным содержанием. История этого изобретения весьма примечательна. В декабре 1900 года Пулитцер вместе с британским издателем Хармсуртом плыл на теплоходе через Атлантику. Два господина сидели в шезлонгах, болтали о бизнесе и между делом поспорили: что, если издать газетку «таблоидного» формата, будет ли она популярна? Пулитцер предложил коллеге выпустить в новом формате один номер своей газеты New York World, Хармсурт охотно согласился. И вот в день начала нового века, 1 января 1901 года, в свет вышел первый в мире таблоид. Он имел немалый успех (хоть и уступающий успеху своего «большого» предшественника), однако Пулитцер все же решил оставить своему изданию прежний, привычный, размер. Ну а Хармсурт по возвращении в Англию принялся издавать в «таблоидном» формате свою многотиражку Daily Mail, в чем значительно преуспел. И сейчас таблоиды, пожалуй, – самая читаемая пресса в западных странах. Но в России это изобретение не очень прижилось.

Догнал и перегнал

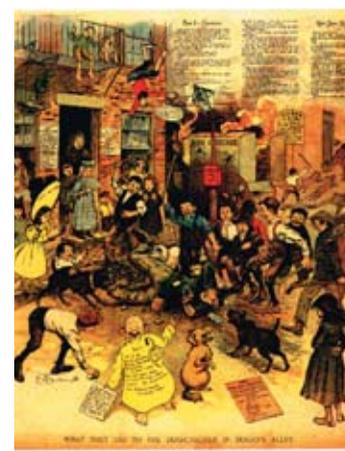
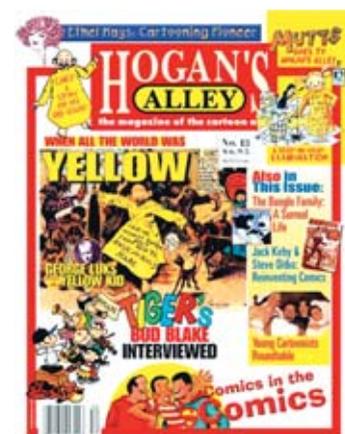
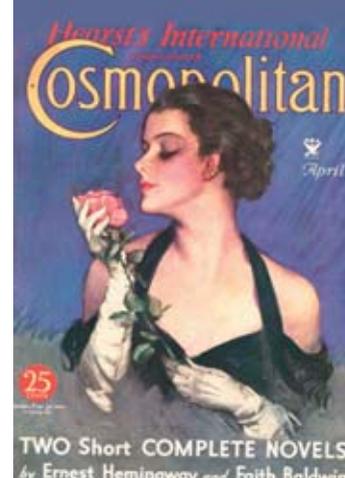
Второй человек, именем которого связывают возникновение современной «массовой прессы», – это Рэндольф Херст. Родился он в 1863 году в Сан-Франциско в семье богатых промышленников, получил

блестящее образование в Гарварде (сначала в колледже, а затем в университете). В 24 года Херст решил заняться журналистикой и на отцовские деньги принялся издавать газету San Francisco Examiner, где публиковал статьи о коррупции (в том числе с нападка на компании, конкурирующие с бизнесом отца). Переехав в Нью-Йорк, предприимчивый Рэндольф уже на мамины деньги купил себе еще одну газету – The New York Morning Journal. В те годы в Америке уже гремел World, принадлежащий Пулитцеру, и дерзкий Херст поставил перед собой амбициозную задачу – переплюнуть старшего и опытного конкурента. Причем, для этого он не гнушался воровать у самого же Пулитцера оригинальные бизнес-идеи. Так, первым делом он нанял в Morning Journal нескольких именитых репортеров, часть из которых он банально перекупил у Пулитцера, предложив большие зарплаты. Пик популярности нового издания пришелся на период Испанско-американской войны 1898 года. Началось все с того, что кубинские повстанцы взорвали в порту Гаваны американский эсминец «Мэн». Репортеры Morning Journal прознали про это первыми и живо описали кровавую трагедию на страницах издания. Номер разошелся феноменальным тиражом. Историки считают, что именно благодаря вмешательству журналистов, подогревших националистические чувства американцев, и началась эта война – первая в новом веке война за передел колониальных владений. В ходе боевых действий репортеры Morning Journal всегда были на переднем краю. Их статьи были написаны с необычайным натурализмом, а нередко балансировали на грани имперского шовинизма. Херст не гнушался печатать фотографии кубинцев, умерших в концентрационных лагерях от голода и болезней. Однако война оказалась слишком скоротечной, после ее окончания запас зубодробительных тем исчерпался, и дела у Херста пошли наладно. Тогда ловкий магнат предпринял еще один рискованный шаг: переманил у Пулитцера его карикатуриста Аутколта, того самого, что создал образ Желтого парня. О, это было большой победой по тем вре-

менам! Правда, Пулитцер не спасовал – и нашел художника на замену, да и торговая марка Yellow kid оставалась зарегистрированной на него. Уже в то время, когда Пулитцер был болен и постепенно отошел от издательских дел, Херст, словно желая добить слабющего противника, продолжал наступление по всем фронтам. Он открыл порядка трех десятков желтых газет в Чика-

» Благодаря революционной технологии двухцветной печати Желтый парень изображался на страницах World в рубашке желтого цвета. Отсюда, кстати, пошло известное название «желтая пресса».

