

тема номера
АТМОСФЕРА

Pro

К И М В

№1 февраль 2019

16+

ПЕРСОНА

ОЛЬГА СОБОЛЬ




ОДЕЖДА И ОБУВЬ
ВЕДУЩИХ ЕВРОПЕЙСКИХ БРЕНДОВ
ДЛЯ МУЖЧИН И ЖЕНЩИН



реклама

GIOFERRARI®

 @munchen_pyatigorsk_мужской

 @munchen_pyatigorsk_женский

 @_munchen_pyatigorsk_обувь

*Предложение действительно
с 15.02.2019 г. по 31.03.2019 г.

РАСПРОДАЖА!*

г. Пятигорск, пр. Кирова, 47а, тел. 8 (8793) 39-47-29;

г. Сочи, ул. Воровского, 4, тел. 8 (8622) 64-43-40,
ул. Кооперативная, 8, тел. 8 (8622) 64-87-23;

г. Краснодар, ул. Красная, 127, тел.: 8 (861) 214-97-60.

РОССТВА



ЖЕНСКАЯ ОДЕЖДА
МЮНХЕН

H SILVIAN HEACH



СТАТУСНЫЕ ОСОБНЯКИ в «Гармонии» на Юге России — выгодная инвестиция

Жилой район «Гармония» в 9 км от Ставрополя — масштабный проект Строительной группы «Третий Рим». На территории площадью около 702 га осуществляется строительство квартир и домов. Особый интерес для покупателей представляют особняки.



от **3,2**
млн. руб.**



ОСОБНЯКИ В ЖИЛОМ ЭКРАЙОНЕ «ГАРМОНИЯ» —

это статусные двухэтажные дома общей площадью - до 200 квадратных метров. Особняки расположены в престижном квартале «Медовый». В непосредственной близости объекты социального назначения: детские сады, школа, храм, магазины, аптеки, поликлиника. Двухэтажный особняк с приусадебным участком в собственности позволит с комфортом разместиться семье.



Индивидуальное
отопление



Все
коммуникации

* Наименование Жилого района «Гармония» присвоено Решением Думы Муниципального образования города Михайловска Шпаковского района Ставропольского края от 29.10.2015 №423. ** Цена действительна с 1.02.2019г. по 28.02.2019г. Собственник ИП Ворочек С.П. г. Михайловск, ул. Бориса Пастернака, 14. Выписка ЕГРН 26:11:020501:6513-26/021/2017-1 от 11.12.2017 г. Количество объектов ограничено.



КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ в жилом районе «Гармония»



Приглашаем инвесторов к выгодному сотрудничеству.
Быстрорастущий район открывает широкие возможности для бизнеса.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР*



реклама



Срок окупаемости
до 72 месяцев



Земля в
собственности



Площадь
застройки 3900 кв.м

МАГАЗИН 1300 кв. м**

Магазин по ул. Прекрасная –
площадь 1300 кв. м, 2 этажа, центр
густонаселенного района, земель-
ный участок в собственности.



Панорамное
остекление



Удобная
парковка

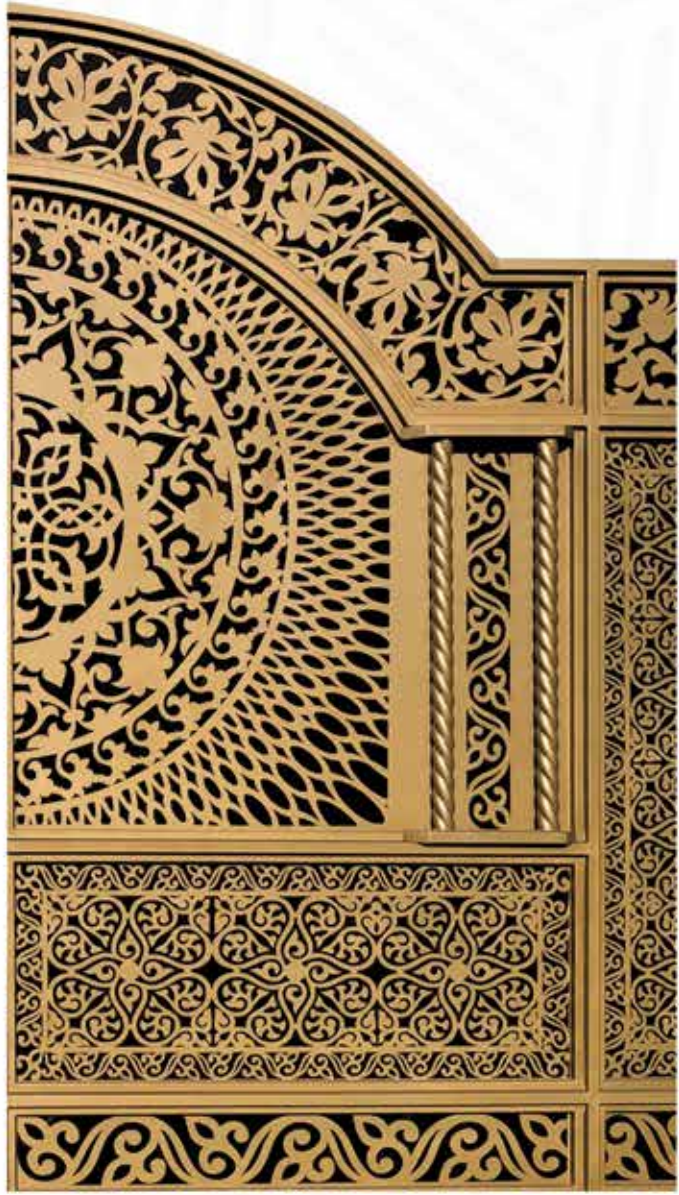
Предлагаем объекты на этапе
строительства. Рассматриваем
возможность возведения новых
объектов с учетом индивидуаль-
ных требований наших партнеров.



* Собственник ИП Корягин А.В. г. Михайловск, ул. Любимая, 5/1. Разрешение на строительство №26-RU26526101-674-2016 от 09.09.2016г.

** Собственник ИП Шеховцова Л.А. г. Михайловск, ул. Прекрасная, 39/1. Разрешение на строительство №26-RU26526101-23-2019 от 01.02.2019г.





Помните, как у Н.С.Лескова: «Англичане из стали блоху сделали, а наши ... кузнецы ее подковали...»? Вот на таких народных умельцах, настоящих виртуозах своего дела держалась земля русская. Да и сейчас держится. В «Римском мастере» - новом проекте СГ «Третий Рим» - много умельцев работает. Наша компания реализует изделия из металла и дерева, стройматериалы.

МЕТАЛЛ

Инновационные технологии художественной плазморезки позволяют создавать настоящие произведения искусства из обычного металла. Ассортимент изделий огромен – от сувенирной продукции до фасадов зданий.

СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Наши изделия покупают без посредников и по ценам производителя. Предлагая большой выбор стройматериалов отличного качества, различного назначения, многообразных цветов и оттенков, мы делаем все, чтобы мир вокруг стал прекраснее.



МЕТАЛЛ

СТРОЙМАТЕРИАЛЫ



ДЕРЕВО

Художественная резьба по дереву – один из старинных способов обработки древесины. Перенимая бесценный опыт и лучшие традиции резного дела, используя новейшие технологии, создаются поистине нерукотворные шедевры из массива ценных пород дерева. Удивительные картины, оригинальные лестницы, эксклюзивные предметы интерьера, - всё, что создает атмосферу роскоши и комфорта в любом помещении.



КОНТАКТЫ:

**Ставропольский край
г. Михайловск, ул. Яблонева, 41**

СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
+7 (8652) 99-20-40 RMBRICK.RU

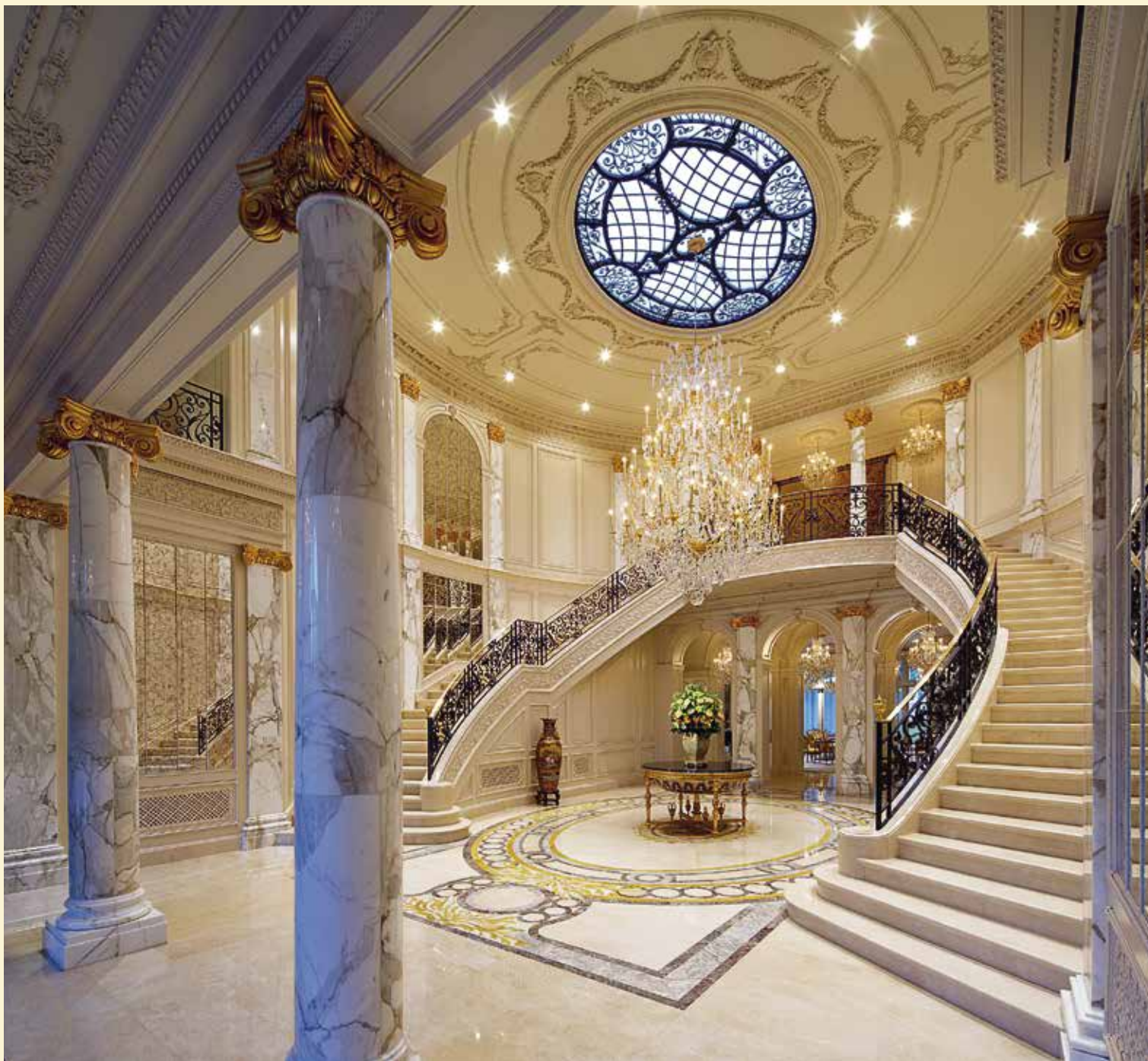
ИЗДЕЛИЯ ИЗ ДЕРЕВА
+7 (8652) 99-22-64 RMWOOD.RU

ИЗДЕЛИЯ ИЗ МЕТАЛЛА
+7 (8652) 99-22-63 RMMETAL.RU

Продукция не подлежит обязательной сертификации.

**ВСЁ
ВОЗМОЖНО!**

ВСЕ РАБОТЫ ПО КАМНЮ



РОКСИМА

мрамор | гранит | базальт



ВСЕ РАБОТЫ ПО КАМНЮ

РЕКЛАМА

мы создаем истинную красоту



МРАМОР И МАСТЕР

мастерская камня

стены • полы • колонны • лестницы
камины • фасады • скульптуры
подоконники • фонтаны • столешницы

**реставрация и восстановление
мраморных, гранитных
полов**

г. Ставрополь, ул. Объездная, 18а
тел. **8 (8652) 90 56 72**
www.mramorimaster.ru


фельзит | травертин | оникс





BRUSNIKA

MAX&CO. (MaxMaraFashionGroup)
BRUSNIKA (только новые коллекции)

Пятигорск
ул. Ессентукская, 31а, ТРЦ «Вершина», 1 этаж.
Тел. 8 (905) 496-74-21.  @maxandco_pyatigorsk

UNSOGNO OUTLET

**Скидки до 80% на оригинальные
коллекции итальянских брендов из
лучших бутиков Ставропольского края**

Кисловодск
Курортный бульвар, 13а, ТЦ «Галерея», цокольный этаж
Тел. 8 (968) 279-04-83.  @UNSOGNO_OUTLET

Pro

16+

PRO Ставрополь Журнал №1 (138) февраль 2019

Журнал зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Северо-Кавказскому федеральному округу

Свидетельство ПИ № ТУ26 – 00709 от 14.08.2018г.

Учредитель и издатель Е.А. Некристова.

Адрес редакции и издателя ▶ 355000, г. Ставрополь, ул. Ленина, 282

тел.: 8 (962) 450-64-45

e-mail: mail@stav-pro.ru; prokmv26@mail.ru

www.stav-pro.ru; www.mediapro26.ru

Тираж 7000 экземпляров.

PRO KMB Журнал №1 (118) февраль 2019

Журнал зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Северо-Кавказскому федеральному округу

Свидетельство СМИ ПИ № ТУ 26-00633 от 26.12.2016г.

Учредитель и издатель Е.А. Некристова.

Адрес редакции и издателя ▶ 357500, г. Пятигорск, ул. Бунимовича, 7,

ТЦ «Планета», оф. 36

тел.: 8 (962) 450-64-45

e-mail: mail@stav-pro.ru; prokmv26@mail.ru

www.stav-pro.ru; www.mediapro26.ru

Тираж 7 000 экземпляров.

Главный редактор ▶ Анна Михайловна Учаева

Литературный редактор ▶ А. Стеблянская

Заместитель директора ▶ Наталья Стрельбицкая

Директор редакции Pro KMB ▶ Л.В. Капыш

Выпускающий редактор ▶ Юлия Ярышева

Коммерческий директор ▶ Елена Свиридова

Арт-директор ▶ Давид Коштыя

Административный отдел ▶ Наталья Петухова

Над номером работали ▶ Галина Калашникова, Арина Шаронова, Алена Степина, Алина Кузнецова, Анастасия Захарова

Дизайн, верстка ▶ Ирина Gladkova, Константин Стародуб, Давид Коштыя, Светлана Постникова

Фото ▶ Ирина Gladkova, Сергей Гнездилов, Дмитрий Сысун, Александр Ковылин, Елена Коновалова, Антон Воронков, Елена Новикова, Любовь Субботина

Корректоры ▶ Светлана Иванова, Анна Белоусова
Коммерческий отдел ▶ Елена Свиридова, Юлия Медведева, Татьяна Иониди, Ольга Любимова, Анастасия Захарова, Диана Айрапетян, Наталья Петухова

Номер подписан в печать 20.02.19 г.

Дата выхода в свет 25.02.19 г.

Отпечатано ИП Ютишев А.С.

344004, г. Ростов-на-Дону, пл. Рабочая, д. 25

тел. 8 (863) 263-05-59

Заказ № 206

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

Смотрите, читайте и обсуждайте нас!



РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ БЕСПЛАТНО



НУЖЕН ОФИС В ПЯТИГОРСКЕ?

ОФИСНЫЙ ЦЕНТР
«МОСКОВСКИЙ»
ул. МОСКОВСКАЯ, 69

ОТДЕЛ АРЕНДЫ:

8-905-419-90-90

www.намосковской.рф



от 15 м²

ОФИСЫ
С ОТДЕЛКОЙ



ОХРАНА



КЛИНИНГ



БЕСПЛАТНАЯ
ПАРКОВКА

реклама



АРНИКА

САНАТОРИЙ

*новая программа
оздоровления!*

Detox Premium

«Позволь себе лучшее»

WWW.ARNICA.VIP

подробности по телефону:

8 800 777 31 70

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ. ООО «Регион СК». Лицензия на медицинскую деятельность № ЛО - 26-01-004479 от 18 мая 2018 г.



ЮЛИЯ ДОРОХОВА:

Почему в одни места хочется возвращаться снова и снова, а в другие – нет? Наверное, каждый человек интуитивно чувствует, насколько комфортна для него атмосфера заведения. Банный комплекс «Посейдон» – как раз то место, где люди становятся постоянными гостями. О том, как создать атмосферу уюта и тепла, рассказывает эксперт Pro – руководитель «Посейдона» Юлия Дорохова (стр. 22).



ЛЕЙЛА САРОЯН:

В этом году будет семь лет, как существует Ставропольская краевая общественная организации защиты прав граждан и потребителей. За консультациями сюда обращаются десятки тысяч человек, специалисты выигрывают большинство дел в суде. А ведь появилась она лишь благодаря энтузиазму и желанию помогать людям. О том, чем живут правозащитники, – в интервью с председателем правления организации Лейлой Сароян (стр. 58).



ИННА НАЗАРЕНКО:

Если у предпринимателя не хватает собственных средств, то, как правило, он обращается за банковскими кредитами. Цель краевой власти – сделать процедуру предоставления заемных средств и стоимость обслуживания кредитов доступной для бизнесменов. Одну из этих задач решает Гарантийный фонд Ставропольского края. Подробности рассказала врио директора организации Инна Назаренко (стр. 46).



ВЯЧЕСЛАВ БОРИСЕНКО:

Мало кто при открытии своего дела или при взятии кредита думает о разорении. Однако порой банкротство оказывается единственным решением сложившейся ситуации. Ключевая фигура здесь – арбитражный управляющий. О работе таких специалистов рассказывает Вячеслав Борисенко (стр. 60).



ООО "РИМ"

Добро пожаловать в элитный
жилой комплекс «Ермоловский»!

г. Ессентуки, ул. Ермолова, 98.

По всем вопросам обращайтесь
в Отдел Продаж:

8 (928) 222-32-38

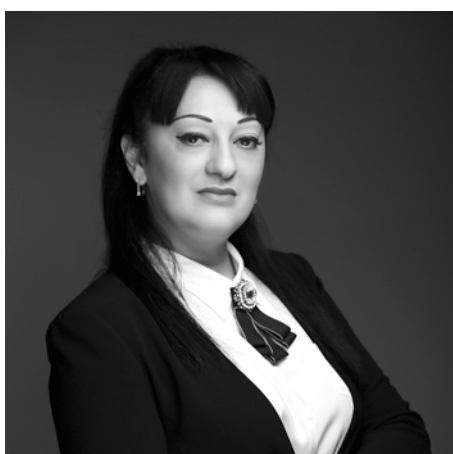
e-mail: n1-kmv@mail.ru

www.stroi-26.ru



ЮЛИЯ ДОРОХОВА:

Почему в одни места хочется возвращаться снова и снова, а в другие – нет? Наверное, каждый человек интуитивно чувствует, насколько комфортна для него атмосфера заведения. Банный комплекс «Посейдон» – как раз то место, где люди становятся постоянными гостями. О том, как создать атмосферу уюта и тепла, рассказывает эксперт Pro – руководитель «Посейдона» Юлия Дорохова (стр. 22).



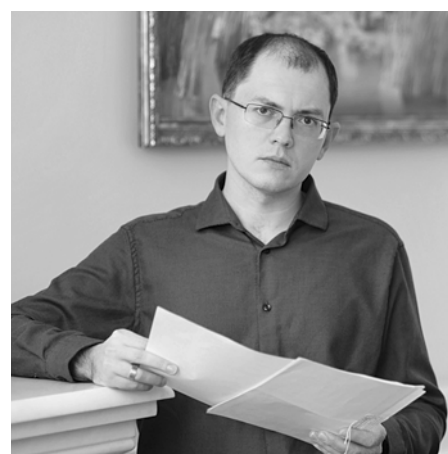
ЛЕЙЛА САРОЯН:

В этом году будет семь лет, как существует Ставропольская краевая общественная организации защиты прав граждан и потребителей. За консультациями сюда обращаются десятки тысяч человек, специалисты выигрывают большинство дел в суде. А ведь появилась она лишь благодаря энтузиазму и желанию помогать людям. О том, чем живут правозащитники, – в интервью с председателем правления организации Лейлой Сароян (стр. 58).



ИННА НАЗАРЕНКО:

Если у предпринимателя не хватает собственных средств, то, как правило, он обращается за банковскими кредитами. Цель краевой власти – сделать процедуру предоставления заемных средств и стоимость обслуживания кредитов доступной для бизнесменов. Одну из этих задач решает Гарантийный фонд Ставропольского края. Подробности рассказала врио директора организации Инна Назаренко (стр. 46).



ВЯЧЕСЛАВ БОРИСЕНКО:

Мало кто при открытии своего дела или при взятии кредита думает о разорении. Однако порой банкротство оказывается единственным решением сложившейся ситуации. Ключевая фигура здесь – арбитражный управляющий. О работе таких специалистов рассказывает Вячеслав Борисенко (стр. 60).