го, Лос-Анжелесе и Бостоне. Ак началу 1930-х годов в его гигантскую империю входили журналы Cosmopolitan, Harpers's Bazaar, собственная киностудия, два информагентства, таблоид New York Daily Mirror (точная копия пулитцеровского New York Daily Mirror), а заодно лесозаготовительный и угольный завод и тысячи гектаров земель в Мексике и Калифорнии. Пресытившись медиабизнесом, Херст попробовал свои силы в политике. Просидев два срока в Конгрессе США, он попытался избраться мэром Нью-Йорка, а затем губернатором штата Нью-Йорк, но это ему не удалось. Это был серьезнейший удар по честолюбию магната, приведший его к тяжелому неврозу. Следующий удар по Херсту нанесла Великая Депрессия, в результате которой в Америке утвердилась «качественная журналистика» взамен господствовавшей в начале века «массовой прессы». Последние годы жизни Херст тяжело болел, он скончался в возрасте 88 лет от инсульта в своем особняке в Беверли-Хиллз, оставив после себя в управлении потомкам огромную Hearst Corporation. История сумасшедшей жизни Херста стала основой для знаменитого фильма Орсона Уэллса «Гражданин Кейн». В ней рассказывается о медиамагнате, пришедшем в журналистику с высокой идеей служения обществу, а затем превратившегося в человека, использующего свои громадные деньги и власть для постоянного удовлетворения своих личных потребностей.



Как украсть миллион

Текст Геннадия Хазанова



Честное слово, я никогда не решился бы давать советы по такому деликатному вопросу. Всю жизнь живу на зарплату, миллион, даже деревянный, не то что цветущий пышной зеленью, в руках не держал.

> Правда, случился короткий промежуток времени, когда стараниями Гайдара и его команды все дорогие россияне и впрямь стали дорогими, то есть миллионерами. Большой радости привалившие многозначные суммы никому не доставили, потому что доллар тогда стоил пару килограммов нулей.

Все мои личные познания в том, как украсть миллион, почерпнуты из старой комедии с тем же названием. А этого, сами понимаете, маловато будет.

Зато теперь я могу призвать на помощь продвинутого коллегу. Питерский литератор (в том смысле, что сам себя он величает журналистом, но и повести пишет тоже) Евгений Зубарев опубликовал книгу «Милицейская академия». Напечатана она под слоганом «Как уморительны в России мусора» (во-первых, это цитата, во-вторых, автор имеет в виду своих м-м... э-э... лиционеров, питерских. Наши совсем

даже и называются не так). Всякий нормальный читатель примет это литпроизведение за попытку перенести известный киносериял с американской почвы на каменистую отечественную. Что большого интереса представить не может.

Человекам свойственно ошибаться! На самом деле, маленький покетбук мог быть защищен как докторская диссертация. Во всяком случае, актуальность, научная новизна и практическая значимость данного исследования сомнению не подлежат. Единственное затруднение – определить, как называется наука, в которой Е. Зубареву по справедливости нужно именоваться профессором.

Дело в том, что темой первой части «Милицейской академии» стала почти СОТНЯ (девяносто восемь, я сосчитал, не поленился) способов, как объегорить ближнего. Для удобства ознакомления со способами отъема честно за-

работанных денег пособие разбито на главы – по темам. Точнее, по тем нашим порокам и слабостям, которые используют с корыстной целью негодаи-жулики.

Приведу пару примеров. Имею право, потому что эта статья, если вы не догадались еще, – рецензия. Жанр подразумевает цитирование. Дальше я еще похвалю коллегу за изысканный стиль и грустный юмор. А он за это простит мне использование его сюжетов. Опять же авторское право на «ситуации», строго говоря, принадлежит совсем не Е. Зубареву.

А подлинные создатели приведенных в книжке сюжетов по понятным причинам не станут отстаивать в суде свое первородство.