ТЦ «ГАГАРИНСКИЙ»

Г. ЕССЕНТУКИ



- АРЕНДА КОММЕРЧЕСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ ОТ 50 М²
- ПРОДАЖА КВАРТИР

Сдача объекта в эксплуатацию – март 2019 г.

Ул. Гагарина, 36 (район Автовокзала и Нижнего рынка).

Тел. 8 (928) 929-75-45. Сайт: rpsk26.ru

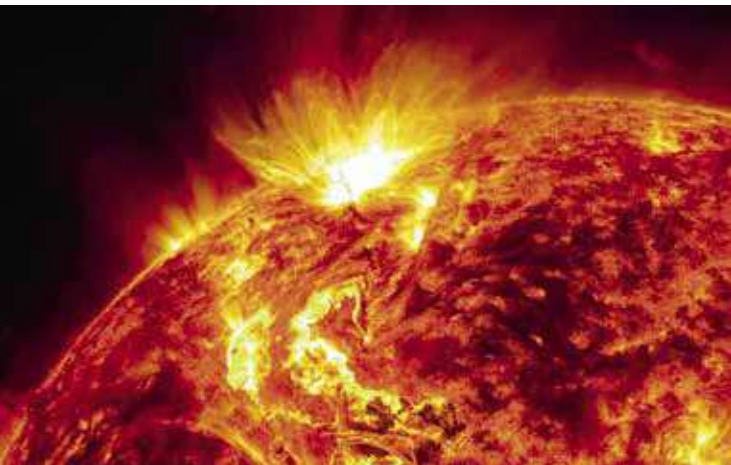


ВСЯ ТАБЛИЦА МЕНДЕЛЕЕВА

О чем: ОБ АТМОСФЕРЕ

Где: НА ЗЕМЛЕ

Земля – единственная планета в Солнечной системе, где точно есть разнообразная жизнь. Все это благодаря атмосфере: она – защитный купол от угроз из космоса, в ней сгорает большая часть метеоритов, а озоновый слой – фильтр против ультрафиолетового излучения Солнца. И именно атмосфера поддерживает комфортную температуру у поверхности Земли. Без создаваемого ею парникового эффекта на планете было бы на 20-30 градусов холоднее. А вы знали, что в воздухе одновременно находится вся таблица Менделеева? Но такой состав формировался миллиарды лет! Первыми газами, окутывавшими Землю 4,3 миллиарда лет назад, были водород и гелий, совсем как сейчас на Юпитере. А кислород появился намного позже в результате множества сложных процессов.



НИЧЕГО СЕБЕ, КАРЛИК!

О чем: ОБ АТМОСФЕРЕ

Где: НА СОЛНЦЕ

Солнце хотя и числится в классификации звезд «желтым карликом», для окружающих планет – вполне себе гигант. Ведь 99,8% массы всего вещества Солнечной системы приходится на него! Пусть человечество не способно приблизиться к «карлику», состав его атмосферы известен: 70% – водород, 27% – гелий, остальные элементы (углерод, кислород, азот, железо, магний и другие) – 2,5%. Температура в недрах Солнца достигает 15-20 миллионов градусов Цельсия! А еще есть такое понятие, как солнечный ветер – поток протонов и электронов, испускаемых нагретыми внешними слоями атмосферы звезды. Около земной орбиты скорость частиц достигает 400 километров в секунду. Земля защищается от «обдувания» своим магнитным полем. Впрочем, солнечный ветер нас же и защищает, «сдувая» из Солнечной системы и космическую радиацию галактического происхождения.

ТЕМА

Т
М
Ш
В
Д
У
Т
Ф
В
У
Ж
Ф
Т
У

ПРИЯТНОГО ПРОСМОТРА!

О чем: ОБ АТМОСФЕРЕ

Где: В ФИЛЬМАХ

Наверняка все слышали выражение «атмосферный фильм». В Интернете есть множество самых разных подборок и рейтингов «самых атмосферных фильмов». Но если с сюжетом, операторской работой и другими составляющими все более-менее понятно, то как оценить атмосферность? Большинство людей называют фильм атмосферным, когда при его просмотре события принимаются близко к сердцу, обстановка завораживает, да и сама лента не забывается после финальных титров. Это что-то неуловимое, но важное. Есть такие определения, как атмосфера напряженная, упадочная, зловещая, романтическая, магическая. Для одних атмосферен, например, «Сталкер» Андрея Тарковского, а для других – «Властелин колец» Питера Джексона. В любом случае, атмосфера складывается из сотен тысяч нюансов, невозможных друг без друга.



ДАВАЙТЕ РАБОТАТЬ ДРУЖНО!

О чем: ОБ АТМОСФЕРЕ

Где: В КОЛЛЕКТИВЕ

Сейчас эффективность работы любой компании связывают, в числе прочего, с царящей в ней атмосферой или, иначе говоря, психологическим климатом. В отечественной социальной психологии впервые этот термин употребил социолог и психолог Николай Мансуров, изучавший производственные коллективы. А еще 20 лет назад японские ученые провели общенациональное исследование, по результатам которого был выявлен интересный факт. Для большинства служащих предприятий самыми важными факторами, определяющими работоспособность, стали хорошие отношения с коллегами и руководителем, теплая дружеская атмосфера в коллективе. Когда им предложили сменить работу на аналогичную, но более денежную, однако предупредили, что взаимоотношения с коллегами будут напряженными, согласие дали лишь 14% респондентов.



ресто & клуб
КИСЛОВОДСК
1803

- атмосферное место
- европейская, кавказская кухня
- развлекательная программа на любой вкус
 - живая музыка
 - большой танцпол



Ждем вас ежедневно с 9.00 до 24.00 по адресу:
г. Кисловодск, ул. Территориальная, 2 (рядом с ЗАГСом)
Заказ столиков по тел. +7 (928) 357-50-50

@restoclub_kislovodsk www.restoclubkislovodsk.ru



ЭТО НАСЛЕДСТВЕННОСТЬ!

Когда: 4 ФЕВРАЛЯ 1944 ГОДА

Где: В США

В этот день увидел свет номер The Journal of Experimental Medicine со статьей об одном из важнейших открытий в биологии. Ученые Освальд Эйвери, Колин Маклауд и Маклин Маккарти доказали, что носителем наследственной информации является ДНК. Сама ДНК была открыта Иоганном Фридрихом Мишером еще в 1869 году, но долгое время ее считали всего лишь запасником фосфора в организме. И лишь позже стало понятно ее истинное предназначение. Вплоть до 1950-х годов точное строение ДНК, как и способ передачи наследственной информации, оставалось неизвестным. Структура двойной спирали была предложена Френсисом Криком и Джеймсом Уотсоном в 1953 году. Позже эта модель строения ДНК была доказана, а работа ученых отмечена Нобелевской премией по физиологии и медицине 1962 года.

НЕ ТО ДРУГ, НЕ ТО ЕДА

Когда: 20 ФЕВРАЛЯ 1940 ГОДА

Где: В США

Почти все знают мультсериал о коте Томе и мышонке Джерри. В этот день он впервые появился на экране. Кстати, Тома сначала называли Джаспером. А Джерри (полное имя Джеральд Маус) был известен как Мышь или Джинкс. В большинстве серий котятка безуспешно пытается поймать мышонка, но вот за что он его преследует, так и неизвестно. Вряд ли дело только в гастрономическом интересе. Том, скорее, просто соревнуется с Джерри в скорости и сообразительности. Мультсериал создавался голливудской студией MGM с 1940 года до закрытия студии в 1958 году. В 1961 году права на производство мультфильма продали пражской студии «Рембранд Филмс». Выпущенные ею 13 серий признаны наихудшими за всю историю мультфильма. В 1963 году производство вернулось в Голливуд, и следующие мульты даже получили «Оскар».



февраль
2019

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31



УТЕПЛИЛИСЬ И ПОЛЕТЕЛИ

Когда: 5 ФЕВРАЛЯ 1919

Где: В ГЕРМАНИИ

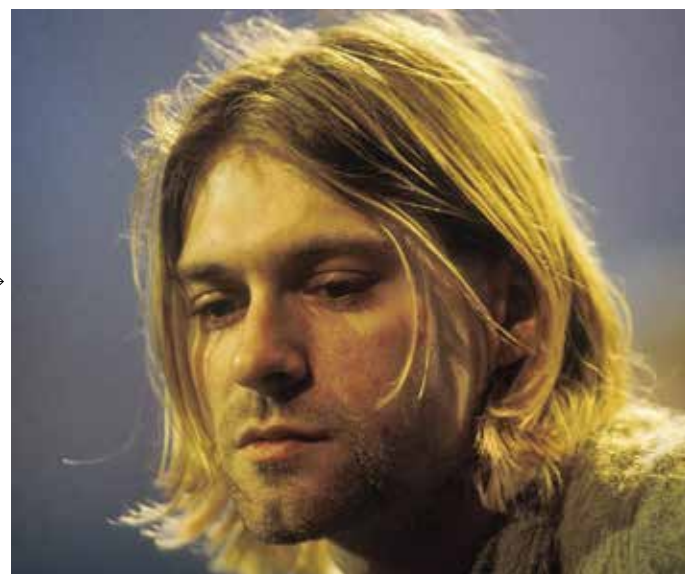
В этот день открылась первая пассажирская авиалиния. После окончания Первой мировой войны рынок пассажирских авиаперевозок стал достаточно перспективным. Но на разработку специальных машин требовалось время. Поэтому в Германии решили использовать оставшиеся военные самолеты. Одним из таких «конверсионных» лайнеров стал AEG J.II. Всего в гражданском варианте использовали около трех десятков таких авиамашин. Первый «гражданский» J.II перевозил всего одного пассажира между Берлином и Веймаром за рейс. Бипланы были с открытой кабиной. Поэтому пассажиры перед посадкой в самолет облачались в шлемы, очки, летные комбинезоны и меховые унты.

НА ПИКЕ СЛАВЫ

Когда: 20 ФЕВРАЛЯ 1967

Где: В США

В этот день родился один из самых популярных рок-музыкантов – Курт Кобейн, наиболее известный как вокалист группы «Нирвана». В начале 1990-х годов группе удалось продать миллионы альбомов, ее композиции занимали первые места во всевозможных хит-парадах. В 1992 Курт женился на актрисе Кортни Лав, и в этом же году у них родилась дочь Фрэнсис Бин. Это совершенно не помогло ему избавиться от пагубных зависимостей, которые довели его до самоубийства. Однако до сих пор можно услышать версии, что на самом деле певец жив, а его гибель инсценирована.



реклама

реклама

Новые весенние коллекции 2019



ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР

ПЯТИГОРСК,
ЕССЕНТУКСКАЯ, 31а

СОТНИ МИРОВЫХ БРЕНДОВ
КАФЕ И РЕСТОРАНЫ
БОЛЬШОЙ ДЕТСКИЙ
РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР
КИНОТЕАТР



VERSHINAPLAZA
trcvershina.ru



«ПРИНЯТЬ РЕШЕНИЕ МОЖНО СЕЙЧАС»

О том, как создавать вокруг себя атмосферу успеха и благополучия, рассуждает эксперт Pro – топ-лидер компании NL International Мария ПОГОРЕЛОВА.

– Поделюсь своими мыслями, которые со мной на протяжении последнего года: я абсолютно уверена, что атмосфера – это все то, что нас окружает, и создаем мы это пространство самостоятельно. Внешний заряд – это всегда лишь продолжение внутреннего состояния и мироощущения: кто мы есть на самом деле, как себя чувствуем, какое у нас настроение, какой заняты деятельностью и какие люди нас окружают.

Не может такого быть, что ты вроде классный весь, а вокруг тебя руины и сплошной негатив. Вот, например, если я с таким сталкиваюсь – допустим, слышу от кого-нибудь: «Со мной рядом одни неудачники и нытики!», то вспоминаю довольно точное высказывание в тему: «Если вокруг тебя одни дураки, то задумайся: наверное, ты – центровой».

И нет смысла обижаться в этом случае, гораздо эффективнее все-таки обнаружить неприятную действительность и обратить внимание на самого себя – нужно покопаться именно внутри и выяснить, а почему ты это все притягиваешь? И те сферы жизни, которые не устраивают, подробно пересмотреть до самой мелочи, начиная с самого себя, своих мыслей и поведения.

Я считаю, когда принимаешь ответственность за собственную реальность, только тогда ты можешь начать создавать хорошую, нужную атмосферу.

Когда ты тянешься к плюсу, к каким-то высотам, достижениям в семье, спорте, карьере в конечном счете ты и сформируешь вокруг себя точно такое же поле.

Не надо питать иллюзий, что все изменится за секунду! Надо понимать, что это определенная работа, необходимо целенаправленно создавать свой день.

Какое-то время может не получаться и идти не по плану, главное – не останавливаться, иметь четко поставленную цель и применять осознанность.

Осознанность – это хороший инструмент, чтобы проанализировать, в какой точке ты находишься сегодня и почему все так, как есть. И вместо того, чтобы убиваться и сильно расстраиваться, переосмыслить и действовать.

И помнить, что если ты сдашься, то лучше не станет, а уж тем более что-то там само не поменяется в позитивную сторону.

Начни с того, что имеешь на данный момент, нет смысла врать себе! Я верю, что никогда не поздно все изменить, всегда можно начать трансформировать происходящее уже сегодня.

Да, окружение сильно влияет на нашу жизнь, но у тебя есть право выбрать, с кем быть, к каким людям тянуться, за кем пойти.

И принять такое решение можно прямо сейчас.

*История
Новые ткани*

реклама

 **Модница**
Мир моды и стиля!


SWAROVSKI

ул. Маршала Жукова, 23, тел.: (8652) 24-92-94, 24-87-82
ул. Доваторцев, 61, ОПТЦ «Ставрополь», тел. (8652) 55-41-38
modnika@gmail.com, www.modnitca.ru



shtory_modnitca



tkani_modnitca



УЮТНО, КОМФОРТ- НО, АТ- МОСФЕР- НО...

Почему в одни места хочется возвращаться снова и снова, а в другие – нет? Наверное, дело в том, что каждый человек интуитивно понимает, насколько комфортна для него атмосфера заведения. Банный комплекс «Посейдон» – как раз то место, где люди становятся постоянными гостями. И практически все отмечают неповторимую атмосферу уюта, тепла. Секрет успеха раскрывает эксперт Pro – руководитель «Посейдона» Юлия Дорохова.

– В нашем крае очень много бань, саун, спа-комплексов. И удивить взыскательных гостей непросто. Мы решили просто создать атмосферу, в которую захочется окунуться вновь. Одна из главных составляющих – человеческий фактор, чтобы гости понимали: здесь им искренне рады, без фальши и наиграннысти.

Важную роль играет и отношение руководителя к тому, чем он занимается. Если рассматривать бизнес лишь как средство для получения дохода, то клиент это сразу чувствует. Свое «детище» нужно любить, и получать удовольствие от того, чем занимаешься. И так как мы все действительно любим свою работу, то создавать гармоничную обстановку совсем не сложно. Гость с порога окунается в атмосферу расслабления и отдыха, которая создается из настроения коллектива, приятной музыки, расслабляющих запахов и так далее. В «Посейдоне» изначально сделали акцент на здоровом образе жизни, но без навязчивой пропаганды. Например, все здания комплекса построены из полезных материалов, в том числе натурального дерева, дагестанского ракушечника, содержащего морскую соль. В отделке хамамов использованы мрамор и нефрит, обладающие при нагреве целебными свойствами.

Мелочей для нас нет. Мед – с собственной пасеки. Травы собираются самостоятельно в экологически чистых зонах. Квас варится по старинным домашним рецептам без консервантов и красителей.

Но перечисленное не работало бы без самих банных и спа-процедур. У нас можно выбрать несколько видов парения. В хамаме вряд ли кого-то оставит равнодушным пенный массаж. А спа-специалисты предложат разнообразные комплексы для красоты, здоровья и расслабления. Все не перечислишь, и мы стараемся, чтобы каждый гость нашел то, что понравится именно ему.

В преддверии 8 марта хочу отметить вот что. Считается, что на женщине лежит основная миссия по созданию атмосферы тепла, уюта и любви в семье, в доме. И поэтому женщинам особенно важно расслабляться и уделять время себе. А баня, спа-процедуры очень этому способствуют!

А в заключение хочу подчеркнуть: лучшая награда для нас – видеть своих гостей счастливыми и отдохнувшими. Тогда мы понимаем, что работаем не зря, и это мотивирует двигаться дальше.

- КОНСУЛЬТАЦИЯ
- ВЫЕЗД НА ЗАМЕР
- ПОМОЩЬ В ПОДБОРЕ МАТЕРИАЛА
- РАСЧЕТ СТОИМОСТИ
- ПРОДАЖА МАТЕРИАЛА

GD

GRAND DECOR-YUG
ДЕКОРАТИВНАЯ ШТУКАТУРКА



RIVEDIL • FERRARA DESIGN • ART DECO • ARCHCOLOR



Приглашаем к сотрудничеству дизайнеров и мастеров

Тел.: +7 (928) 371-30-13

www.granddecor-yug.ru  @granddecor_yug E-mail: danzevairina@yandex.ru



В жизни каждого человека есть моменты, которые хочется запомнить навсегда. Но даже самое радостное событие само собой не станет феерическим и неповторимым – для этого нужны настоящие профи, люди, которые обладают огромным творческим потенциалом, максимальной креативностью и безупречным вкусом. Редкость? Еще бы! Ведь праздник на высшем уровне – это целое искусство, и овладеть им дано далеко не каждому. Одна из избранных – Ольга Соболев, директор event-агентства SOBOL EVENT GROUP. Истинная леди, которая живет тем, что делает людей счастливыми, она точно знает, на каких «китов» опереть свой бизнес, чтобы он стал одним из лучших в регионе.

Ольга Соболев: «Работа для меня – самый настоящий праздник»

текст АНАСТАСИИ ЗАХАРОВОЙ, фото ЕЛЕНА КОНОВАЛОВОЙ и из личного архива Ольги Соболев

– Ольга, как появилась идея открыть собственное агентство праздников?

– Как говорил великий Генри Форд, лучшая работа – это высокооплачиваемое хобби. В моем случае все именно так. Я с детства стремилась быть в центре всех событий – школьных, университетских, городских, везде, где только удавалось очутиться. Позже я начала сотрудничать с event-агентствами и поняла, что мое призвание – организация праздников, и мне под силу создать то, чего раньше не было и, возможно, больше не будет.

– Как Вы выбрали название для своего агентства?

– Я уверена в том, что каждый человек стремится к тому, чтобы помнили его самого и его дела. И я не исключение. Немного перефразируя Рэя Брэдбери, скажу, что хотела бы оставить после себя что-то, чего при жизни касались мои пальцы или ум, в чем после смерти найдет прибежище моя душа. Люди будут смотреть на мое детище, и в эту минуту я буду жить... Если моя фамилия впоследствии будет ассоциироваться у людей с радостью, весельем и самыми счастливыми моментами, то это будет лучшее, что я сделала в своей жизни. Отсюда следует выбор названия SOBOL EVENT GROUP.

– С какими трудностями пришлось столкнуться на начальном этапе развития бизнеса?

– Не могу сказать, что мне пришлось столкнуться с какими-то серьезными трудностями. Моя душа лежит к этому делу, и с самого начала все, что свя-

зано с организацией праздников, я воспринимала как новый опыт. Каждое событие, происходившее со мной и моей командой «на старте», было для меня открытием и воспринималось без какого-либо негатива. Разумеется, есть в нашей работе и определенная специфика: например, не так просто подобрать персонал, но, думаю, меня поймет любой руководитель. ▶▶▶

ПРО ПРИЗВАНИЕ:

«Мои школьные и университетские годы были наполнены разного рода праздничными мероприятиями, и именно в тот момент я почувствовала, что мое призвание – дарить людям радость».



- Какие мероприятия Вы организуете?

- "SOBOI EVENT GROUP" занимается мероприятиями любого профиля: презентации продукции, детские праздники, юбилеи, свадьбы, дни рождения, девичники, корпоративные мероприятия, эффектные промоакции, эксклюзивные шоу-программы, перформансы – одним словом, мы можем все, что угодно, в зависимости от пожеланий клиента.

- Что самое сложное в Вашей работе?

- У каждого этапа подготовки праздника свои особенности. Согласование сценария и сметы, утверждение, переговоры, непосредственно сама организация мероприятия – все требует контроля, внимания и строгой проверки. Но я бы не назвала это сложностями. Скорее, неотъемлемой частью работы любого event-агентства.

ПРО РАБОТУ:

«Говорят, что на работу нужно ходить, как на праздник. В моем случае все именно так: работа – нескончаемая череда праздничных мероприятий. И это моя стихия. Нет ничего лучше, чем осознание того, что улыбки на лицах заказчиков – моя заслуга».

ПРО КОНКУРЕНТОВ:

«Только любовь к своему делу и к заказчику способна вывести ваш бизнес на лидерские позиции. Если следовать этому простому правилу, то конкурентов можно не бояться».

– Как выгодно выделиться на фоне конкурентов, привлечь и, самое главное, удержать клиента?

– Открыть агентство – еще не значит делать качественные мероприятия, уметь находить подход к клиенту и понимать его желания. Для всего вышеперечисленного необходимо вдохновение. Без него не получится почувствовать, что нужно именно этому человеку и что он хочет увидеть в конечном итоге. А для того чтобы выделиться на фоне конкурентов, нужно любить и любить искренне, причем не только свое агентство или мероприятие, за которое берешься, но и самих заказчиков. Тогда вы будете понимать, как сделать так, чтобы они остались довольны и в следующий раз снова обратились в ваше агентство. Я следую этому правилу всегда, поэтому конкурентов могу не опасаться.

– Какой совет Вы дадите начинающим предпринимателям?

– Прежде всего, необходимо выбрать для себя дело, которому вы будете согласны отдавать всю свою умственную, эмоциональную и физическую энергию в режиме «нон-стоп». А после откровенно спросите себя: готовы ли я заниматься этим всю жизнь? Ответ даст вам понять, стоит ли начинать строить этот бизнес или лучше попробовать себя в чем-то другом.

– Есть ли сезонность в Вашей сфере деятельности, ведь многие мероприятия проводятся на открытом воздухе? Как меняется их направленность в зависимости от времени года?

ПРО ТРУДНОСТИ:

«Существует одна непреложная истина, которая актуальна для всех начинающих бизнесменов, – воспринимать все трудности как новый опыт. Именно так мы с моей командой преодолели все подводные камни в самом начале пути – без негатива и с надеждой на лучшее».



– Благодаря внушительной клиентской базе компания SOBOL EVENT GROUP обеспечена работой круглый год: люди живут полной жизнью, играют свадьбы, рожают детей, отмечают дни рождения, проводят корпоративные мероприятия. Эти и многие другие счастливые события хочется сделать поистине незабываемыми, а лучше нас с этим не справится никто.

– Что самое важное в вашей отрасли? От чего зависит успех?

– Мне кажется, что самое важное в организации праздничных мероприятий – идти в ногу со временем. Мы предлагаем клиентам только оригинальные и новаторские проекты, отвечающие последним трендам современности. От этого зависит наш успех – никаких повторений, за исключением тех случаев, когда заказчик сам просит «исполнить» мероприятие «на бис». Я уверена в том, что уникальность и неповторимость – это главные критерии успеха в event-индустрии.

– Ольга, поделитесь планами на будущее. В каком направлении хотите развиваться?

– В ближайшие годы я планирую развить несколько направлений бизнеса, но об этом поговорим немного позже, позвольте на данный момент это оставить за завесой тайны. Сейчас мое внимание полностью сосредоточено на укреплении и продвижении SOBOL EVENT GROUP. В будущем этому бренду предстоит занять лидирующую позицию не только в event-индустрии, но и в других сферах. Поэтому следите за нашим ростом и будете приятно удивлены.

– Часто ли заказчики обращаются к Вам с необычными идеями? Случалось ли Вам отказывать клиенту?

– Наши клиенты – это люди, ценящие разнообразие, исключительность и неординарность. Во многом благодаря этому мы и работаем с ними душа в душу. Иногда заказчики даже просят нас, чтобы мы больше никогда не повторяли то или иное мероприятие для других – настолько наши проекты находят отклик в их сердцах. На этом стоит наша компания: не мы повторяем – повторяют за нами. И еще один принцип, которому мы беспрекословно следуем, – никогда не ограничивать полет фантазии наших клиентов. Мы поможем довести задумку заказчика до совершенства, «разглядим» все ее «шероховатости» и сделаем ее реальностью. Для нас нет невыполнимых задач. ▶▶



- Каким проектом из своего портфолио Вы больше всего гордитесь?

- Согласитесь, нельзя гордиться только кем-то одним из своих детей и выделять его среди остальных. Для меня каждый проект, за который мы беремся, как ребенок, - особенный и уникальный. В каждом из них есть частица моей души и вообще меня самой. Вместе с каждым мы проходим все этапы его «взреления», вкладываем в него все самое лучшее. Безусловно, я люблю все проекты SOBOL EVENT GROUP. И горжусь тоже всеми, потому любой из них неповторим.

- Тяжело ли работать, когда у других праздник?

- Моя работа для меня и есть самый настоящий праздник. Быть частью радости и светлых моментов жизни других людей - это прекрасно. Нет ничего лучше, чем видеть итог своей работы и понимать, что ты имеешь к этому счастье прямое отношение - ты его создаешь. Опять же, очень приятно, что люди обращаются именно ко мне, что семьи приглашают меня устроить им торжество раз за разом, потому что доверяют. В такие моменты я понимаю, что живу не зря.

- Чем Вы любите заниматься в свободное от работы время? И находится ли оно у Вас вообще?

- Конечно, у меня, как у всех, бывают дни, когда я не работаю. В такие периоды я восстанавливаю энергию, которую отдаю клиентам и праздникам. Для поддержания формы физической предпочитаю заниматься спортом, а форму душевную поддерживаю живописью, вышивкой, игрой на фортепьяно. Но особенно я люблю читать. Уделяю этому буквально каждую свободную минуту. В книгах я черпаю идеи. Говоря о душевном равновесии, не могу не отметить, что главное для меня в жизни - моя семья. Именно она мотивирует меня покорять вершины карьерного и личного роста, она дает мне силы и вдохновляет на новые свершения. ▣



ПРО ТRENДЫ:

«Кредо SOBOL EVENT GROUP: «Мы не повторяем - повторяют за нами». Мы привыкли не следовать трендам, а создавать их».



SOBOLO

EVENT GROUP

*Лучшие СОБЫТИЯ
вашей жизни*

sobol-event.ru

sobol-event.group@yandex.ru

8 800 700 81 33

 [sobol_event_](https://www.instagram.com/sobol_event_)





С днём 8 Марта!

С первыми теплотами, первыми настоящими весенними солнышками и радостными птичьими щебетом приходит к нам этот красивый и нежный праздник! 8 марта – день, когда у всех нас есть официальная возможность сказать нашим мамам, бабушкам, дочерям, сестрам и подругам о том, как они дороги нам, как мы их любим и какой прекрасной они делают нашу жизнь!

Дорогие женщины! Я искренне и от всего сердца поздравляю всех нас, всю прекрасную половину человечества, с Международными женскими днями.

На наших с вами плечах держится этот мир, все его радости и заботы.

Я желаю Вам вечной юности и бесконечного счастья! Пусть каждая из нас будет любима и желанна.

С праздником!

Ваша Яна ЗИМННА

Наши мамы всегда рядом с нами: они чувствуют наше настроение, живут нашими мечтами и победами, постоянно готовы помочь и закрыть собой от любых невзгод и неприятностей...

И даже когда, казалось бы, совсем нет никакой возможности идти вперед, они, как ледокол, ломают на своем пути все преграды и с высоко поднятой головой ведут за собой маленькую, но очень сильную «армию» – нас, своих детей...
В мамах, которые никогда не сдаются, – наш февральский фотопроjekt.

Мамино сердце

фото ЕЛЕНА НОВИКОВОЙ

МАрина и Даня Ерещенко:

– Даня был запланированным, долгожданным и очень желанным ребенком. Третий и самый младший, он родился раньше срока, семимесечным. Роды прошли сложно – у Дани не раскрылись легкие, и доктор, которая принимала его, сказала: «Готовьтесь до утра не доживет». Но сына моего выжили, и мы выписывались из роддома с полной уверенностью в том, что все трудности позади.

А в год нам поставили диагноз ДЦП. До этого я просто списывала все на недоношенность: ну, подумаешь, не сел вовремя, не пополз... Все же вроде хорошо. Когда оказалось, что не все и не хорошо, начались мои скитания в поисках хорошего невролога. И депрессия – я винила себя во всем, пытаюсь отыскать ответ на вопрос «За что?». Пока однажды остеопат, который осматривал Даню, не сказал мне: «Вы, мамочка, что творите? Вы что, не понимаете, какая сильная у вас связь с сыном? Прекратите заниматься самобичеванием и жалеть себя!».

В тот момент словно кто-то тумблером щелкнул – а правда, чего это я? И сразу же все поменялось: каким-то чудом нашлись хорошие специалисты – и невролог, и реабилитолог, и логопед. Даня даже заговорил раньше, чем мои старшие дети, и в три года вполне четко выговаривал букву «р». Потом была операция, после которой Даня встал на ноги... А следом каждый день случались наши с ним маленькие победы. Постепенно вопрос «За что?» поменялся на «Для чего?». И глядя на своего самого лучшего в мире сына, я, не задумываясь, находила на этот вопрос ответ: для того чтобы показать мне, что такое настоящая сила, мужество, мудрость и любовь, которая способна на самые невероятные вещи.

Знаете, Даня показал мне настоящий смысл жизни, который заключается в любви и терпении. Когда мы пошли в первый класс, то на торжественной линейке мальчик, с которым сын стал рядом, недовольно сказал Дане: «Отойди от меня, я не хочу с тобой стоять, ты не такой!». Естественно, я вспыхнула: «А чем это он не такой?». На что мой мудрый и умный Даня, попросив меня успокоиться, ответил, положив мальчику руку на плечо: «Ничего, ты привыкнешь!»... Даня – мой стимул, моя радость. Сейчас он учится в 3 классе обычной общеобразовательной школы №21. Нам очень повезло с преподавателями – они окружили моего сына почти родительской заботой – и с одноклассниками: Даню любят все, особенно девочки. Сын очень общительный и, как все мальчишки, большой непоседа. Несмотря на то, что ему трудно передвигаться, постоянно участвует с классом во всех мероприятиях, а не так давно даже ездил с ребятами на экскурсию на гору Стрижамент. Даня настоящий борец! Больше всего он любит занятия в конноспортивном клубе и даже уже участвовал в соревнованиях.

Анна и Сеня Сенины:

– Самое тяжелое было принять то, что твой ребенок отличается от других. Вначале ты живешь, как все – радуешься, занимаешься периодически, иногда устаешь и ничего не делаешь, просто проживая день. А потом вдруг понимаешь, что твой малыш – не такой, как все... В 7 месяцев Сеня забивался в уголки дивана, в 11 подолгу лежал в подушках и заливался долгим истощным криком при виде незнакомцев... Однажды он перестал реагировать на мой голос, когда я его звала, не замечал, что я разговаривала с ним. Но и тогда я гнала от себя все сомнения и страхи – мол, маленький еще, характер показывает. Пока в один прекрасный момент он не узнал меня в гостях.

Было тяжело принять самой и объяснить близким, что жизнь наша отныне поменялась – в ней появилось что-то, как мне тогда казалось, пугающее и страшное. Начинаешь уходить в свое горе, перестаешь общаться с друзьями, ходить в гости. Все чаще смотришь на собственное дитя с оценивающим заискиванием – мол, улыбнись мне, посмотри на меня, как ДРУГИЕ дети смотрят на своих мам! Ад закончился тогда, когда я приняла тот факт, что у Сенечки аутоподобный тип адаптации, асоциальность и задержка развития. Сеня никогда не будет обычным ребенком и ему всегда нужна будет помощь. Я поняла и приняла одну важную вещь: ребенка нужно любить не за то, что он делает или не делает, а просто потому что он есть! Потому что он твой – единственный и неповторимый. И не нужно притворяться. Можно просто позволить ситуации быть такой, какая она есть. И начать снова жить. Делая шаги вперед, ошибаясь, говоря глупости и дурачась, осознавая, что жизнь есть, и ты ныряешь в неё с головой. В конце концов, здесь нет правильного или неправильного решения. Именно наш выбор определяет то, где окажемся в будущем.

Сегодня я вместе с Сеней пытаюсь научить этому остальных родителей, оказавшихся в подобных ситуациях. Веду свой блог в «Инстаграм», наш с Сеней профайл-дневник, руковожу Центром лечебно-адаптивной педагогики и абилитации, диагностирую детей раннего возраста не только в крае, но и за его пределами, организовываю обучение специалистов для работы с детьми с особыми потребностями. Да много чего делаю. Но самое главное – я снова живу! Живу не только своим Сеней и его болезнью, его маленькими и большими победами и успехами, а ещё и тем, что у меня появилась цель, что теперь я нужна, что помогаю, что я поняла и приняла мир людей с инвалидностью.



Анна и Зоя Ковалевы:

— Зоя — наш первый ребенок. Мы готовились к ее появлению, очень ждали... Мысли о том, что что-то может пойти не так, и у малышки будут какие-то патологии, не было и близко. А потом тяжелые естественные роды при том, что у Зои было двойное обвитие пупвиной, клиническая смерть, которую пережила наша дочь, и диагноз ДЦП, поставленный Зое в 7 месяцев.

Начались скитания по врачам и больницам. Нам обещали, что Зоя сможет сидеть не раньше, чем в восемь лет, в 9 месяцев дали инвалидность, предлагали сдать ее в интернат и вообще — «Родите себе второго ребенка и растите его спокойно». Поехали в Санкт-Петербург, в специализированную клинику, где занимаются с самыми маленькими пациентами с детским церебральным параличом. Там нам сказали: «Знаете что, мама, как научите ребенка зайца от собаки на рисунках отличать, тогда и приезжайте!». Но ни я, ни мой муж сдаваться не собирались — постоянная гимнастика, бесконечные «развивайки», лепка, аппликации, рисование... Мы одних только зайцев изучили десяток видов! В полтора года Зоя научилась сидеть, потом к пяти годам потихоньку стала ползать. Мы возвратились к питерским врачам в надежде на то, что Зое проведут транскраниальную микрополяризацию — специальную процедуру, при которой улучшаются двигательные и речевые функции. Когда доктора увидели мою дочь, то только развели руками: «Вы, мама, чудо сотворили!». Но, к сожалению, мы попали в 10% пациентов, которым ТКМП противопоказана.

Думаете, мы опустили руки? Нет! Тогда в Ставрополе открылся первый городской реабилитационный центр, и мы стали самыми юными его пациентами. Потом познакомились с Галиной Маковкиной, которая возглавляла Общественную организацию инвалидов «Вольница». От нее в первый раз услышали слово «инклюзия». С мужем добились, чтобы взяли в школу Зою, а потом и других детей.

Сегодня уже я веду за собой нашу «Вольницу». Все вместе мы реализуем социальные проекты, которые помогают детям с ограниченными возможностями здоровья становиться полноценными членами общества, а людям объясняем, что дети, если даже они не похожи на остальных, все равно остаются детьми, и не нужно из-за этого лишать их радости общения и в чем-то ограничивать.

Моей Зое уже 15. Она у меня творческая личность — мы даже в выставках хендмейда участвуем. Очень любит гулять, учить с папой устные предметы и слушать, как он читает ей книжки.



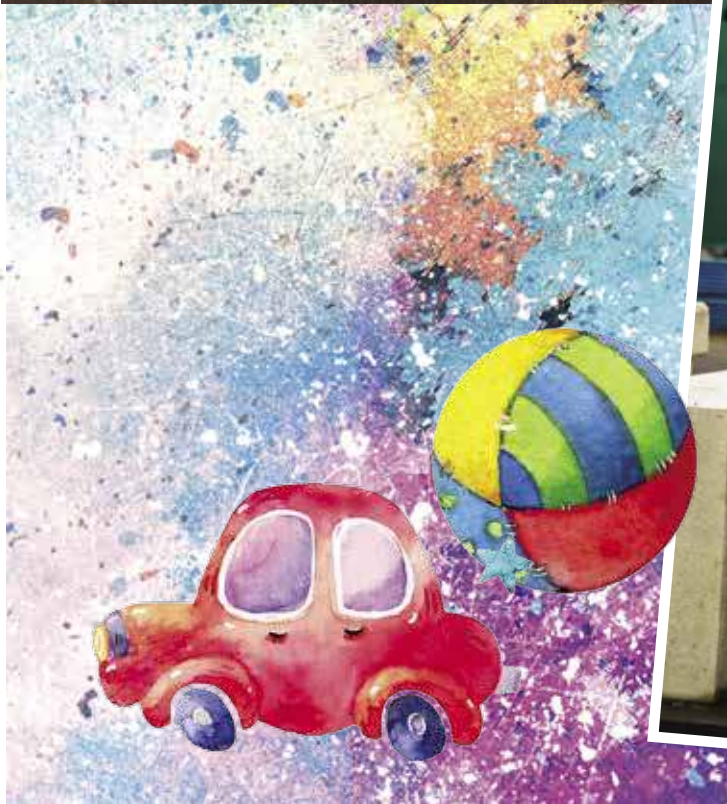


льга и Алеша Кочубевы:

– Алеша мой старший сын, мой первенец. Диагноз ДЦП нам поставили практически сразу же после рождения. Роды были очень тяжелые, и я была к этому готова. Поэтому как только мы вернулись домой из роддома, все сразу же зажили другой жизнью. Нет, не тяжелой и мрачной. Активной и очень деятельной – массажисты, реабилитационные центры, занятия. Сотрудничаем с нашей ставропольской «Вольницей». Никто в нашей семье ни на секунду не впал в отчаяние. Алеша – обычный ребенок, просто ему сложнее, чем другим, и он не умеет ходить.

С первых дней своего материнства я в буквальном смысле приучала окружающих к тому, что нас не нужно сторониться и показывать на нас пальцем. Мы постоянно гуляли, у Алеша много друзей в нашем дворе. Сейчас Алексей учится в обычной школе. У него математический склад ума. Учителя смеются: пока кто-то у доски стоит и долго думает над задачкой, Алеша уже все посчитал и ответ подсказал.

Сын очень общительный. Для младших братьев – настоящий авторитет: когда вместе играют во что-то, они обязательно выбирают Алешу командиром, слушаются его во всем. Он, конечно, типичный мальчишка – мечтает стать полицейским, обожает машинки и компьютерные игры. И с удовольствием ездит нами на рыбалку. Наша семья вообще любит путешествовать, мы все на подъем легкие, а ребята – тем более. Мои младшие, глядя на Алешу, совершенно по-другому относятся к людям. Они убеждены, что детей нельзя делить на «таких» и «не таких», для них все одинаковые. Часто слышу от людей: «Ой, как вы их хорошо воспитываете». Да это не мы их воспитываем, а они нас. А мы, мамы, просто их любим.





Безупречная система фасадов DOKSAL

Навесные вентилируемые фасады системы DOKSAL разработаны с учетом последних строительных норм и правил РФ, включают в себя лучшие технологические и дизайнерские решения, позволяющие обеспечить фасадам высокую степень надежности. Благодаря применяемым материалам и элементам вентфасада не теряет своих качеств в течение длительного времени. Конструкция навесного вентфасада позволяет быстро, без тотального демонтажа, проводить ремонт и замену отдельных его частей в любых погодных условиях, что значительно удешевляет объем ремонтных работ.

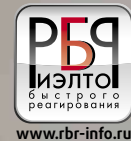
Официальный дилер DOKSAL: г. Пятигорск, Кисловодское шоссе, 35

+7 (928) 360-85-77 / +7 (928) 252-30-56

kapish.75@mail.ru / m.artifiko@yandex.ru



Ирина Александровна ШУЛЬГИНА,
агент по ипотечному кредитованию
АН «РБР»



Ипотека выгоднее, недвижимость еще быстрее!

Агентство недвижимости «РБР» предоставляет бесплатный сервис по оформлению заявок на рассмотрение ипотечного кредита в офисах компании. Это великолепная возможность сэкономить время на походах и очередях в банках для клиентов, желающих приобрести недвижимость в городе Ставрополе.

г. Ставрополь

ул. Пирогова, 42/1 (2 этаж), оф. № 24

тел./факс: 8 (8652) 72-45-05

ул. Ленина, 125

тел.: 8 (8652) 94-01-21



Благое дело

23 ноября состоялась закладка капсулы с посланием потомкам в основание часовни Косьмы и Дамиана, которая возводится в поселке Иноземцево, рядом со 2-й поликлиникой на улице 8 марта. На данный момент уже поставлен деревянный сруб, идут работы по монтажу крыши, на которую уже закуплено дерево и расходные материалы. Дело движется, но еще нужно немало средств, чтобы завершить начатое. Все зависит только от вас: если душа и благородство для вас – не просто слова, то не откажите в поддержке этому благотворительному проекту. Часовня очень нужна людям! По всем интересующим вас вопросам можете обращаться по телефону: +7-928-369-36-55, (Анна)

Местная религиозная организация православного прихода храма Иконы Божией Матери Утоли Моя Печали пос. Иноземцево г. Железноводска Ставропольского края Пятигорской и Черкесской Епархии Русской Православной Церкви (Московский Патриархат)

ИНН: 2627750045 / КПП: 262701001 / ОГРН: 1112600002470 / ОКПО: 30442882

Расчетный счет: 40703810508000000009 / Банк: Ставропольский ф-л ПАО «Промсвязьбанк»

г. Ставрополь / БИК: 040702773 / Корр. счет: 30101810500000000773

Юридический адрес: 357432, Ставропольский край, г. Железноводск, пос. Иноземцево, ул. Кирова, дом №6. Настоятель: Переверзев Александр Павлович



«Аэлита» уже на Земле

Вы читали роман Алексея Толстого, главная героиня которого марсианка Аэлита влюбляется в советского инженера? Наша «Аэлита» влюблена в семейный очаг и домашний уют, она обожает дарить подарки. Поэтому и открыла потрясающий интернет-магазин сервировочной посуды премиум-класса, где можно легко обновить кухонные аксессуары и подобрать подарки для тех, у кого все есть. Авторская керамика ручной работы и посуда от лучших фабрик со всего мира не может оставить равнодушным. Закрепит чувство удачной покупки бесплатная доставка по КМВ и красивая подарочная упаковка. Да, «Аэлита» по-настоящему позаботилась о том, чтобы вы могли дарить счастливые моменты и удовольствие обладания красивой и стильной посудой себе или тем, кто близок вашему сердцу.

aelita_ceramics Тел.: +7 (928) 82-27-630 +7 (905) 44-99-777

МИЛЫЕ НАШИ ЖЕНЩИНЫ!