Итак, ситуация самая простая. Вы покупаете что-то на рынке. Только достали бумажник, и... сильный толчок в спину, вопль: «Коля! Сколько лет, сколько зим!» Лопатник падает под ноги незнакомому дяде. Пока вы объясняете, что вы не Коля, портмоне либо

исчезает, либо остается просто «портом», улечиваются монеты. (Глава 1, ситуация № 9. Имена действующих лиц по сравнению с книгой Е. Зубарева изменены по этическим соображениям.) Теперь ситуация небанальная. В бесплатной газетке, обнаруженной в почтовом ящике, своем или соседском, неважно, вы прочитали фрагмент Закона о компенсации населению, то есть вам, денежных вкладов. Тех, которые отдельные (не дураки, что вы) оптимисты отнесли в сберкассы после девяносто третьего года. (Гюго надо было в детстве читать, одноименный роман. Не привелось?)

По новому юридическому предписанию создается фонд, аккумулирующий сравнительно небольшие взносы этих оптимистов. Приводятся номера счетов фонда, всякие ОКПО (простите меня, господа бухгалтеры, если насчет ОКПО – глупость. Зато как успокаивает нормального лоха,

**ОСНАЩЕНИЕ
МАГАЗИНОВ
РЕСТОРАНОВ
ГОСТИНИЦ**

РУССКИЙ ПРОЕКТ

ставрополь

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

то есть меня, присутствие в официальном тексте таких аббревиатур.)

Госвласть гарантирует выгодное вложение ваших кровных и сногшибательные проценты, которые покроют все, что государство вам задолжало, как СССР покрывал княжество Монако.

Деньги вы посылаете собственноручно. И...

Кто вам сказал, будто вы читали действительно закон? Это была оригинально оформленная реклама фонда. А по нашему закону ответственность за содержание рекламного объявления несет рекламодатель. Если его успеют поймать!

Далее – цитата: «Но не надо печалиться – ведь на этот раз правительство, впервые в истории нашего государства, оказалось не замешанным в жульничестве. Не забудьте сказать спасибо и плюнуть» (ор. cit., стр. 63).

Е. Зубарев – циник. Или реалист. Он убежден, что каждого из нас обязательно одурчат и отнимут денежки. А если кто-то окажется сильно умным и надуть себя не позволит, ему просто дадут по голове и «бабки» заберут все равно. Так что быть глупым даже выгоднее.

Дочитав до этого места, вы возмущенно восклицаете: «Да этот негодяй опубликовал пособие по разводке порядочных людей! Только замаскировал его под руководство для лохов!»

Нет, вы не правы. Или правы, но не совсем. Литератор почти в каждой из ситуаций опускает маленькую, но важную деталь механизма аферы. Если попытаться использовать покотбук как учебник жизни, «книжника» сумеют поймать даже те, кому посвящен слоган на внутренней обложке.

«Проглотив» и осмыслив небольшой томик, начинаешь понимать: это – труд из бесконечной серии исследований на тему «Власть и ...». «Власть и пресса», «Власть и общество», «Власть и культура», «Власть и банда». Во многих «ситуациях» присутствуют милиционеры. Они проходят мимо гражданина, которого обирают наперсточники; наблюдают с почтительного расстоя-

ния, как «кидают» при обмене валюты. Но никогда не вмешиваются.

Целая серия сюжетов «Милицейской академии» посвящена «разводкам», при которых проходивцы действуют, представляясь операми, судебными исполнителями и прочими «членами органов». При этом автор подчеркивает, что никогда настоящие правоохранители не возбуждают уголовное дело против своих как бы коллег. Скорее они заподозрят в мошенничестве «герпилу» (как выразителен современный русский язык!).

Но дерзкий автор идет еще дальше. Он смеет говорить о порядке в стране вообще. «Законы в России существуют для того, чтобы все знали, что именно они нарушают. А компромат помогает правильно сориентироваться, то есть узнать, какое именно нарушение закона принесит сегодня наибольшую прибыль» (ор. cit., стр. 290). В результате вырастает главная тема книги: молчание

власти перед лицом разнообразного криминала. А какие ассоциации вызовет данная тема – молчание Бога, как у Бергмана, или гораздо более популярное «молчание ягнят» – это уже глубоко личное дело каждого.

Остается добавить немного. Евгений Зубарев – человек остроумный. Что еще реже встречается, он прекрасно пишет. По-русски, а не на полуговяжьем волапюке, который стал отличительным признаком современной журналистики. Поэтому, читая горестную сагу о вероломстве и обмане, вы станете не просто хохотать, но ржать до слез. И причиной этому будет отнюдь не только злорадство.

P.S. Ну вот. Пообещал рассказать, как украсть миллион, а привел только рецепты мелких жульничеств, скажете вы. Но, во-первых, «деревянный лимон» многим удастся вырастить и на почве некрупных махинаций. Во-вторых, мы говорили о первой части «Милицейской академии», кото-

рая без названия. «Как украсть миллион» называется вторая часть. О ней вам рассказывать пока повремено. Надоело жить на одну зарплату.

И, в-третьих, «Милицейская академия» – не единственная книга Евгения Зубарева.



Календарь



12–13 октября – Ставрополь, Дни Александра Элдера

Организатор – компания «АТОН».

Мастер-класс «Как играть и выигрывать на бирже» будет проходить 12 октября в кинозале Дворца культуры и спорта с 18:00. На него приглашаются все клиенты компании «АТОН», которые зарегистрируются до назначенной даты. В программу мастер-класса входит обсуждение следующих вопросов: решение проблем, обусловленных текущим состоянием рынков, тактика входа и выхода из сделок, повышение квалификации с помощью дневника трейдера, разбор конкретных примеров (акции, индексы или фьючерсы выбираются по желанию участников мастер-класса), подводные камни работы на фондовом рынке.

«Уроки биржевого мастерства» – открытый семинар для начинающих инвесторов состоится 13 октября с 10.00 в большом зале Дворца детского творчества. В плане семинара заявлены такие темы, как психология инвестора, технический анализ, основные правила управления рисками и технологии принятия решений.

Подробная информация на сайте www.aton-line.ru

30 октября – 2 ноября – Москва,
Выставка «Офис-форум 2007»

Организатор выставки – объединение «Универсальные выставки».

Среди разделов выставки: инвестиции в недвижимость, инвестиционные проекты, правовое регулирование инвестиционной деятельности; услуги в сфере недвижимости; обустройство современного офиса.

Подробная информация на сайте www.ex-po.ru

1 ноября – Москва, Шестая международная практическая конференция «Российский финансовый рынок 2007»

Международное выставочное агентство IFA и Ассоциация «Россия». Конференция готовится при поддержке Совета Федерации и Государственной думы Федерального собрания Российской Федерации, Минэкономразвития России, Департамента поддержки и развития малого предпринимательства г. Москвы, Российского агентства поддержки малого и среднего бизнеса, МАП и ММБА.

Основные темы конференции:

– приоритетные направления совершенствования законодательного обеспечения МСП на современном этапе;

– расширение банковских услуг для МСП в регионах;

– финансовые услуги малому и среднему бизнесу.

Подробная информация на сайте www.credits.ru

22–23 ноября – Москва, Третья международная конференция Private Banking 2007

Темы конференции:

– мировой опыт Private Banking;

– разработка и исполнение индивидуальных инвестиционных стратегий;

– технологии в работе банков индивидуального обслуживания;

– кадровый голод: как найти выход из ситуации;

– управление рисками;

– юридические вопросы и налоговые аспекты обслуживания крупного частного капитала;

– информационные технологии в Private Banking.

Подробная информация на сайте www.pbanking.ru

2–3 ноября – Москва,

Выставка «Российский финансовый рынок»

Организатор выставки – IFA Международное выставочное агентство.

Основные участники выставки: представители предприятий нефтегазового и агропромышленного комплекса; представители строительных и риэлтерских компаний.

Подробная информация на сайте www.ex-po.ru



Ваш любимый **САУНДТРЕК** на **100.7 FM**
в конце каждого часа



Радио 7. Идеальный фон вашей жизни



На правах рекламы

BMW 7 серии
730i
730Li

www.bmw.ru



С удовольствием
за рулем



Добро пожаловать в клуб «Великолепная Семерка»!

Зачем ждать? С BMW 730 из серии «Великолепная Семерка» Вы в кругу избранных уже сегодня. Перед Вами распахиваются те двери, которые для других – навсегда неприступные. Всегда и везде Вы – очень важный гость и почетный клиент. У Вас особые привилегии и особый статус.

BMW 730 из серии «Великолепная Семерка» – это та роскошь, которую Вы можете себе позволить. Уже сегодня этот породистый седан, сочетающий в себе все преимущества BMW 7 серии, скажет все за вас. А Вы каждый день будете получать удовольствие от совершенной управляемости, превосходной динамики и наивысшего уровня комфорта, отличающих Ваш автомобиль.

Узнайте о специальном предложении на BMW 730 из серии «Великолепная Семерка» у официальных дилеров BMW

«Великолепная семерка» – ограниченная серия:

BMW 730i – 2 333 300 руб.

BMW 730Li – 2 644 400 руб.

Локо Моторс — официальный дилер BMW

г. Ставрополь, пр-т Кулакова, 33а

тел. 8 (8652) 38-58-38, www.bmw-locomotors.ru

Локо Моторс КМВ — официальный дилер BMW

г. Минеральные Воды, Автомагистраль «Кавказ», 348 км

тел. 8 (87922) 6-11-11, www.bmw-locomotors-kmv.ru