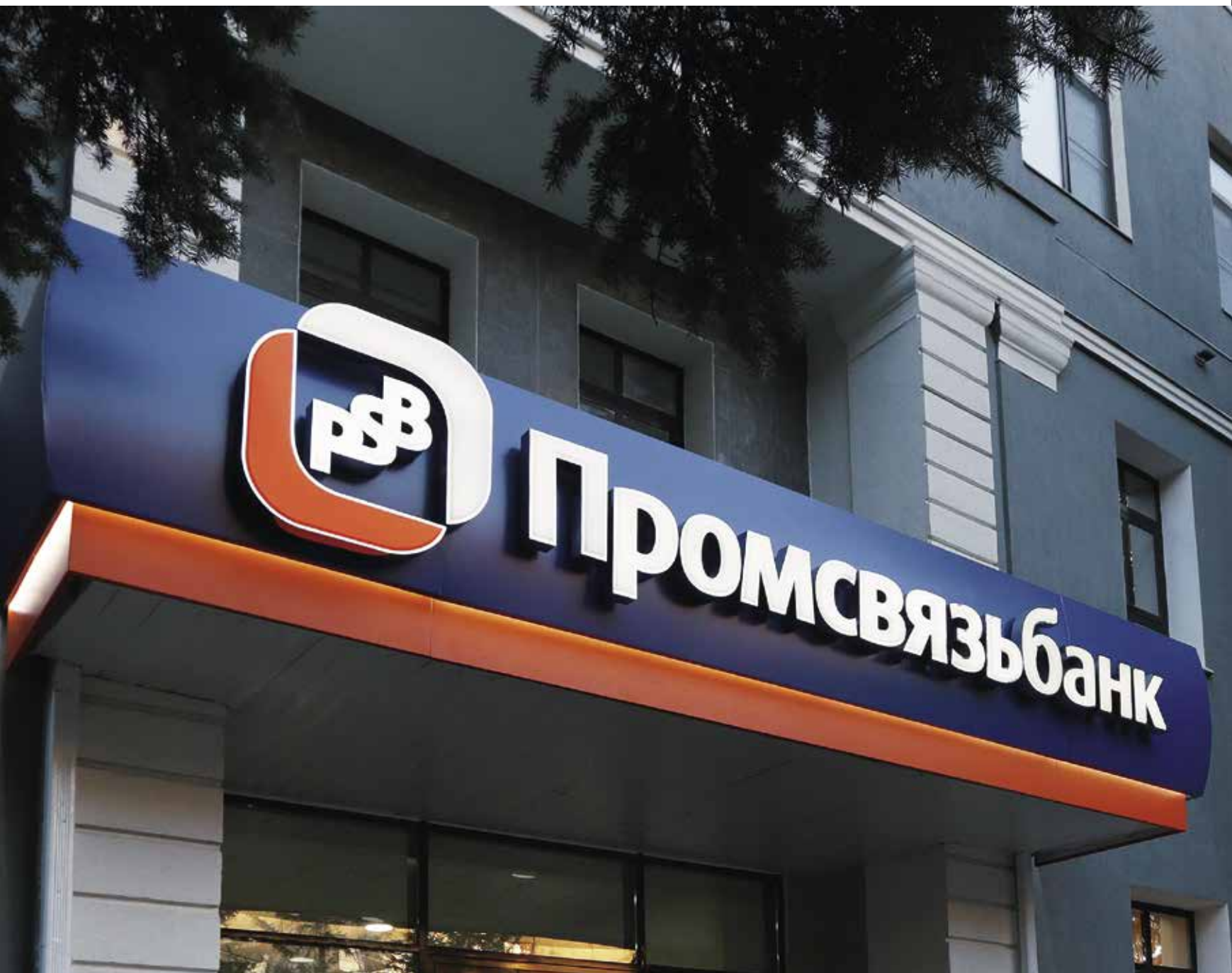
От всего сердца поздравляю Вас с этим по-настоящему весенним праздником - днем 8 Марта! Пусть не только в этот день Ваши родные и близкие признаются Вам в любви, пусть они всегда окружают Вас своей заботой и вниманием! Желаем Вам солнечного настроения, любви, очарования и радости, всегда быть такими по-весеннему красивыми и нежными! Ну и, конечно же, успехов в карьере и финансового благополучия, которое позволит Вам добиться любых, даже самых невероятных целей!



**Наталья ФОРМИНА,
управляющий Ставропольского
филиала ПАО «Промсвязьбанк»**



8 Марта



Безлимитный лимит

Продукты для малого и среднего бизнеса становятся удобнее

Банки расширяют возможности работы с овердрафтом для предприятий малого и среднего бизнеса. Кредитные организации увеличивают лимиты по овердрафту, делая востребованный продукт еще более функциональным. В частности, по этому пути пошел Промсвязьбанк.



Овердрафт остается одной из самых востребованных услуг для малого и среднего бизнеса. Сервис позволяет пользоваться и совершать платежи с расчетного счета даже при отсутствии средств на нем. Фактически овердрафт является альтернативой и одним из видов кредитования, однако в отличие от классических займов предоставляется в нужных объемах быстро и не требует длительной процедуры одобрения для очередного транша. Прежде всего, этот продукт нужен предпринимателям малого или небольшого бизнеса, у которых поступления на расчетный счет могут быть нерегулярными. Чаще всего необходимость в овердрафте возникает у компаний, чей денежный поток крайне неравномерен, а уровень доходов или выручки заметно колеблется, из-за чего могут возникать кассовые разрывы. Бывают ситуации, когда нюансы инкассации выручки, связанные с особенностями бизнеса, вызывают отсутствие денег на счету предприятия при необходимости проведения каких-либо обязательных платежей.

Среди плюсов продукта – скорость получения займа, удобное погашение, часто – отсутствие залога, а также отсутствие необходимости заключать каждый раз новый договор кредитования, когда понадобились средства. Из минусов – низкий объем средств, которым может воспользоваться клиент, оформивший договор-услугу овердрафта. Именно эту проблему устранил Промсвязьбанк в своем последнем обновлении линейки продуктов для малого и среднего бизнеса. Объем средств, которым предприятие может воспользоваться в рамках договора об овердрафте, определяется банком и напрямую зависит от оборотов компании. Промсвязьбанк в своей обновленной опции «Супер Овердрафт» предлагает увеличенные размеры этих лимитов. «Ранее максимальный размер лимита овердрафта по продукту «СуперОвердрафт» не превышал 50% от оборота по счету. Сейчас у клиента появляется возможность самому выбирать и изменять лимит – до 70% от оборота», – рассказал Заместитель Управляющего – начальник управления малого и среднего бизнеса Ставропольского филиала ПАО «Промсвязьбанк» Сергей Хелемендик.

В банке также отметили, что для рынка овердрафтного кредитования малого и среднего бизнеса это уникальное предложение. Такая предельная величина займа удовлетворит практически любые текущие потребности предприятия в срочных за-



Заместитель управляющего – начальник управления малого и среднего бизнеса Ставропольского филиала ПАО «Промсвязьбанк» Сергей ХЕЛЕМЕНДИК

имствованиях, позволит своевременно оплатить налоги, заработную плату сотрудникам или провести срочные платежи поставщикам. Промсвязьбанк предусмотрел и возможность долгосрочного овердрафта.

«Важным преимуществом нового продукта является длительный срок соглашения. Клиент может выбрать срок до 60 месяцев, при этом ограничения по срокам траншей нет. Теперь нет необходимости отслеживать сроки погашения траншей и накапливать средства для их погашения», – пояснил Сергей Хелемендик. – Наш кредит «СуперОвердрафт» мы рады предложить всем клиентам, находящимся на расчетно-кассовом обслуживании в Промсвязьбанке, а также новым клиентам, которые оценят его преимущества. Мы экономим время клиентов, поэтому для получения кредита не потребуются обеспечивать какой-либо непрерывный период обслуживания в банке. Промсвязьбанк рассмотрит заявку и предоставляет кредит с момента открытия счета в банке, используя в своих расчетах обороты по счетам в сторонних кредитных организациях».

Подробную информацию можно получить в офисах банка по адресам:

**г. Ставрополь
ул. Пушкина, д. 25а
тел. 8 (8652) 24-90-90**

**г. Пятигорск
ул. Малыгина, д. 24В
тел. 8 (8793) 39-56-26**

www.psbank.ru





ВТБ и АПК

ВТБ в СКФО в 2018 году в рамках программы льготного кредитования АПК Министерства сельского хозяйства РФ подписал с предприятиями округа 120 кредитных соглашений со сроками от года до восьми лет на общую сумму порядка 6,9 млрд рублей, из которых выдано свыше 4,8 млрд рублей.

Треть предоставленного финансирования аграрии региона направили на реализацию инвестиционных программ (приобретение сельхозтехники, строительство и реконструкцию объектов сельскохозяйственной инфраструктуры). Остальные средства использовались на проведение агротехнических работ.

«Количество подписанных соглашений с сельхозпредприятиями региона в рамках программы льготного кредитования АПК за прошедший год увеличилось в два раза. Это говорит о высокой заинтересованности аграриев в механизме господдержки как понятном и удобном инструменте. Он позволя-

ет на доступных условиях получать необходимое финансирование для решения как текущих, так и долгосрочных задач», – прокомментировал Александр Дыренко, управляющий банка ВТБ в Ставропольском крае, Республике Дагестан и Кабардино-Балкарской Республике.

Volkswagen Polo. Зимнее «Пора!»

реклама



Цена от **624 900** ₺*

Polo – Будьте готовы к вызовам современной жизни!

*Указанная стоимость действительна для модели в комплектации Conceptline (Концептлайн) при покупке по Программе trade-in (обмен старого автомобиля на новый).



Volkswagen

Официальный дилер Volkswagen Гедон-Моторс

Ставрополь, ул. Западный обход, д.70; тел/факс: +7 (8652) 500-500; vw-stavropol.ru

Женщина-руководитель: как научить успеху

31 января состоялась встреча Председателя Совета Федерации Галины Кареловой и члена Комитета Совета Федерации по федеративному устройству, региональной политике, местному самоуправлению и делам Севера Николая Рыжкова с великолепной десяткой женщин-руководителей со всей России – победительниц всероссийских конкурсов. В этот раз они были номинированы на награду за эффективное руководство, профессионализм и за особый вклад в развитие социально ответственного бизнеса в стране. Получила награду и наша Анна Макуха: директор ДО Банка «Центр-инвест» в Железноводске, руководитель отделения Общероссийской «АССАМБЛЕИ ЖЕНЩИН-РУКОВОДИТЕЛЕЙ» Кавказских Минеральных Вод и настоящий пример для всех бизнес-леди.

Анна Юрьевна в буквальном смысле воплощает в жизнь те слова, которые на церемонии награждения в качестве пожелания всем десяти номинанткам были сказаны Николаем Рыжковым: «Успешно вести свой бизнес, завоевать и упрочить в нем лидерские позиции». Все, что только возможно, Анна Макуха уже «завоевала и упрочила» и теперь вместе с банком «Центр-инвест» учит этому других.

Почти год под эгидой Банка женщины-руководители нашего региона каждый месяц собираются на тематические бизнес-завтраки, посвященные огромному перечню проблем, с которыми сталкиваются как начинающие бизнесвумен, так и дамы, давно и успешно возглавляющие собственное предприятие или фирму.

Где женщине-предпринимателю получить поддержку? Как открыть свой бизнес и какую систему налогообложения выбрать? Как все успевать и при этом находить время для себя? Семейный бизнес – хорошо или лучше не надо? Эти и другие вопросы собирают на бизнес-завтраки все большую аудиторию: некоторые женщины приходят уже поделиться своим успешным опытом, полученным благодаря занятиям с Анной Макухой и тренингам с известными бизнес-коучами и успешными женщинами-руководителями, которых специально приглашает банк «Центр-инвест».

Мероприятия проводятся одно интереснее другого. Так, на-

пример, 14 февраля в гости на бизнес-ланч приезжали два замечательных спикера: Президент Общероссийской «АССАМБЛЕИ ЖЕНЩИН-РУКОВОДИТЕЛЕЙ» Людмила Львовна Хохлачева и бизнес-тренер, консультант в сфере личной эффективности, директор школы бизнеса и развития Северо-Кавказского Института РАНХиГС Вера Черняева. А 19 февраля состоялся круглый стол на тему: «Бизнес и власть: пути преодоления барьеров. Меры государственной и частной поддержки бизнеса». В программе были выступления представителей краевого правительства и администрации Железноводска, посвященные конкретным мерам поддержки МСБ; краевые фонды провели презентацию программ этой поддержки и продемонстрировали примеры в буквальном смысле пошаговых действий в оформлении заявок. Представители банка «Центр-инвест» и таких общественных организаций, как «Опора России» и Всероссийская «АССАМБЛЕЯ ЖЕНЩИН – РУКОВОДИТЕЛЕЙ», подробно проанализировали коммерческие и некоммерческие формы поддержки бизнеса и рассказали о том, как и кому на них можно и нужно рассчитывать.

Интересным и своевременным было и выступление налоговиков, в котором были проанализированы последние изменения в законодательстве Российской Федерации. Но самым долгожданным пунктом программы встречи стал мастер-класс от уже полюбившейся нашим деловым женщинам Веры Черняевой: она раскрыла все секреты эффективной коммуникации в условиях конфликтов и манипуляций.

Уверенность, что дело делается действительно важное и нужное, подкрепляется искренней благодарностью женщин-руководителей за то, что эти мероприятия дают массу полезной и важной информации, новые знакомства и возможности для обучения, карьерного и личностного роста. Важную роль играет и развитие института наставничества, так необходимого любому бизнесмену на каждом этапе развития его бизнеса. Обмен опытом и взгляд со стороны позволяют нашим бизнес-леди избегать распространенных предпринимательских ошибок, выстраивать оптимальную бизнес-модель, что в конечном счете выводит предприятия и их владельцев на качественно иной уровень. Проще говоря, учит творческих личностей быть более собранными, а педантов – больше доверять своей деловой интуиции.

Бизнес-завтраки от «Центр-инвест» помогли многим девушкам обрести уверенность в своих силах, в своем успехе, в выбранном профессиональном пути. Самое яркое впечатление, которым поделилась с нами одна из постоянных участниц бизнес-завтраков, было таким: «Мы увидели, что нас много и, как всегда говорит Анна Юрьевна, вместе мы – сила!».



Галина Николаевна Карелова, Анна Юрьевна Макуха и Николай Иванович Рыжков



**БАНК
ЦЕНТР-ИНВЕСТ**

Ипотека

**без обязательного
страхования**

9,5%
ГОДОВЫХ



Процентная ставка 9,5% годовых действует при оформлении в ПАО КБ «Центр-инвест» ипотечного кредита или рефинансировании кредита в стороннем банке, в рублях, на приобретение недвижимости на вторичном рынке при первоначальном взносе от 50% от стоимости жилья, в первые 10 лет обслуживания кредита, далее процентная ставка равна значению ключевой ставки Банка России по состоянию на 01 октября предыдущего года, увеличенной на 3,5% годовых. Без обязательного страхования. Досрочное частичное и полное погашение кредита без ограничений, комиссий, штрафов. Процентная ставка указана с учетом скидки в размере 0,25% при подаче заявки онлайн. Полная формула расчета и подробные условия предоставления кредита на сайте: <https://www.centrinvest.ru/fiz/kreditovanie/ipoteka>. Информация не является публичной офертой. ПАО КБ «Центр-инвест». Лицензия Банка России № 2225 от 26.08.2016 г. Реклама. 18+

тел. 8-800-200-99-29

www.centrinvest.ru

КАК УВЕЛИЧИТЬ ПРОДАЖИ В ИНТЕРНЕТЕ?

текст АЛИНЫ КУЗНЕЦОВОЙ

Реклама в привычных СМИ с каждым годом менее эффективна. Любой бизнес сегодня начинается с продвижения в Интернете. В сети можно получить исчерпывающие сведения о заведении, компании или брендовом магазине, быстро связаться с руководителем, почитать отзывы.

Однако далеко не все осознают важность грамотного позиционирования компании в интернет-пространстве. О том, почему этому стоит уделить внимание, мы поговорили с руководителями digital-агентства MK_Studio Эренэ Маилян и Тamarой Прокопец.

– Сфера интернет-маркетинга – не самая развитая на КМВ. Создать digital-агентство, всего за год сформировать коллектив и вывести бизнес на достойный уровень довольно непросто. Поделитесь своим опытом. **Эренэ Маилян:** Запуску собственного проекта предшествовало долгое обучение и практика. Мы обе занимаемся интернет-маркетингом больше семи лет. Какое-то время работали как фрилансеры, были маркетологами в крупной московской промышленной компании. Потом поняли, что у нас есть масса оригинальных идей, реализовать которые не позволяли ограниченные средства компании, на которую мы работали. Так и решили начать свое дело.

– Расскажите о целевой аудитории Вашего бизнеса. Много ли у Вас проектов на КМВ?

Тамара Прокопец: Изначально мы ориентировали

свою рекламную стратегию на российские и иностранные компании. Потом к нам стали обращаться местные бизнесмены. Но большинство клиентов на КМВ, к сожалению, до сих пор недооценивают значимость интернет-рекламы и не готовы вкладывать в нее средства. Они часто требуют, чтобы сразу выросло количество подписчиков и «лайков», недопонимая, что тысячи фолловеров в соцсети отнюдь не обеспечат очередь за их товарами. Мы формируем клиентам именно целевую аудиторию: при наличии всего 300 подписчиков они уже могут получить заявки.

– Расскажите подробнее об услугах, которые Вы оказываете.

Эренэ Маилян: Мы предоставляем целый комплекс маркетинговых услуг: smm (продвижение в «Инстаграме», «Вконтакте», «Фейсбуке», «Одноклассниках» и мессенджерах). Также занима-

Тамара Прокопец после окончания вуза обучалась интернет-маркетингу в Италии у ведущего маркетолога Женевского офиса Procter & Gamble, сотрудничала с D&G, Burberry. Вернувшись в Россию, применяла полученные профессиональные навыки в качестве интернет-маркетолога группы промышленных компаний Москвы.

емся настройкой таргетированной и контекстной рекламы, созданием сайтов, лендингов. Но одна из наиболее востребованных услуг, которую только начинают внедрять в нашем регионе, – настройка автоворонки. Мы объединяем все существующие технологии и возможности для оптимального эффекта и увеличения продаж.

– Чтобы оставаться на плаву в вашей сфере, нужно все время учиться. Ведь тенденции и требования к интернет-рекламе стремительно меняются...

Тамара Прокопец: Мы только что посетили тренинг Дамира Халилова «SMM 2019», сейчас осваиваем профессию бизнес-тренеров, для того чтобы создать свои курсы digital-маркетинга: будем обучать бизнесменов контролировать деятельность их маркетологов и самостоя-

тельно запускать рекламную кампанию.

– Расскажите об основных трендах в вашей сфере. Какие площадки наиболее эффективны?

Эренэ Маилян: Представлять свой бренд только в одной социальной сети уже не так эффективно. Необходимо все ресурсы объединять в автоворонку, чтобы каждый заинтересовавшийся клиент получал информацию на всех возможных площадках. Современные технологии позволяют не надоедать человеку, но в то же время формировать его лояльность к предлагаемому товару или услуге. Мы ведем клиента до момента совершения покупки, а после делаем ему особые предложения, которые увеличивают чек заказа. На такого клиента тратится намного меньше средств, чем на привлечение новых.

Эренэ Маилян работает в сфере интернет-маркетинга с 2012 года.

Окончила магистратуру по специальности «Реклама и связи с общественностью». Одним из крупных проектов, в которых участвовала в качестве контент-менеджера, стал информационный портал «Кавказ Сегодня», была SMM-специалистом на форуме «Велофест». Работала руководителем отдела интернет-маркетинга группы промышленных компаний Москвы.



Тел.: 8 (800) 551-09-60
digitalmk.ru
@_mk_studio

Мужской размер

СДЕЛАНО В ГЕРМАНИИ



Цена от **2 378 300** ₺*



Сиденья ergoComfort¹ с электроприводом



Car-Net App Connect, USB² и навигация



8-ступенчатая автоматическая коробка передач



Дополнительный подогреватель двигателя



Высокий дорожный просвет 249 мм

Volkswagen Amarok

Любить комфорт, но не зависеть от него. Быть привлекательным, но не бояться «грязной» работы. Заботиться о безопасности, но уметь рисковать. Иметь дело с любыми сложностями, но легко преодолевать их. Вот что значит быть настоящим мужчиной.

Volkswagen Amarok с системой полного привода 4MOTION вывезет из любой ситуации.

* Amarok Trendline. 2.0 TDI, 140 л.с. (103 кВт) 6-ступ. КПП, полный привод 4MOTION

¹ЭргоКомфорт. Сиденья отмечены наградой немецкой ассоциации «Здоровая спина». ²Кар-Нет Апп Коннект, ЮЭсБи.

Изображённый автомобиль оснащён дополнительным оборудованием, которое устанавливается за дополнительную плату. Реклама



Коммерческие автомобили

Официальный дилер Volkswagen Гедон-Моторс

Ставрополь, ул. Западный обход, д.70; тел/факс: +7 (8652) 500-500; vw-stavropol.ru

Сделать кредиты доступными

Мировые тенденции последнего времени дали нашей стране понять: рассчитывать на прежние бизнес-стратегии и источники прибыли больше не приходится.

Рост экономики региона и страны в целом напрямую зависит от степени развития предпринимательства. Для создания нового или расширения действующего бизнеса всегда требуются деньги. Если у предпринимателя не хватает собственных средств, то, как правило, он обращается за банковскими кредитами. Одна из задач, которую сегодня решают краевые власти, – формирование условий, при которых процедура предоставления заемных средств и стоимость обслуживания кредитов будут

доступны для предпринимателей. Одну из этих задач решает

Гарантийный фонд Ставропольского края (<http://www.garantprim.ru/>).

Подробности рассказала врио директора организации Инна Назаренко.



– Инна Викторовна, не секрет, что нынешний год обещает быть непростым для бизнеса. Повышение НДС и рост цен на топливо не могут не сказаться на ведении дел. Как Вы считаете, спрос на кредитование будет расти или снижаться? Какую роль сможет сыграть поддержка

Вашей организации?

– Год будет достаточно сложным. Одно из главных событий – повышение НДС и реакция экономики на него. Однако с точки зрения условий ведения бизнеса и стабильности условий федеральное и краевое правительство прилагает все усилия для развития

предпринимательства. Губернатор Владимир Владимиров объявил 2019-й Годом предпринимательства в Ставропольском крае, из регионального бюджета выделены дополнительные средства для стимулирования предпринимательской деятельности. Кроме этого значительно снижаются административные барьеры, упрощается процедура регистрации новых предприятий, развивается электронный документооборот.

Уже сейчас можно прогнозировать ужесточение у финансовых организаций условий получения кредита для бизнеса. Банки стали неохотно принимать в качестве залога оборудование, транспортные средства и оборотные товары. С этой проблемой сталкиваются не только малые, но крупные предприятия Ставрополья с большим опытом работы.

В связи с этим значимость услуги Гарантийного фонда Ставропольского края значительно возрастет. Когда у компании не хватает собственного залогового обеспечения для оформления банковского кредита, фонд выступает гарантом того, что средства будут возвращены, и предоставляет банку поручительство на сумму до 70% от объема запрашиваемого финансирования. При этом преимущества от работы фонда получают все стороны. Банки – гарантированную выплату в счет исполнения заемщиком его обязательств по кредитному договору, формирование резервов по выданному кредиту, использование поручительства Фонда по различным кредитным продуктам и расширение клиентской базы. Предприниматели – кредит при отсутствии собственного

достаточного обеспечения по упрощенной схеме в короткие сроки. А субъекты МСП, занятые в сферах инноваций, производства, сельского хозяйства, а также осуществляющие свою деятельность на территории населенных пунктов, отнесенных к монопрофильным, получают дополнительные преимущества при рассмотрении заявок.

– Расскажите об итогах прошлого года: сколько выдано поручительств, на какую сумму?

– По результатам 2018 года, Гарантфонд Ставропольского края выдал более 85 поручительств на общую сумму более 830 млн. руб. Начиная с 2009 года, предприятие занимается предоставлением поручительств по кредитным обязательствам (кредитам, займам, лизинговым операциям и т. п.) в случае недостаточности собственных залоговых активов. В целом, за время работы Фонда, капитал которого к настоящему моменту составляет более миллиарда рублей, выдал порядка 900 поручительств на сумму около 8,3 миллиарда рублей, а объем выданных с его участием кредитов превысил 18,3 миллиарда рублей. Надо понимать, что эти средства пошли на развитие производств, создание новых рабочих мест. Что, несомненно, положительно сказывается на росте экономики региона в целом.

– Какие отрасли можно назвать наиболее перспективными в нашем регионе?

– Если рассматривать этот

вопрос с точки зрения предпринимателей, которые чаще всего обращаются за поддержкой в наш Фонд, то поскольку наш край традиционно считается аграрным, следовательно, услуга Гарантфонда получила наибольшую популярность среди субъектов МСП, работающих в сельском хозяйстве и переработке сельхозпродукции. Очень охотно идут к нам те, кто занимается промышленным производством, торговлей и работает в сфере услуг.

Вообще, привлечение заемных средств – неотъемлемая часть любого бизнеса. При этом получить кредит бывает непросто, особенно если залогового обеспечения, которое необходимо банку, не хватает. В этом случае особо важна государственная поддержка. На Ставрополье такую помощь успешно оказывает Гарантфонд. Главная цель нашей работы – создание действительно привлекательных для ведения предпринимательской деятельности условий, чтобы у бизнеса было желание работать и развиваться именно в Ставропольском крае.

Мы работаем со всеми предприятиями малого и среднего бизнеса, в отношении которых нет законодательных ограничений в финансовой поддержке. А если говорить о приоритетах, то отдаем предпочтение тем, кто может организовать свое дело, создать рабочие места, получить прибыль и развиваться дальше.

– Наверняка в нынешнем году у Вас запланировано

введение новых продуктов. Хотелось бы узнать о них подробнее.

– Еще раз скажу, что основная функция, для которой создан Гарантфонд Ставропольского края, – это предоставление поручительств по кредитным обязательствам субъектов малого и среднего предпринимательства. Чтобы воспользоваться поддержкой Фонда, достаточно иметь 30% собственного обеспечения. При оформлении банковской гарантии или займа Фонд берет на себя обязательства до 70%, но не более 50 млн. рублей. В то же время, если субъекту малого или среднего предпринимательства нужна поддержка в большем объеме, в дополнение к поручительству Фонда в сделку может вступить АО «МСП Банк» или АО «Корпорация МСП» со своей гарантией. Фонд постоянно расширяет количество финансовых организаций-партнеров, что дает возможность увеличивать список субъектов МСП, которые могут воспользоваться нашими услугами.

Не могу не отметить новый продукт «Промышленник» нашего постоянного партнера – Фонда микрофинансирования Ставропольского края. Это микрозайм для малых и средних предпринимателей, занятых в обрабатывающей отрасли. Заемные средства в размере до 5 миллионов рублей и сроком до 3 лет предоставляются на приобретение оборудования в целях создания, развития, модернизации производства товаров, работ, услуг. Размер процентной ставки

за пользование займом составляет всего 1% годовых.

– Расскажите об успешных проектах из разных отраслей экономики, развивающихся благодаря Вашему Фонду.

– Не хочется никого выделять. В сегодняшних условиях заниматься бизнесом непросто. Правительство Ставропольского края и региональное министерство экономического развития постоянно работают над тем, чтобы этот сектор экономики прирастал. Наверное, я повторюсь, но основная наша цель, – создать такие условия, чтобы предпринимателю было комфортно развивать свой бизнес на Ставрополье.

А от этого зависит не только рост экономики региона, но и реализация социальных программ в крае, создание новых высокооплачиваемых рабочих мест.



**ГАРАНТИЙНЫЙ ФОНД
Ставропольского края**

г. Ставрополь,
ул. Пушкина, 25 а,
корпус 2, 2 этаж

График работы:

понедельник-четверг

с 9-00 до 18-00,

пятница с 9-00 до 17-00,

перерыв с 13-00 до 14-00

тел./факс: (8652) 755-000,

(8652) 748-500

e-mail: garantfond26@yandex.ru

www.stavgarant26.ru

25 лет АО «Тексбанк»: ВЗАИМНЫЙ УСПЕХ

18 марта АО «Тексбанк» отмечает 25-летний юбилей.

90-е годы прошлого века упоминаются, как правило, с эпитетом «лихие», но это годы становления новой экономики новой страны. Это период активного создания коммерческих банков.

К сожалению, немногие банки эпохи 90-х остались сегодня в числе «долгожителей».

25 лет – солидный возраст для финансовой организации, прошедшей очень трудные времена становления банковской системы, когда что ни год, то кризис, дефолт, «черный вторник». Еще в 2014 году в России было более тысячи банков, а к началу нынешнего года осталось всего 489. Собственникам и руководству АО «Тексбанк» удалось не просто сохранить финансовую организацию, но и своевременно изменить стратегию ее развития. О сегодняшних позициях Банка и дальнейших планах – в интервью с Председателем Совета Директоров АО «Тексбанк» Татьяной Адаменко.



– Татьяна Николаевна, расскажите немного об истории Банка и сегодняшней офисной сети?

– Мы начинали как небольшой отраслевой банк, предназначенный исключительно для обслуживания предприятий, в том числе текстильной и шерстяной промышленности.

На сегодняшний день из небольшого банка, ориентированного исключительно на корпоративный бизнес, «Тексбанк» вырос до уровня регионального Банка с сетью офисов продаж в СКФО – Карачаево-Черкесской Республике, Ставропольском крае, Кабардино-Балкарской Республике и филиалом в Москве. Мы не крупная кредитная организация по активам, но за последние три года мы сделали приличный шаг по развитию Банка. Мы уверенно развиваемся в своей нише, перестраиваем свою бизнес-модель, предлагая корпоративным клиентам индивидуальное обслуживание и прямой открытый диалог. Нам необходимо наращивать размер активов, поэтому развитию ин-

фраструктуры уделяется большое внимание.

Созданы новые каналы и форматы обслуживания клиентов – мобильный банкинг, АТМ, P2P (переводы с карты на карту), мобильное приложение для корпоративных клиентов.

– Сейчас, наверное, уже подведены итоги 2018 года. Расскажите, каким он был для Вашего банка?

– Я работаю в Банке с осени 2015 года, и основной задачей, которая была поставлена перед Банком акционерами в течение этих трех лет, стала стабилизация финансовых результатов. В силу ситуации на рынке мы, как и другие банки, испытывали определенные сложности в период с 2015 по 2018 годы, но смогли их преодолеть. В 2018-м, несмотря на рыночные сложности, продолжили свое развитие и параллельно – обновление своей инфраструктуры. В этом плане задача перевыполнена, и лично я рада не столько тому, что мы достигли плановых показателей, сколько тому, что своей работой мы смогли убедить акционеров в перспективности дальнейших инвестиций в наш Банк.

Прошедший год для нас был напряженным, но, в общем, успешным. Мы смогли воплотить в жизнь практически все задуманное. Банк принял участие в программе отбора финансово-кредитных организаций для работы с субъектами малого и среднего бизнеса.

В Банке проведена структурная реорганизация. Благодаря этому созданы новые подразделения, позволяющие реализовывать новые направления, способствующие существенному расширению продуктовой линейки предоставляемых услуг и наращиванию клиентской базы. Хочу отметить, что в прошедшем году Банк завершил процесс смены банка-партнера по работе с пластиковы-

ми картами. Заключен новый договор с ПАО «Росбанк», завершена интеграция с центром UCS и перевод на обслуживание пластиковых карт в новый процессинговый центр. Банк впервые приступил к работе с кредитными картами. Выстроены новые корреспондентские отношения с другими финансовыми институтами для обслуживания клиентов по валютным операциям и сопровождения ВЭД. На конец 2018 года в Банке на обслуживании находилось более 100 контрактов клиентов по ВЭД; была разработана и внедрена новая линейка депозитных продуктов для корпоративных и розничных клиентов. В 2018-м в Банке проведена комплексная проверка ЦБ РФ. Операционный офис «Нальчик» переехал в новое здание: расположившись в более привлекательном месте, он стал функционально удобным для наших клиентов.

– А есть какая-то специфика или особенность в предоставлении банковских услуг?

– На сегодняшний день наш Банк представляет вполне традиционный спектр современных банковских продуктов для корпоративных клиентов и физических лиц.

Физические лица могут получить потребительские кредиты, совершать переводы денежных средств по системе денежных переводов, валютно-обменные операции, оплату кредитов, мобильной связи, услуг ЖКХ. Депозиты Банка для физических лиц имеют гибкие условия, чем особенно привлекательны для клиентов.

В корпоративном направлении Банк стремится к развитию долгосрочного сотрудничества, основанного на комплексном корпоративном обслуживании. Если говорить именно о сегменте МСБ, то в дополнение к привлечению

на расчетно-кассовое обслуживание мы поэтапно внедряем новые кредитные продукты в зависимости от бизнес-задач клиентов. Каждой компании мы можем предложить индивидуальные условия оказания услуг – расчетно-кассовое и валютное обслуживание, зарплатные проекты, депозиты, корпоративные карты, сейфовые ячейки, кредитование. Особенно обращу внимание на то, что рассмотрение кредитных заявок и вынесение решения о предоставлении кредитов осуществляется нашими сотрудниками на индивидуальной основе. Созданные корреспондентские отношения позволяют Банку предоставлять клиентам широкий спектр услуг с минимальными временными издержками, сохраняя при этом оперативность и качество обслуживания. Среди числа наших корпоративных клиентов есть предприятия энергетической и коммунальной сфер, промышленности, сельского хозяйства, строительные фирмы и индивидуальные предприниматели. Банк дорожит своей репутацией, поэтому на сегодняшний день одна из основных наших ежедневных задач – повышение статуса клиентов и качества предоставляемых услуг. Бесспорно то, что у нас как у небольшого банка есть свои большие плюсы.

Нашим преимуществом является индивидуальный подход к каждому клиенту, возможность оперативной работы с учетом специфики и потребностей каждого бизнеса. В условиях сложной экономической ситуации наши клиенты это очень ценят.

– Татьяна Николаевна, наверняка нашим читателям хочется узнать о Ваших планах...

– Одна из приоритетных задач сегодня – укрепление позиций Банка в регионах присутствия в сегменте малого и среднего бизнеса. Для достижения цели нами будут разработаны и внедрены новые методики принятия решений, предложены новые кредитные продукты, а также иные услуги для практической бизнес-поддержки наших клиентов. В области потребительского кредитования населения идет доработка программ по кредитным картам, и во 2-м квартале данная услуга будет предложена клиентам Банка уже в полном объеме, а также будет доступно мобильное приложение для физических лиц. Для комфортного обслуживания клиентов Банка планируется в текущем году произвести смену расположения офисов в Москве и Черкесске, а в Ставрополе дополнительно увеличена клиентская зона обслуживания.

Индивидуальный подход к потребностям каждого клиента, нацеленный на долгосрочное сотрудничество, – одно из важнейших наших конкурентных преимуществ, которое дает дополнительный запас прочности в любой ситуации и высоко ценится нашими клиентами.

– Что бы Вы пожелали коллективу и клиентам Банка?

– 25 лет деятельности нашего Банка и особенно последние годы его работы были основаны на многочисленных инновациях и интенсивном развитии. Хочу пожелать всему коллективу удерживать эти позитивные тенденции, и не только в 2019 году, а также сохранить то искреннее уважение клиентов и готовность оказать своевременную поддержку для удовлетворения их потребностей. Сегодня мы рады видеть нашими клиентами представителей всех направлений бизнеса. Я хотела бы использовать возможность и поблагодарить всю команду и весь коллектив за их вклад в развитие Банка. Желаю всем сотрудникам, чтобы, работая в Банке, они чувствовали себя членами большой дружной семьи. Я верю, что все вместе мы уже внесли свой вклад и должны продолжить дальнейшее развитие «ТЕКСБАНКА».

25 лет
НА РЫНКЕ
БАНКОВСКИХ УСЛУГ

ЮРИДИЧЕСКИМ ЛИЦАМ

- Расчётно-кассовое обслуживание
- Валютно-обменные операции
- Валютный контроль
- Кредитование малого и среднего бизнеса
- Банковские гарантии
- Депозиты
- Зарплатные проекты
- Дистанционное обслуживание
- Мобильный банк
- POS-терминалы (эквайринг)

ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ

- Платежи и переводы денежных средств
- Вклады
- Валютно-обменные операции
- Кредитование
- Аренда индивидуальных сейфовых ячеек
- Кредитные карты
- Дебетовые карты
- On-line сервис

ТЕКСБАНК

Головной офис: г. Черкесск, ул. Кавказская, 99
 Московский филиал: г. Москва, пр-т Олимпийский, 26, стр.1
 00 «Ставропольский»: г. Ставрополь, ул. М. Морозова, 22
 00 «Нальчик»: г. Нальчик, ул. Кулиева, 19
 8(800) 100 80 95
www.texbank.ru

4 вопроса для SMM-продвижения в Instagram

Ребята из digital-агентства WEBELEMENT продолжают делиться с нами полезными знаниями о продвижении в Интернете. На этот раз руководитель SMM-отдела Сергей Чупин, дизайнер Елена Демченко и копирайтер Ольга Проценко рассказали, с чего начинать продвижение в Instagram.

Сегодня Instagram – это самая удобная и интуитивно понятная площадка для развития бизнеса. Он показывает вашу деятельность с выгодных сторон и привлекает дополнительных клиентов. Для многих небольших компаний это основной канал промоушна в сети. Мы подготовили 4 вопроса. Они помогут вам спрогнозировать успех вашей будущей бизнес-страницы в Instagram или понять, почему продвижение не работает на полную мощность.

1. Насколько ваша деятельность подходит для продвижения в Instagram?

В социальных сетях можно успешно продвинуть практически любую деятельность. Но сложность работ по продвижению и бюджеты, необходимые для них, зависят от специфики бизнеса.

Проще всего работать с визуально привлекательными и массовыми продуктами. Так, для продвижения услуг маникюра достаточно уметь фотографировать и «подтягивать» подписчиков с помощью простых сервисов. А чтобы продвигать комплексную услугу или специфичный продукт, нужна команда специалистов и значительные расходы на рекламу.

Перед принятием решения о старте продвижения в соцсетях стоит соотносить сложность работ и бюджет, который вы готовы выделять, изучить целевую аудиторию и убедиться, что в Instagram ее достаточно. Это соотношение не всегда очевидно, если вы не имеете опыта работы в пабликах. Поэтому гораздо проще и дешевле проконсультироваться с SMM-специалистами.

2. Каких результатов вы ждете?

При работе с соцсетями, как и в любой другой деятельности, основное – четко знать, зачем это вам нужно и что

вы хотите получить в итоге. SMM-продвижение может служить инструментом для достижения разнообразных маркетинговых целей – от повышения узнаваемости до прямых продаж. Главное – определить цели и сделать его достижимым.

Без четкой постановки целей и выбора показателей эффективности их достижения вы никогда не будете уверены в выгодности и результатах SMM.

3. Кто будет заниматься продвижением?

Взяться за ведение самостоятельно или отдать наименее загруженному сотруднику – частое решение, которое принимают владельцы бизнеса. Это бесплатно, и никто так, как ваши собственные сотрудники, не знает ваш продукт от и до. Но история показывает мало успешных примеров интуитивного ведения страницы. И те, у кого получается действительно хорошо, расскажут, что тратят на это много времени. Невозможно эффективно вести соцсети, уделяя им час свободного времени в обед. Любая импровизация должна быть отретепирована.

Для SMM-специалиста успешное продвижение вашего аккаунта – это работа, он будет выполнять ее регулярно, внедрять новые техники, подключать все доступные ресурсы. Он знает, как получить живую аудиторию, избалованную оригинальными текстами и привлекательными картинками из реальной жизни. Для хорошего специалиста продвижение – это очевидная необходимость. Поэтому он закладывает на каждый из пунктов рекламный бюджет и работает с командой. За вами останется только контроль и обеспечение специалиста актуальной информацией.

4. Сколько вы готовы платить?

Ценник на услуги SMM-продвижения в нашем регионе варьируется от 5 до 50 тысяч рублей. В чем разница?

Доверив продвижение фрилансеру за 5-10 тысяч рублей, вы получите базовый набор: размещение публикаций с картинками из Интернета, фото на смартфон и, возможно, продвижение условно-бес-



платными методами. Эффективность такой работы будет низкой.

В digital-агентствах SMM стоит от 15-20 тысяч рублей. Вашим аккаунтом будет заниматься команда профессионалов. Это дизайнеры, таргетологи, копирайтеры, фотографы, видеооператоры. Они создают качественный контент с учетом вкусов и интересов целевой аудитории. Эффективное продвижение основывается на подробной SMM-стратегии. Она отвечает на каждое «Зачем?», «Почему?» и «Сколько стоит?». В SMM-стратегию входит контент-план, медиаплан, уникальная дизайнерская раскладка в ленте, голос бренда. Конечно, это дороже 5000 р. Ответив на 4 предыдущих вопроса, вы приняли решение и начали продвижение в Instagram. Но это еще не все. Регулярно проверяйте ключевые показатели. А затем делайте выводы и вносите корректировки. Если же вы доверили ведение страницы специалистам, контролируйте отчетность, задавайте вопросы. Приносит ли продвижение результаты? Достигли ли вы цели? Если да, продолжайте в том же духе. А если нет, вернитесь и задайте себе эти вопросы еще раз.

WEBELEMENT
СОЗДАНИЕ И ПРОДВИЖЕНИЕ САЙТОВ

г. Пятигорск
ул. Бунимовича, 7а
третий этаж, офис 302
Тел.: 8 (8793) 38-94-25
8 (905) 410-45-55
info@webelement.ru
webelement.ru

vk.com/webelement
ru-ru.facebook.com/webelementkmv



WEBELEMENT
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ

ЖИВЫЕ ЛАЙКИ

SMM-ПРОДВИЖЕНИЕ НА МАКСИМУМ!



Выбираем цели продвижения



Разрабатываем SMM-стратегию



Находим вашу целевую аудиторию



Раскручиваем сообщества



Приводим вам новых клиентов



Анализируем результаты



8 (905) 410-45-55



webelement.ru



webelement.ru



Автомобиль

как помощник молодым родителям

Когда в семье появляется ребенок, на многие вещи родители начинают смотреть под другим углом. Это касается мебели в доме, хрупких предметов или автомобиля. Все теперь проверяется на безопасность и удобство для нового члена семьи. И если мебель можно переставить, острые углы – сгладить накладками, а семейный хрусталь убрать в ящики с замком, то вот о комфортабельности автомобиля для малыша и родителей лучше позаботиться еще при покупке. Итак, обратим внимание на основные параметры выбора.

1. СИСТЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ

На что же стоит обратить внимание при выборе автомобиля, в котором будет ездить ребенок? В первую очередь, конечно, речь о безопасности. В современных автомобилях существует множество систем пассивной и активной безопасности, которые призваны не столько защитить вас во время опасной ситуации на дороге, сколько эту ситуацию предотвратить. Поэтому стоит внимательно изучить будущий автомобиль на наличие подобных «ассистентов» в нем. У моделей самого семейного бренда ŠKODA существуют такие системы, которые удерживают автомобиль на полосе, экстренно останавливают автомобиль перед сильно приближившимся объектом, оповещают водителя о том, что он устал и ему нужно передохнуть, контролируют слепые зоны. Безусловно, наличие у машины сложных «электронных мозгов» не должно расслаблять водителя, поэтому про различные опции с подушками безопасности также необходимо подумать. В штатных комплектациях речь идет о фронтальных подушках для водителя и пассажира, при этом желательно, если в машине будет находиться ребенок, рассмотреть максимальные опции, когда подушки устанавливаются по периметру салона и дополняются шторками. Во флагманах марки ŠKODA, OCTAVIA и SUPERB можно установить до девяти подушек

безопасности, которые полностью защитят салон при столкновении. Не забудьте также про то, что если вы хотите возить ребенка на переднем сиденье, особенно в кресле против хода движения, необходимо предусмотреть опцию отключения пассажирской подушки.

2. САЛОН И БАГАЖНИК

При выборе семейного автомобиля обратите также внимание на размеры салона и багажного пространства. Ведь вам теперь нужно будет возить с собой коляску для малыша, велосипед или самокат для подростков детей, а может, то и другое одновременно. Просторный салон необходим, для того чтобы все могли комфортно разместиться на заднем диване. А если у вас трое и более детей, то присмотритесь к автомобилям с тремя рядами сидений. Например, первый внедорожник семьи ŠKODA – новый KODIAQ – имеет три ряда сидений и вместительный багажник как раз для больших семей.

3. ЛЕГКОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ

Важным фактором при выборе семейного автомобиля является простота в управлении и интуитивное расположение всех необходимых рычагов и кнопок на торпеде. Не секрет, что многие автопроизводители любят придавать панели космический вид, жертвуя простотой и удобством для

водителя. Инженеры ŠKODA знают, как превратить управление автомобилем в удовольствие, поэтому весь модельный ряд бренда имеет крайне логичное расположение кнопок и рычажков на панели, созданной по принципу «Все под рукой».

4. ПРИЯТНЫЕ, НО НЕОБХОДИМЫЕ МЕЛОЧИ

Наконец, не секрет, что в любую, даже самую короткую поездку родители собирают с собой целую сумку необходимых вещей, которые могут пригодиться для малыша в дороге. И для этого в автомобилях ŠKODA как раз созданы всевозможные ниши, отсеки, крючки и сеточки, которые, согласно философии Simply Clever, призваны разместить нужные малышу вещи в максимальной доступности для мамы и ребенка. Как нам кажется, автомобиль должен быть максимально адаптирован для потребностей семьи, ведь в этом случае он превратится не просто в средство передвижения, а в настоящего помощника. Все автомобили ŠKODA созданы для семей, а комфорт и удобство каждого члена семьи «вшиты в ДНК» бренда ŠKODA. Поэтому совершенно не важно, сколько лет Вашей семье, и какого она размера, – Вы совершенно точно найдете лучший автомобиль для себя и своих детей в ŠKODA. Убедитесь в этом сами, пройдите тест-драйв всей семьей.



МЕДИАТОР
КРЕАТИВНОЕ БЮРО



*Успешные девушки
выбирают Pro.*

◦ **ИМИДЖЕВЫЕ УСЛУГИ** ◦ **PR** ◦ **РЕКЛАМА** ◦

г. Ставрополь, проспект Карла Маркса, 15, тел.: +7 (928) 36-17-158



amazon

Богаче и успешнее всех

ТЕКСТ АРИНЫ ШАРОНОВОЙ

Недавно деловой мир взбудоражила новость: самый богатый человек планеты, глава и совладелец компании Amazon Джефф Безос разводится со своей супругой – писательницей и исполнительным директором компании Bystander Revolution Маккензи Безос. Нет, никаких скандалов и интриг не ожидается: пара заявила, что они останутся друзьями. И если имущество разделят по закону, то Маккензи станет очень и очень богатой женщиной. А ведь изначально их история, впрочем, как вообще вся история Безоса, напоминала сценарий к голливудскому фильму.

ТАЛАНТЛИВ С ДЕТСТВА

Джефф Безос – уникальный бизнесмен. Он не только создатель интернет-империи Amazon, но и владелец известного издательства The Washington Post и основатель первой частной космической компании Blue Origin. Но сначала ничего не предвещало такой взлет. Будущий миллиардер родился 12 января 1964 года в американском городе Альбукерке. Его матери на тот момент было всего 17 лет, а биологический отец практически сразу самоустранился из семьи, причем настолько, что Джефф не видел его ни разу. Через четыре года мама познакомилась с эмигрантом из Кубы Мигелем Безосом. Несмотря на прежний сомнительный образ жизни, Мигель остепенился, нашел работу в банке и принял мальчика как родного сына, дал ему свою фамилию. Джефф с детства отличался пытливым умом. Например, он пытался отверткой разобрать собственную кровать, когда не хотел ложиться спать. А повзрослев, соорудил в

своей комнате сигнализацию, чтобы туда не попадали его младшие братья и сестры. Так что никого не удивило, что и в школе Безос считался лучшим учеником, которого выбрали для произнесения традиционной прощальной речи на выпускном балу. После Джефф легко поступил в престижный Принстонский университет на факультет электронных измерительных приборов. Одновременно он осваивал тонкости программирования и компьютерной поддержки, уверенный, что будущее за этими технологиями. Так что в 1986 году юноша окончил университет специалистом сразу в двух областях: электротехники и информатики.

СУДЬБОНОСНАЯ ВСТРЕЧА

Свой путь в большой бизнес Джефф начал скромно: обыкновенным наемным работником. Поработав в области IT, молодой человек перешел в инвестиционную компанию Bankers Trust. И в 29 лет стал

самым молодым вице-президентом на Уолл-стрит. Именно там он и познакомился с будущей супругой Макензи Таттл. Она отправила в компанию резюме, которое как раз и попало на стол молодому вице-президенту. Но не ждите сказку о принце и Золушке – сразу искра не проскочила, отношения между молодыми людьми оставались исключительно профессиональными. Лишь позже, набравшись смелости, девушка пригласила шефа на ланч, положивший начало их истории любви. Надо отметить, что даже в юном возрасте Безос не был красавцем: лысеющий, невысокого роста, с заметным животом. Но Маккензи оценила его невероятное обаяние, а влюбленный Безос всерьез взялся за себя: начал тренироваться и убрал брюшко, постригся налысо, вместо того чтобы смешно маскировать лысину. Но главное – отношения подвигли его развиваться как бизнесмена.

ОТ ГАРАЖА К МИЛЛИАРДАМ

Мужчина обратил внимание на то, что ежегодно доля торговли через Интернет возрастает в сотни раз. И это именно та ниша, где можно развернуться. Чаще всего в Сети люди заказывали диски, книги, одежду. И Джефф решил развивать книжное направление. Летом 1994 года супруги Безос ушли из компании на Уолл-стрит в никуда. Ушли, даже не дождавшись бонусов, выплачиваемых в конце года. Все считали такой поступок безумием, тем более что первый офис будущей империи располагался в гараже, где поставили несколько компьютеров. Сайт назвали Amazon в честь реки Амазонки. Проект сразу оказался невероятно удачным. Всего через пять лет стоимость Amazon оценивали в 6 млрд. долларов. Джефф беспрерывно привлекал новых инвесторов, но рыночные аналитики считали, что компания скоро развалится, ведь нельзя продавать товары по цене ниже среднерыночной. Однако она не только выжила, но и серьезно расширилась благодаря пополнению ассортимента. Теперь на сайте можно было приобрести электронные девайсы, игрушки, бижутерию, ювелирные изделия. Сбылась и мечта Маккензи, с юности желавшей стать писательницей. Ее романы «Испытание Лютера Олбрайта» и «Ловушки» стали бестселлерами, за первый она даже



получила престижную премию American Book Award.

ности простых людей путешествовать в космос. И результат – создание в 2000 году первой в мире частной аэрокосмической компании Blue Origin. Сейчас Джеффу принадлежит огромный космодром, расположенный на собственном ранчо миллиардера в Техасе. А в 2013 году Безос решил попробовать силы в издательском бизнесе, так как область тоже показалась ему перспективной и интерес-



КОСМОС, ПРЕССА, БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

Но на Amazon Безос не остановился. Он давно мечтал о возмож-

ной. Не мелочась, Джефф купил газету The Washington Post. Сегодня она планомерно переводится в цифровой вид, а тиражи отпечатанных экземпляров снижаются.

В ноябре 2017–го Безос стал первым и единственным миллиардером с двенадцатизначным состоянием в мире – \$100,3 млрд. В июле 2018 года он закрепил успех, преодолев планку в \$150 млрд. Его главный соперник Билл Гейтс так и не перешел рубеж в 100 млрд долларов. В начале января Amazon признана самой дорогой компанией в мире – ее стоимость оценили в 797 млрд. долларов. К слову, Безос извещен и как щедрый благотворитель, пожертвовавший десятки миллионов долларов на развитие научного центра, занимающегося проблемой онкологических заболеваний. Еще он основал семейный фонд, продвигающий образовательные и научные проекты.

НЕ СКАЗОЧНЫЙ ФИНАЛ

Долгое время Джефф считался образцовым семьянином, подчеркивающим, что жена и дети – главное для него. Однако недавно в «Твиттере» супруги внезапно сообщили о разводе. «Даже если бы мы знали, что расстанемся спустя 25 лет, мы бы снова все повторили. Мы решили развестись, но остались друзьями. У нас была прекрасная жизнь как у женатой пары, а впереди у нас прекрасное будущее как у родителей, друзей и партнеров в различных проектах. Названия могут быть разными, но мы останемся семьей и настоящими друзьями». Так говорится в заявлении. Вскоре журналисты выяснили и причину расставания. Как утверждает американское издание National Enquirer, у самого богатого человека в мире есть любовница, роман с которой длится как минимум восемь месяцев. 49-летняя Лорен Санчес замужем за голливудским продюсером Патриком Уайтселлом, занимающимся поиском новых талантов. Санчес до недавнего времени вела программу «Добрый день, Лос-Анджелес». С Безосом она познакомилась несколько лет назад, когда делала репортаж о компании Blue Origin. К слову, тогда супружеские пары подружились, вместе появлялись на разных мероприятиях. И в итоге дружба привела к такому финалу. Как самая богатая пара планеты поделит имущество, пока неизвестно. Но, судя по всему, Маккензи в обиде не останется. Конечно, жаль, что история, похожая на сказку, закончилась суровой реальностью. Но даже такой результат не перечеркивает тот факт, что при достойной поддержке в жизни возможен самый ошеломительный





ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ СТАЛИ НЕПРОСТЫМИ ДЛЯ БИЗНЕСА. ЕСЛИ ДАЖЕ НЕ ГОВОРИТЬ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ В СТРАНЕ, ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ НОВОВВЕДЕНИЯ ВРОДЕ ПОЭТАПНОГО ВВЕДЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ ОНЛАЙН-КАСС ПРОБИЛИ БРЕШЬ В БЮДЖЕТЕ МНОГИХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ МСП. А С НАЧАЛА ГОДА И НДС ВЫРОС ДО 20%. НА ДИСКУССИОННОМ КЛУБЕ МЫ ОБСУЖДАЛИ, КАК ДЕЛОВЫМ ЛЮДЯМ АДАПТИРОВАТЬСЯ К МЕНЯЮЩИМСЯ РЕАЛИЯМ. НАШИМИ ЭКСПЕРТАМИ ВЫСТУПИЛИ ПРЕЗИДЕНТ ТПП СК БОРИС ОБОЛЕНЕЦ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ «РАЗУМОВ И ПАРТНЕРЫ» ПАВЕЛ РАЗУМОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ЮРИДИЧЕСКИЙ ЦЕНТР «СТАТУС-КВО» АЛЕКСЕЙ СЛЮСАРЕВ, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА КООРДИНАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА И ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ АДМИНИСТРАЦИИ ГОРОДА СТАВРОПОЛЯ ВИОЛЕТА СИДОРЕНКО, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ТУРИЗМА КАРИНЭ НИКИТИНА, НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ УФНС РОССИИ ПО СК ОЛЬГА НИКУЛИНА, ГЛАВНЫЙ ГОСНАЛОГИНСПЕКТОР КОНТРОЛЬНОГО ОТДЕЛА УФНС РОССИИ ПО СК ДМИТРИЙ ИЛЬТИНСКИЙ И НАЧАЛЬНИК ПРАВОВОГО ОТДЕЛА УФНС РОССИИ ПО СК ЕВГЕНИЙ СИДЕЛЬНИКОВ.

С ПОВЫШЕННЫМ НАЛОГОМ ДА В ОНЛАЙН-КАССУ

ТЕКСТ АННЫ УЧАЕВОЙ, ФОТО ИРИНЫ ГЛАДКОВОЙ

– **Расскажите о правилах исчисления НДС в свете нынешних изменений?**

Ольга Никулина: – Есть три налоговые ставки для исчисления НДС. Нулевая действует при экспорте ряда товаров, вывозимых через таможенную границу. Ставка в 10% – при реализации определенных продовольственных товаров, товаров для детей, товаров медицинского назначения. Во всех остальных случаях, связанных с оплатой товаров, работ, услуг и так далее, начисление налога с 1 января 2019 года происходит по ставке 20%. Мы ожидали шквал вопросов, но пока их немного. В основном, они возникают при расчетах в разные периоды. Например, какую ставку применять при реализации сегодня продукции, приобретенной в 2018 году? Так вот: время приобретения не влияет на порядок налогообложения, ставка будет 20%. На сайте ФНС есть подробные разъяснения насчет наиболее часто возникающих ситуаций.

Алексей Слюсарев: – В связи с этим хотелось бы посоветовать налогоплательщикам подготовить к договорам, заключенным до 01.01.2019 г., дополнительные соглашения и более подробно урегулировать порядок изменения стоимости по причине увеличения ставки до 20%. Например, можно включить условие о том, что общая стоимость товаров (работ, услуг) остается неизменной, либо, если увеличить общую стоимость товара (работ, услуг), целесообразно указать порядок и сроки доплаты НДС покупателем.

Борис Оболенец: – На мой взгляд, с одной стороны, повышение НДС стало просто поводом для резкого подорожания. С другой – понятно, что все-таки итоговая стоимость продукции так или иначе увеличится, и в проигрыше останется потребитель. Кстати, не так давно один крупный ритейлер подал в суд на поставщика, резко и без оснований поднявшего цену на свой товар. Посмотрим, чем это закончится.

Павел Разумов: – Думаю, стоимость товаров и услуг продолжит увеличиваться, но не только из-за НДС. НДС не повышали последние 14 лет, но цены все равно росли! Ключевая ставка ЦБ снижалась, но цены рос-

ли. В связи с повышением НДС мы так же советуем клиентам заключить дополнительные соглашения к договорам об увеличении стоимости услуг с 01.01.2019 на 2% и, соответственно, изменить общую цену договора. Более того, одним из обязательных реквизитов на кассовом чеке является ставка НДС. Мы рекомендуем торгующим в розницу компаниям заблаговременно побеспокоиться об этом и внести изменения о новой ставке НДС в ККТ с нового года.

– **А как вообще чувствует себя торговая отрасль?**

Каринэ Никитина: – О влиянии нового исчисления НДС говорить пока рано. Но, на мой взгляд, торговля все равно останется одной из наиболее динамично развивающихся отраслей Ставрополя, как было все последние годы. В ней задействовано порядка 40% МСП, она обеспечивает львиную долю поступлений в бюджет. И практика показывает, что представители отрасли достаточно быстро адаптируются к экономическим реалиям.

– **Но вряд ли их все устраивает...**

Каринэ Никитина: – Мы чаще всего слышим жалобы на крупные торговые сети, вытесняющие мелких поставщиков и не пускающие их продукцию на свои прилавки. Хотя работа по изменению ситуации ведется, на полках ритейлеров появляется все больше товаров местных производителей. В ряде сетей уже представлено порядка ста производителей края.

Виолета Сидоренко: – Большим спросом пользуются и проводимые ярмарки выходного дня, акция «Овощи к подъезду». Цель



всего этого – обеспечить людей качественной продукцией от производителей без привлечения перекупщиков.

Алексей Слюсарев: – Конечно, торговая отрасль будет находиться в непростом положении. Повышение ставки НДС до 20% влечет увеличение затрат для компаний, которым придется подумать над оптимизацией своего бизнеса. Но стоит отметить, что имеются и положительные моменты, а именно: ставка на социально значимые товары осталась на прежнем уровне, что для нашего региона является существенным.

Павел Разумов: – Однако после вступления в силу этапа обязательно использования онлайн-касс ситуация может измениться в худшую сторону. Ведь применять такую технику обяжут практически всех предпринимателей, а цена вопроса для многих достаточно высокая. Нужно не только приобрести сам аппарат, но и впоследствии тратить на его обслуживание. Это обойдется в несколько десятков тысяч рублей. К нам уже обращается много людей, которые прежде даже бухгалтерию как таковую не вели, потому что по закону она не была им нужна. И они опасаются, что с нововведением им вообще придется прекратить свою деятельность.

Алексей Слюсарев: – Дополняя коллегу в этом вопросе, хотелось бы обратить внимание, что многие предприниматели, ранее никогда не применявшие в работе ККТ, будут озадачены не только материальными затратами и регистрационными процедурами. Впоследствии у них могут возникнуть вопросы (а точнее, проблемы), связанные с нарушениями положений ФЗ «О применении ККТ...» №54-ФЗ от 22.05.2003г., которые, в свою очередь, создают основания для привлечения к ответственности



по ст. 14.5 КоАП РФ. И в этом случае без квалифицированной юридической помощи никак не обойтись.

– Хотелось бы узнать детали внедрения ККТ нового образца

Дмитрий Ильтинский: – С 1 июля 2017 года организации и ИП, работающие на общей или упрощенной системе налогообложения, и те, кто платят ЕСХН, должны были перейти на новый формат ККТ. С 1 июля 2018 года применение ККТ нового формата стало обязательным для ИП на ЕНВД и патенте. А именно для тех, кто ведет торговую деятельность и предоставляет услуги общественного питания с наймом персонала. На третьем этапе – до 1 июля нынешнего года – на онлайн-кассы обязаны перейти и предприниматели на ЕНВД и ПСН без наемных сотрудников.

Алексей Слюсарев: – Хотелось бы еще раз обратить внимание на от-



дельные категории ИП, которым предоставлено право отсрочки применения ККТ до 1 июля 2019 года. Речь идет о налогоплательщиках, как вы правильно сказали, применяющих общую систему налогообложения и УСН, оказывающих услуги населению и выдающих бланки строгой отчетности; ИП на ЕНВД и патенте без наемников, выдающие документы, которые подтверждают принятие ими наличных денег и содержат все предусмотренные законом реквизиты, а также интернет-магазины, принимающие платежи платежными поручениями.

– И торговцы на рынках тоже должны известись такой техникой?

Дмитрий Ильтинский: – Приобрести и установить кассовый аппарат нового образца обязаны любые объекты торговли: магазины, павильоны или автолавки. Здесь нет разницы, где расположен объект: внутри рынка или за его пределами, так что автофургонов, контейнеров, палаток, прицепов, киосков и так далее это тоже касается. Правда, объект должен обеспечивать сохранность товара и его демонстрацию покупателю, как, например, прилавки, расположенные внутри крытых рыночных помещений. Существует утвержденный Правительством перечень непродовольственных товаров, которые нельзя продавать без интернет-касс вообще. К ним относятся предметы одежды за исключением чулков, носков, нательного белья, кожаных стелек, гетр, деталей обуви; древесина и деревянные изделия кроме плетеных корзин, мебели, кухонных и столовых принадлежностей; товары бытовой и промышленной химии. Подробный перечень перечислен в Распоряжении Правительства от 14.04.2017 № 698-р.

Ольга Никулина: – Но не забываем, что в 2018 и 2019 годах ИП на ЕНВД или ПСН могут воспользоваться правом для уменьшения

налога на расходы по покупке онлайн-касс. К расходам кроме приобретения аппарата относятся покупка фискального накопителя, затраты на оказание услуг и работ, усовершенствование кассы. Налог можно уменьшить по каждому ККТ на сумму не более 18 000 руб. То есть, купив две кассы по 20 000 руб., вы вправе снизить налог на 36 000 руб. – по 18 000 руб. за каждый аппарат. Но кассу нужно зарегистрировать не позднее указанного в законе срока. Поясню: при переходе с 1 июля 2019 г. на онлайн-кассу для заявления на вычет зарегистрировать аппарат нужно до 1 июля 2019 г. Если сумма вычета превышает ЕНВД, то в одном квартале можно обнулить налог, а в следующем – уменьшить его на оставшуюся сумму. Что странно, почему-то большинство бизнесменов не спешат воспользоваться вычетом.

Дмитрий Ильтинский: – И еще. Для местностей, отдаленных от сетей связи, налогоплательщик сможет применять ККТ без передачи информации в налоговую службу через оператора фискальных данных, то есть в режиме оффлайн. На Ставрополье перечень содержит 722 таких населенных пункта. Также имеется перечень труднодоступных местностей, где ККТ не применяется вообще, но при условии, что потребителю при продаже товара или оказании услуг выдается подтверждающий документ.

Павел Разумов: – Понятно, что у большинства ИП нет возможности нанять на постоянной основе юриста, бухгалтера, системного администратора. И, увы, вряд ли для них адаптация пройдет безболезненно. И здесь, наверное, стоит хотя бы раз посоветоваться со специалистами, которые подскажут, как минимизировать затраты. Потому что штрафные санкции достаточно серьезные.

ПРИЗВАНИЕ – ПОМОГАТЬ

ТЕКСТ АННЫ УЧАЕВОЙ, ФОТО СЕРГЕЯ ГНЕЗДИЛОВА

В этом году уже будет семь лет, как существует Ставропольская краевая общественная организация защиты прав граждан и потребителей. За консультациями сюда обращаются десятки тысяч жителей края, специалисты выигрывают большинство дел в суде. А ведь появилась она лишь благодаря энтузиазму и желанию помочь людям. О том, чем живут правозащитники, рассказывает председатель правления организации Лейла Сароян.



– Лейла Шамиловна, как произошло, что Вы стали одним из самых известных в крае правозащитников?

– Путь был долгим. Первую специальность для меня выбрал отец, посоветовав освоить бухгалтерию. Но я никогда не видела себя в этой профессии и не проработала в ней ни дня. К тому же, будучи совсем юной, я вышла замуж, родила сына и много лет была классической домохозяйкой. Но, как оказалось, ничто не вечно. Когда сыну было 14 лет, мы с мужем развелись, и мне пришлось искать работу. Начала с менеджера по продажам в одном из журналов, помню, делала по 70 звонков в день. И, видимо, показала себя настолько хорошо, что через полгода меня назначили начальником коммерческого отдела. Казалось, жизнь налаживается, но тут грянул кризис 2008 года. Журнал закрылся. Новая работа нашлась в организации по защите прав предпринимателей «ОПОРА России». И когда руководство открыло направление по защите прав потребителей, я поняла, что это мое. Прежде даже не представляла, с каким количеством нарушений прав приходится сталкиваться людям! Забегая вперед, скажу, что через некоторое время направление закрыли, но я уже твердо знала, чем хочу заниматься дальше. И в 2012 году вместе с несколькими единомышленниками мы организовали Ставропольскую краевую общественную организацию защиты прав граждан и потребителей. К слову, потом я получила два высших образования в областях экономики и юриспруденции, чтобы лучше разбираться в любимом деле.

– Наверняка непросто было начинать все с нуля?

– Несколько месяцев мы работали бесплатно. Создавали репутацию, размещали информацию везде, где ее увидели бы потенциальные потребители. И уже через полгода были просто ошеломлены

потоком жалоб и обращений! Более того, менее чем через полтора года нас уже включили в различные общественные советы, в том числе при Роспотребнадзоре, губернаторе края. А еще мы стали одним из победителей конкурса Президентского гранта поддержки некоммерческих неправительственных организаций. Выигранные средства позволили оплачивать аренду помещения, коммунальные услуги, приобрести необходимую оргтехнику, мебель. Да и специалисты начали получать пусть небольшую, но стабильную зарплату. В перспективе, возможно, станем снова участвовать в похожих проектах, ведь популярность организации постоянно растет.

К нам приходят самые разные категории граждан. Но, в основном, специализируемся на, так сказать, простом населении: пенсионерах, малоимущих, многодетных семьях. Наши сотрудники консультируют, подготавливают необходимые документы, представляют интересы в судах. Кстати, у нас трудятся молодые юристы, для которых это очень хороший шанс наработать практику. Конечно, привлекаем и опытных специалистов, ведь дела бывают разные. Какие-то дела ведем бесплатно, некоторые – за символическую плату, покрывающую транспортные, почтовые расходы.

– А с какими проблемами к Вам обращаются чаще всего?

– Ситуация меняется постоянно. Например, после нынешних новогодних каникул хлынул поток жалоб на интернет-магазины. Самое распространенное: прислали не тот товар. И вот в чем подвох. В большинстве подобных случаев ресурс зарегистрирован, допустим, на какое-то юрище, а оплата производится на имя совершенно постороннего физлица. Сам же товар заказывался просто по телефону! К сожалению, доказать правоту покупателя в таком случае практически невозможно. Поэтому я бы сразу хотела порекомендовать приобретать товары только на проверенных сайтах с хорошей репутацией, где есть личный кабинет. Поверьте, лучше потратить несколько минут на регистрацию, чтобы сохранилась история покупок, оплаты. И поищите информацию о контрагенте в Интернете, в том числе на сайте правозащитных организаций, службы судебных приставов, в ЕГРЮЛ.

Кроме того, люди жалуются на качество ремонтных работ, проблемы с гарантийными обязательствами в отношении гаджетов, сложности с финансовыми, ресурсоснабжающими организациями и так далее. Список огромный.

– В СМИ часто говорится о некачественных медицинских и косметологических услугах...

– И это тоже бич нашего времени. Не секрет, что люди крайне редко заключают

договоры с лечебными учреждениями, салонами красоты. Но при отсутствии подтверждений проведения процедур в суде вы ничего не докажете! В нашей практике есть случаи, когда суммы, отданные, например, за протезирование, составляли сотни тысяч рублей при низком качестве работ. Обязательно требуйте составить договор с указанием всех проводимых манипуляций!

В косметологии сейчас популярны различные «уколы красоты». Попросите у специалиста документ, где он укажет, какой препарат использовал. И очевидно: избегайте процедур «на дому»! Разница в цене по сравнению с салонами небольшая, а риски очевидны. Помню жуткую ситуацию, когда девушке сделали перед процедурой обезболивающий укол и попали в лицевой нерв. Ей пришлось потратить на восстановление здоровья очень много времени и денег. Про стресс вообще молчу. Лучше заплатить больше, но обратиться в лицензированные клиники, где вам выдадут пакет документов. А при малейшем сомнении в соблюдении стерильности и квалификации специалиста разворачивайтесь и уходите. Конкуренция на рынке большая, а здоровье у вас одно.

Но хочу отметить, что народ стал намного грамотнее, чем раньше. Теперь защита своих прав перестала быть чем-то абстрактным.

– Кстати, а бизнесмены к Вам обращаются?

– Да, и довольно часто. Как правило, это сознательные предприниматели, желающие урегулировать конфликтную ситуацию с минимальными потерями для всех сторон. И мы всегда рады дать им рекомендации. Такие бизнесмены понимают, что довольный клиент, который еще не раз к ним вернется, важнее сиюминутной прибыли. А вот некоторые юристы-правозащитники, мягко говоря, удивляют.

Мы всегда оцениваем перспективы любого дела и если видим, что ситуация заведомо проигрышная, то сразу сообщаем об этом клиенту. Но не все готовы принять горькую правду. Доходит до абсурда: мы подробно рассказали человеку, почему его дело невозможно выиграть, он идет к другому юристу, за внушительный гонорар гарантирующему положительный результат. А потом клиент возвращается к нам уже с жалобой на юриста, который вообще ничем не помог. Вот просто запомните аксиому: настоящий профессионал никогда не даст стопроцентную гарантию выигрыша! Законы меняются, судебная практика неоднозначна, и никогда не знаешь, какие доказательства могут появиться у противоположной стороны. Несмотря на то, что мы выигрываем большинство дел, все равно предупреждаем, что предсказать итог на 100% нереально!

– Лейла, Вы невероятно энергичный человек, чей рабочий день длится едва ли не круглосуточно. А как к Вашей работе относятся близкие люди?

– Я очень благодарна сыну Михаилу, который поддерживал меня всегда и не только в отношении работы. Даже после развода именно его понимание, желание помочь позволили мне стать той, кто я есть сейчас. Да и теперь он всегда готов выслушать, дать совет. И хотя он не пошел по моей стезе, а предпочел найти себя в бизнесе, его моральная поддержка неоценима.

А вообще я теперь даже рада тем трудностям, что мне пришлось преодолеть, они меня закалили, сформировали характер. И, наверно, я везучий человек. Мне везло с руководителями, которые давали шанс найти себя, с коллективом. И я поняла, что никогда нельзя опускать руки. Если вы безуспешно стучите в закрытую дверь, то подумайте: может, есть смысл открыть другую?



Если банкротство, то грамотное

ТЕКСТ АННЫ УЧАЕВОЙ

Мало кто при открытии своего дела или при взятии кредита думает о разорении. Однако порой банкротство оказывается единственным решением сложившейся ситуации. Ключевая фигура здесь – арбитражный управляющий. Именно от его профессионализма зачастую зависит исход процедуры для клиента. О работе таких специалистов рассказывает арбитражный управляющий Вячеслав Борисенко.



Вячеслав Борисенко – арбитражный управляющий

– Вячеслав Валерьевич, наверняка люди, прежде не сталкивавшиеся с процедурой банкротства, смутно представляют, в чем заключается Ваша деятельность...

– Институт признания несостоятельности (банкротства) организации, ИП или физлица – инструмент, помогающий в определенной степени минимизировать негативные последствия невозможности должника ответить по своим обязательствам перед кредиторами. Для юридических лиц это приводит к существенной реорганизации предпринимательской деятельности или ее окончанию. Для физических лиц основная задача процедуры банкротства – прекращение роста кредитных обязательств и

списание долгов. Должники фактически поступают под защиту государства: регламентируется порядок и очередность выплаты долга, планируются различные способы и возможности для расчета с кредиторами. И здесь особенно важна профессиональная квалификация арбитражного управляющего, который контролирует данную процедуру.

– Вы получили свой статус три года назад, а до этого семь лет работали помощником арбитражного управляющего, выступали как со стороны должников, так и со стороны кредиторов. Так что знаете все нюансы системы. Можно ли выделить типичные ошибки, допускаемые потенциальными банкротами?

– Главная ошибка – необоснованная надежда на чудо, на то, что проблема решится сама по себе. Зачастую люди, попавшие в тяжелую жизненную ситуацию, когда накапливаются кредитные обязательства, пени, штрафы, и грозит арест имущества, начинают паниковать и совершать недуманные поступки. Вместо того чтобы решить проблему мирным путем и попытаться договориться с кредиторами об отсрочке, реструктуризации или другом законном способе, кто-то пытается вывести имущество, переоформить его на родственников, закрыть одни обязательства в ущерб другим, не обращаются вовремя в арбитражный суд с заявлением о признании себя банкротом. И тем самым рискуют навлечь на себя еще и уголовное преследование. Кто-то продолжает накапливать обязательства, получая новые кредиты, займы с благой целью закрыть уже имеющиеся долги, но вместо этого, наоборот, увеличивает общую сумму обязательств. Чудо не происходит, и наступает момент, когда, возможно, единственным способом решения накопившихся проблем становится банкротство.

– В какой момент гражданину или юрлицу необходимо начать процедуру банкротства?

– Согласно закону, гражданин или руко-

водитель организации обязаны обратиться в арбитражный суд с заявлением о признании физлица или компании банкротами, если удовлетворение требований одного или нескольких кредиторов приводит к невозможности исполнения денежных обязательств или обязанности по плате обязательных платежей в полном объеме. Если проще, то как только вы поняли, что, например, из трех кредитов можете выплачивать только один, что незаконно, есть смысл подумать об объявлении себя банкротом. Или хотя бы поставить в известность о проблеме кредиторов. Поверьте, решить дело мирным путем намного проще, пока ситуация не вышла из-под контроля.

Перед принятием решения необходимо проконсультироваться со специалистом, знающим все тонкости, – квалифицированным арбитражным управляющим.

– Тогда вопрос: а как не ошибиться при его выборе?

– За долгие годы существования системы антикризисного управления появились не только квалифицированные арбитражные управляющие, но и различные посредники. Если вы хотите сэкономить время, нервы и финансовые средства при проведении процедуры банкротства, то вам необходимо обратиться напрямую именно к арбитражному управляющему. Настоящий профессионал никогда не даст вам гарантии стопроцентного результата, потому как судебная практика неоднородна, и каждая ситуация уникальна, а вот о возможных подводных камнях в вашем случае предупредит. Главное, повторюсь, не затягивайте с решением проблемы и помните, что только процедура банкротства, проведенная в соответствии с требованиями законодательства, является залогом отсутствия дальнейших проблем!

www.БанкротЭксперт.рф
тел.: +7 (928) 222-99-33

Жемгузена

Кафе/ресторан/бар



г. Ессентуки, ул. Ленина, 18
+7 (928) 378-33-43

Сильные духом

«И целого мира мало» – это точно о Совете женщин города Пятигорска. Так уж получилось, что самые энергичные, позитивные и отзывчивые женщины проживают в культурной столице СКФО и с большим энтузиазмом реализуют свои идеи, проекты и акции, которые помогают сделать жизнь многих людей гораздо лучше!



Наталья Абалдуева



Президиум городского Совета женщин



Татьяна Чумакова

О том, что женсовет успешно исполняет задуманное, говорит приятный факт – по итогам смотра-конкурса среди женсоветов Ставропольского края, пятигорчанки в очередной раз удержали свою лидирующую позицию. «Нельзя сказать, что мы не сталкиваемся с трудностями. Нет, они были и будут

всегда, главное – кто нам встречается на пути решения проблем. Безусловно, неоценимой является поддержка как администрации города, так и его жителей. Я всегда говорю, что кадры решают все! Благодаря таланту и стремлению к действию в 2018 году мы расширили свои границы.

По собственной инициативе к нашему движению присоединились женщины военных частей Пятигорска, которыми руководит Ирина Суравская. Теперь в Совете женщин Пятигорска 10 территориальных женсоветов. Расширился и состав Президиума: в него вошла давний друг и активный помощник

женсовета Татьяна Журавлева – заместитель генерального директора ООО «Зольская ПМК-1». Мы гордимся тем, что с нами плечом к плечу работает председатель Ставропольского краевого женсовета, Герой Труда и Почетный гражданин Ставрополя Татьяна Чумакова. Нам есть к чему стремиться, а руководит нами любовь к нашему городу», – рассказала председатель Пятигорского Совета женщин Наталья Абалдуева. «Пятигорский женсовет никогда не перестает удивлять. Благотворительные акции, новые проекты, забота о детях, пожилых, одиноких и малообеспеченных людях. Наша сфера деятельности необъятна. Так дарить себя обществу могут только сильные духом женщины, которым дает силы родная земля», – говорит председатель Ставропольского краевого женсовета Татьяна Чумакова.



Председатели территориальных Советов женщин Пятигорска

Женщины года – 2018



«Женщина года в образовании»

Людмила Георгиевна Вяткина – директор ГКОУ «Специальная (коррекционная) общеобразовательная школа-интернат № 27»



«Женщина года в высшем образовании, в среднем профессиональном образовании»

Вера Васильевна Трунаева – директор ГБПОУ СК «Пятигорский медицинский колледж»



«Женщина года в медицине»

Елена Борисовна Симонова – заведующая отделением реанимации и интенсивной терапии ГБУЗ СК «Пятигорская городская больница»



«Женщина года в курорте»

Людмила Васильевна Федорова – врач акушер-гинеколог ООО «Машук», клинический санаторий «Пятигорский нарзан»



«Женщина года в культуре»

Флоренс Николаевна Орлова – директор МБУК «Централизованная библиотечная система города Пятигорска»



«Женщина года в общественной жизни»

Джультетта Мушеговна Айрапетян – директор МБОУ СОШ № 18



«Женщина года в городском хозяйстве»

Наталья Игоревна Косогорова – агроном ООО Совхоз «Декоративные культуры»



«Женщина года в социальной сфере»

Светлана Юрьевна Танасейчук – главный специалист отдела опеки и попечительства и по делам несовершеннолетних администрации города Пятигорска



«Женщина года в бытовом обслуживании и торговле»

Юлия Юрьевна Ганжа – генеральный директор компании «Апельсин»



«Женщина года в производственной сфере»

Наталья Георгиевна Павленко – экономист ООО «Пятигорск-Экспресс» «Пятигорский КЦСОН».



«Женщина года в предпринимательстве»

Ирина Васильевна Платаш – индивидуальный предприниматель



«Женщина года в семье»

Татьяна Вячеславовна Фещенко – регент Русской православной церкви



«Женщина года в государственной и муниципальной службе»

Ирина Викторовна Мацак – заместитель заведующего общим отделом администрации города Пятигорска



«Женщина года в благотворительности»

Татьяна Васильевна Журавлева – заместитель генерального директора ООО «Зольская ПМК-1»



«Женщина в СМИ»

Тамара Викторовна Шалдырван – советник главы города Пятигорска по информационной политике



«Ветеран женского движения»

Светлана Гавриловна Сафарова – консультант на общественных началах Государственного музея-заповедника им. М.Ю. Лермонтова

Временные трудности

Есть притча про бабочку. Один юнец сказал, что он умнее всех философов и перехитрит самого Лао-цзы: «Я возьму в руки бабочку и спрошу: «Лао-цзы, я сейчас что сделаю – отпущу или разотру?». Если он скажет, что отпущу, я разотру, и наоборот». И что ответил Лао-цзы? Он сказал: «Все в твоих руках».



– Я бы сказал, все в нашей голове, а дальше наша работа над тем, чтобы в ней становилось чище. Очень часто, когда я предлагаю клиентам стратегические решения в бизнесе, мне говорят: «Это невозможно». И часть из них потом говорят: «Слушай, ты был прав — возможно». А часть до сих пор доказывают, что были правы, и им предложили невозможное решение. Найдите категорию мышления, которая закрывает для вас будущее. Ее нужно отменить, признать недействительной. Найдите категорию, которая открывает будущее. Для меня это была категория здорового человека. Отнеситесь к тому, что происходит с вами сейчас, как к временным

трудностям на пути к реализации открывающей категории. Когда у меня уже была компания, я был на четвертом курсе университета, но продолжал ходить с палочкой. И понял, что уже могу ходить без нее. В один прекрасный день я оставил палку дома и пошел на маршрутку. Меня оттолкнули, я не смог войти ни в первую маршрутку, ни во вторую, упал в лужу. Как вы думаете, что я сделал? Вернулся, почистился и... взял палку. И еще несколько месяцев, презирая себя, ходил с ней. Знаете, почему? Потому что сильно удобно. Когда идешь с палочкой, все такие: «Вам помочь?». Так клево, так хорошо себя чувствуешь. И я злился на себя, потому что

АРКАДИЙ ЦУКЕР:

– известный российский маркетолог, эксперт по стратегическому маркетингу, директор Центра Стратегического консалтинга;
– родился с тяжелой формой ДЦП. Врачи были уверены, что Аркадий никогда не заговорит, никогда не пойдет. Но он своим примером доказал, что это были временные трудности;
– в 17 лет он создал свою компанию, куда нанял своих же преподавателей;
– история жизни Аркадия Цукера легла в основу сюжета фильма «Временные трудности», который вышел в 2018 г.

мне так нравилось ходить с палкой и мне казалось, что я ее никогда не брошу. Но однажды я ее все-таки бросил! И это было самое сложное в жизни. В этом оказался ответ на вопрос, почему одни считают что-то невозможным, а другие — нет. Весь ответ — в палке. Очень важно бросить палку именно тогда, когда ты считаешь, что ты можешь ее

бросить. И даже тогда, когда ты думаешь, что не можешь этого сделать!

Семинар Аркадия Цукера «Новое стратегическое мышление» пройдет в Пятигорске 5 апреля.
Организатор – тренинговая компания «Бизнес-Класс».
Тел.: (8793) 36-36-20, (928) 360-52-00.
www.tsuker.bclas.ru [b_class](https://www.instagram.com/b_class)

АНОНСЫ МАСТЕР-КЛАССОВ тренинговой компании БИЗНЕС-КЛАСС

реклама



26-27 МАРТА, ПЯТИГОРСК

МЕНЕДЖМЕНТ В ИНТЕРЕСАХ СОБСТВЕННИКА

АНДРЕЙ ТЫСЛЕНКО – специалист по антикризисному управлению, руководитель исследовательско-консультационной компании «Файсом-Лаборатория», реализовал 380 консалтинговых проектов.

Семинар о том, как резко повысить эффективность компании при одновременном снижении затрат.



5 АПРЕЛЯ, ПЯТИГОРСК

НОВОЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ. УПРАВЛЕНИЕ ВЫБОРОМ

АРКАДИЙ ЦУКЕР – бизнес-тренер, эксперт по стратегическому маркетингу, директор Центра Стратегического консалтинга.

Мастер-класс для тех, кто хочет взглянуть на бизнес и свою жизнь по-новому.

- анализ трендов и прогнозы развития рынка;
- новые подходы в управлении, повышающие эффективность и рост продаж;
- новые идеи для развития Вашего бизнеса.



17 АПРЕЛЯ, ПЯТИГОРСК

ЛИЧНЫЙ БРЕНД КАК МАРКЕТИНГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ

МАРИЯ АЗАРЕНОК – эксперт по личному бренду, YouTube-блогер самого крупного канала в рунете по теме личного бренда.

ЕКАТЕРИНА АЗИЗОВА – эксперт по личному бренду, маркетолог.

Мастер-класс о том, как создать, упаковать и продвинуть свой персональный бренд.



БИТВЫ ТИТАНОВ

ТЕКСТ АРИНЫ ШАРОНОВОЙ

Ежедневно в магазинах мы делаем выбор, какому производителю отдать предпочтение. И неважно, покупаем мы йогурт или автомобиль премиум-класса. Часто между компаниями разгораются самые настоящие маркетинговые войны за потребителей. И даже если такие рекламные акции не убедят купить определенный товар, то внимание привлекут обязательно.

ЗАБАВНО, НО НЕ МАСШТАБНО

Увы, в России понаблюдать за «битвами титанов» сложно. Упоминание в рекламе бренда конкурента запрещено на уровне права. Даже намеки чреваты штрафом за нарушение закона о рекламе. Но это не останавливает маркетологов. Ведь разбирательства обычно освещаются в СМИ, привлекая внимание публики. А, как говорится, лучше скандальная известность, чем вообще никакой. К слову, сумма штрафа нередко сразу закладывается в бюджет акции. Например, в Москве появилась наружная реклама деловой газеты «Ведомости», чей слоган гласил: «Коммерсанты ничего не решают, пока не прочтут 'Ведомости'». Вроде бы все законно, но намек понятен. А в 2009 году компания «Вимм-Билль-Данн», владелица торговой марки «Чудо», обратилась в ФАС с жалобой на компанию Danone, разместившую в торговых точках Казани на ценниках возле своей продукции фразу «Не надейтесь на чудо, пейте Danone». Еще ранее,

ВИММ-БИЛЛЬ-ДАНН



DANONE
ONE PLANET. ONE HEALTH

в марте 2004 года, производитель снеков «Кириешки» компания «Сибирский берег» повесила в Московском метрополитене плакаты, гласящие «Настоящие сухарики корочками не назовут». Мило, забавно, но все-таки не настолько масштабно, как войны мировых корпораций.

И САНТЕ ДОСТАЛОСЬ...

Уже больше ста лет Coca-Cola и Pepsi сражаются за звание самого популярного безалкогольного напитка в мире. Хотя будем откровенны: особой разницы во вкусах нет. Копья ломаются, в основном, в рекламных кампаниях. Причем чаще всего нападает Pepsi. Может, причина в том, что Coca-Cola появилась на 12 лет раньше и прочно заняла свою нишу. А вот Pepsi досталась уже «роль второго плана».

В 90-х годах Pepsi запустила маркетинговую кампанию «Насладись Pepsi» (Joy of Pepsi). В одном из роликов мальчик не может дотянуться до нужной кнопки, чтобы выбрать напиток. Поэтому он покупает две банки напитка конкурента, чтобы встать на них и получить то, что он действительно хочет. В другом ролике девочка заказывает в итальянском ресторане Pepsi, но бармен обманывает ее, наливая «Кока-Колу». И милая девочка голосом персонажа Марлона Брандо из «Крестного отца» объясняет перепуганному бармену, что он поступает неправильно. Многие наверняка помнят



масштабную кампанию, где певцы, спортсмены и актеры выбирают Pepsi. Досталось и главному символу Coca-Cola – Санта-Клаусу, который именно благодаря Coca-Cola в 1931 году получил свой знаменитый красно-белый костюм. Прежде одежда символа Рождества была самых разных цветов. Компания заказала художнику Хэддону Сандблomu дизайн костюма в ее стиле. Сандблом проявил креативность и добавил изобразил Санту не эльфом, как было принято раньше, а улыбающимся стариком с усами и бородой. Есть даже версии, что художник просто написал свой автопортрет. Прошло лишь несколько десятилетий, и как большинство людей сейчас представляют американскую версию Деда Мороза? В ответ маркетологи Pepsi запустили на телевидении ролик, где Санта отплясывает на вечеринке в гавайской рубашке. И просит у бармена Pepsi, говоря, что он на каникулах и хочет хорошо развлечься.



Впрочем, Coca-Cola по-прежнему удерживает лидерство на мировом рынке. Американские исследования утверждают, что в 2014 году она контролировала 42% всего рынка газированных напитков в США и 74% в мире. А вот Pepsi принадлежит 30% в США и 48% в мире. По версии Forbes, Coca-Cola традиционно попадает в пятерку самых дорогих брендов мира. Его же конкуренту даже в первой двадцатке места не досталось. И ведь наверняка

руководство компании понимает ситуацию, но почему бы лишним раз не порадовать фанатов веселыми роликами?

РЕШЕТКА ИЛИ СКОВОРОДА?

Воюют между собой производители не только напитков, но и еды. Наиболее известно противостояние мировых ресторанов быстрого питания Burger King и McDonald's. В старом ролике Burger King, снятом в начале 80-х, 6-летняя актриса Сара Мишель Геллар заявляет, что в McDonald's кладут на 20% меньше мяса, чем в Burger King. Однако McDonald's засудила и актрису, и Burger King, и рекламное агентство, снявшее ролик.

Но это не остановило «королей». В следующей рекламе Король из Burger King ночью ворует рецепт из McDonald's, насмеявшись над его якобы замысловатостью. Дальше в Burger King сосредоточили внимание зрителей на том, что их котлеты готовятся на решетке, а у конкурентов обжариваются на сковороде. В ролике говорится, что «если бы людям действительно нравился вкус жареной еды, то они бы ставили на заднем дворе сковородки, а не барбекю». А в 2013-м году в США разгорелся кулинарный скандал из-за того, что Burger King пополнила меню своих американских ресторанов гамбургером «Биг Кинг» – внешне близнецом «Биг Мака» своего конкурента. Однако директор по маркетингу компании в Северной Америке Эрик Хиршхорн уверил, что новый гамбургер отличается «уникальным способом приготовления на гриле». Кстати, недавно McDonald's отказался от сотрудничества с Heinz после 40 лет совместной работы

из-за того, что новым руководителем производителя соусов стал экс-глава Burger King.

СВЯЗЬ ЕСТЬ!

Не менее зрелищно противостояние производителей техники, например, Samsung и Apple. После появления iPhone 4 некоторые пользователи жаловались на проблемы со связью. Представители Samsung стали бесплатно рассылать телефоны линейки Galaxy S популярным интернет-блогерам из Англии, жаловавшимся на «яблочный» смартфон. А в качестве «контрольного выстрела» запустили рекламу телефона, используя значки сигнала вместо буквы L в слове HELLO, намекая, что у их аппаратов со связью точно все нормально. Но на пятки компании наступают и другие конкуренты. 15 марта 2013 года Samsung представила один из са-

мых ожидаемых смартфонов года, а в преддверии презентации разместила на Таймс-сквер рекламный щит с анонсом события. Южнокорейская компания LG, наружная реклама которой вот уже 20 лет размещается как раз над баннерами Samsung, обновила свою рекламу, скопировав стилистику конкурентов и предложив купить смартфон LG уже сейчас.

Но сегодня тенденции таковы, что, вероятно многим компаниям придется отбиваться уже от набирающих силу китайских производителей. Что же, наблюдаем. Тем более что в погоне за покупателем очень часто тот или иной бренд проводит привлекательные акции, как только соперники выпускают аналогичный продукт. ■





Кавминводский велотерренкур

Железноводск, Лермонтов и Минеральные Воды объединит сеть велодорожек. Велосипедная трасса будет огибать гору Бештау и свяжет три города единой благоустроенной инфраструктурой. Проект «Кавминводский велотерренкур» позволит создать на территории Ставропольского края уникальную единую систему велотрасс. Каждое направление будет тематическим и максимально комфортным для туристов и спортсменов. На протяжении всего веломаршрута предусмотрены видовые площадки, зоны отдыха с современными объектами питания и пункты проката спортивного инвентаря.



Ставропольский календарь туристам

Туристический потенциал Ставрополя огромен. В мае по 4 основным маршрутам Ставрополя будут организованы бесплатные экскурсии «Зеленый Ставрополь», «Ставрополь – духовный центр Кавказа», «По местам Великой Отечественной Войны» и еще ряд других. В этом году появиться и новый маршрут по казачьим городским достопримечательностям. В июне состоится III Фестиваль туризма с выставкой-ярмаркой туристических продуктов и тематической фотозоной. А в сентябре жителей и гостей города ждет туристско-приключенческая игра, по итогам которой лучшие знатоки столицы края получают ценные призы.



Top-sale от Pavia!

В первый весенний месяц для прекрасных женщин действует очень интересная акция! С 1 марта до 1 апреля 2019г. можно приобрести всю косметику ТМ Pavia со скидкой в 20%! Более того, уходовые средства для тела с такой же скидкой будут доступны не только мастерам, но и абсолютно всем желающим!

И еще: вы сможете сделать подарок своим любимым женщинам – сертификат на уходовую косметику Pavia!

Ставропольский край г. Михайловск,
тел. 8-996-416-34-86
8-918-772-10-42
www.pavia126.ru
E-mail: info@pavia126.ru
@lp_shugaring_pavia_stavropol



Цветов, улыбок и тепла!

Детская и семейная стоматология «Зубная фея поздравляет милых женщин с Международным женским днём!

Желаем восхищать всех вашей красотой, радовать близких улыбками, наполнять свою жизнь грандиозными планами и великими успехами, оставаться отражением лучезарной доброты и милосердия, а в любом деле проявлять великолепие и свой чудесный талант. Цветов, улыбок и тепла в день 8 Марта!

г. Ставрополь, ул. Пирогова 5/1
тел.: 8(9624) 985-986
@zubnayafeya_26



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ С ПСИХИАТРА

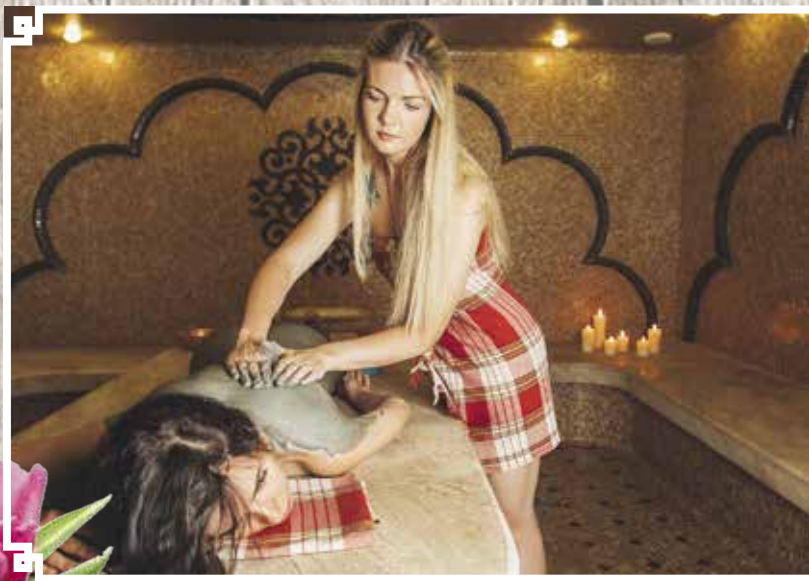
реклама

НАРКОЛОГИЧЕСКИЙ ЦЕНТР «САЙГОН»

Лицензия № ЛО-26-01-004476 от 18.05.2018г. № 163

АНОНИМНО
И БЕЗ ДЛИТЕЛЬНОЙ ГОСПИТАЛИЗАЦИИ

СТАВРОПОЛЬ
Т. 8-918-800-03-03



ПОСЕЙДОН

БАННЫЙ КОМПЛЕКС

Банний комплекс «Посейдон» – умелое высокотехнологическое сочетание многолетних традиций русской, византийской бань и современных банных тенденций. На 8 марта здесь можно забронировать сауну, хамам и спа-процедуры. В этот праздник в «Посейдоне» можно отлично провести время вдвоём, семьёй или большой компаний, заказав угощения в ресторане комплекса. Каждая женщина, несомненно, оценит такой праздник по достоинству. А мужчины, без сомнения, оценят и тот факт, что в «Посейдоне» есть подарочный сертификат на 8 марта. Поздравляем всех женщин с днем 8 Марта! Счастья, тепла, любви и прекрасного настроения Вам, милые дамы!





Банный Спа-комплекс «Посейдон»



8 Марта!

г. Михайловск,
ул. Логачевская, 82
тел.: +7 (938) 3 555 777
www.poseidon26.com
26poseidon

Ежедневно
с 11:00 до 24:00
Пятница
с 14:00 до 24:00
Среда, воскресенье
– женские дни



Дети и косметология: когда пора?

ТЕКСТ АННЫ СТЕБЛЯНСКОЙ, ФОТО ИРИНЫ ГЛАДКОВОЙ

Сколько бы миру ни твердили о том, что красота духовная и душевная гораздо важнее красоты внешней, встречает и принимает он все равно «по одежке». И, конечно, гораздо больше в этом плане везет тем, кто, по мнению взыскательного и строгого общества, максимально привлекателен. Что поделаешь – эпоха «Инстаграм» и селфи диктует свои правила, и вот уже на Интернет-форумах кипят страсти по поводу того, с какого возраста необходимо начинать ходить к косметологу.

Как ни странно, спорят в основном взрослые, тогда как подростки либо молча страдают от излишней самокритики и всех тех изменений, которыми их щедро одаривает внезапно наступивший пубертатный период, либо в тайне от родителей пытаются улучшить внешность, черпая вдохновение в сомнительных сетевых ресурсах. Чтобы узнать, нужен ли ребенку косметолог и когда стоит запланировать поход к специалисту, мы встретились с доктором клиники «Соло» дерматовенерологом, кандидатом медицинских наук Гузель Гилязовой.

– Гузель Ирековна, дети и косметология – «две вещи несовместные»?

– Отнюдь. Совместимые при наличии показаний для обращения к врачу-косметологу. Этому есть несколько причин. Во-первых, никто так не восприимчив к собственной внешности и ее метаморфозам, как подростки. Для них весьма важно то, как они выглядят, и в этом возрасте какие-либо эстетические несовершенства очень влияют на уровень самооценки. Поставьте себя на место подростка, живущего в современном мире, в котором красота – один из универсальных инструментов достижения успеха; пусть и среди себе подобных, но ему приходится конкурировать уже с юных лет. А при этом он никак не может найти согласия с самим собой – его пугают те изменения, которые происходят с телом, кожей, психикой... Ему нужна помощь, но он не всегда ее попросит. Во-вторых, бывает и так, что подросток



сам начинает высказывать недовольство собой и возникшими проблемами – ему не нравится состояние его волос, кожи, раздражает потливость и запахи собственного тела. И наша задача как родителей – вовремя понять или предвидеть, что ребенок нуждается не только во внимании и заботе, но и в консультации дерматолога или косметолога. Поход к врачу не стоит откладывать в долгий ящик, мотивируя это тем, что, мол, перерастет, само все пройдет – в этом случае вы рискуете получить еще одну, гораздо более серьезную проблему, когда юный человек, порывшись в Интернете, станет лечить себя сам, следуя советам блогера из YouTube или «Инстаграм», который всего пару лет назад лично столкнулся с подобными «неприятностями» и решил поделиться с миром своим и только своим опытом.

Очень часто отсутствие должного ухода за кожей и волосами в юности отрицательно сказывается на их качестве в уже более зрелом возрасте. Поэтому важно и нужно вовремя найти квалифицированного специалиста, который поможет избавиться от проблемы порой просто грамотно подобранными средствами для домашнего использования. А если требуется более серьезная терапия, то врач может индивидуально подобрать необходимые средства для коррекции состояния и отслеживать их эффективность.

– На какие изменения внешности подростка стоит обратить внимание?

– Если говорить о коже, то это появление угревой сыпи, шелушения и так называемых «черных точек» – комедонов. Что касается волос, то здесь «сигналом к действию» может быть резкое изме-

нение их типа – например, были сухие, стали жирными; быстрая потеря чистоты (волосы становятся сальными и тусклыми уже спустя короткое время после мытья), внезапное усиленное выпадение, неприятный запах. Очень часто подростки пытаются самостоятельно избавиться от высыпаний, по многу раз в день протирая лицо всевозможными лосьонами, намывают волосы агрессивными шампунями. И в результате получают пересушенную кожу, которая потеряла свою барьерную функцию, а инородные микроорганизмы получили доступ к неокрепшему детскому организму. Как следствие, все вышеперечисленные проблемы не только не решаются, а еще и прирастают новыми в геометрической прогрессии. Если вы думаете, что достаточно купить ребенку в магазине «вот этот дорогой шампунь» и «вот этот гель для умывания очень известного бренда», и все сразу станет отлично, то спешу вас разочаровать: нет, не станет. Кожа у всех разная, поэтому не существует универсального волшебного средства. И даже если производитель любезно делит линию своей продукции «по типам», это не значит, что лосьон, предназначенный, например, для чувствительной кожи, не вызовет аллергии. С детской кожей еще сложнее – избыточная секреция сальных желез и высокая уязвимость требует строго индивидуального подбора уходовых средств, основанного на массе диагностических нюансов, которые может выявить и учесть только врач. Масс-маркет на то и масс-маркет, что он не

учитывает индивидуальные особенности отдельно взятого потребителя, а ориентирован пусть и на одну, но довольно обширную группу. Более того, специалист объяснит правила домашнего ухода, порядок нанесения подобранных средств, кратность и длительность приема витаминов и медикаментов, если они необходимы.

– А стоит ли лечить подростковую кожу, или можно обойтись только компетентно подобранным уходом?

– Иногда, к сожалению, необходимо именно лечение, если, например, речь идет о запущенных случаях, устойчивых к наружной терапии. К тому же, угревая сыпь – это именно болезнь, и начинается она в подростковом возрасте. Бывает, что она самопроизвольно проходит после завершения периода полового созревания, а есть случаи, когда она переходит в хроническую фазу, и для того чтобы добиться стойкой ремиссии, угревую болезнь необходимо постоянно контролировать посредством грамотно подобранного лечения. Кстати, с подростковыми угрями связано много обывательских мифов, таких, например, что летом нужно больше загорать, солнце, мол, все уберет и высушит. На самом деле, это опасное заблуждение: избыточная инсоляция – очень агрессивное воздействие, от которого кожа пытается защититься выработкой дополнительного секрета, что приводит к образованию угрей и комедонов.

– Нужен ли косметолог мальчикам? Если да, то по какому поводу?

– Ровно настолько же, насколько и девочкам. Эта насущная потребность не оценивается по гендерному признаку. Более того, именно мальчикам пресловутые угри больше и дольше создают проблемы. Это связано с андрогенами – мужскими половыми гормонами, которые влияют на интенсивность выработки кожного сала. И именно мальчики, попадая под влияние стереотипа о том, что мужчине косметолог



не нужен, получают потом некрасивые рубцы и шрамы, на всю жизнь оставшиеся им «в наследство» от юности. Как говорят психологи, у подростка запускается механизм «самообороны от всего», и они подсознательно отпугивают от себя взрослых с их нравочениями всеми доступными способами – дерзким поведением, скрытностью и даже запахом. Конечно, это несколько метафоричное высказывание. Тем не менее, наши любимые детки перестают благоухать молоком и карамельками, когда достигают 12-14 лет, и начинают источать ни с чем несравнимый аромат бунтующего тела – пахнет все: вспотевшая кожа, быстро засалившиеся волосы... К моменту, когда ребенок осознает, что запах неприятен даже ему самому, его уже можно научить правильно ухаживать за волосами и кожей именно теми средствами, которые ему подобрал врач.

– Может ли косметолог назначить ребенку консультации у других специалистов? С чем это связано?

– Безусловно, может. Дело в том, что некоторые заболевания могут быть связаны с недостатком в организме важных микро- и макроэлементов, (например, таких, как витамин D, железо), с нарушениями деятельности желудочно-кишечного тракта

и обменных процессов. Это лишь несколько пунктов из перечня нарушений, при которых целесообразно провести консультацию у врачей смежных специальностей. В частности, для успешного лечения уже упомянутой нами угревой болезни необходима коррекция пищевого поведения, которую помогут провести диетолог и эндокринолог. Поэтому не удивляйтесь, если вы с ребенком пришли за внешней красотой, а вас отправляют обследоваться системно – так поступают только ответственные врачи, потому что кожа – это показатель общего здоровья организма.

– Как правильно выбрать врача, которому можно доверить самое дорогое – собственное чадо?

– Обращайте внимание на компетенцию специалиста: он должен иметь профессиональную квалификацию не просто косметолога, но и дерматолога. Не стесняйтесь интересоваться его опытом работы в данной области. Если вы еще только собираетесь идти с ребенком на консультацию и выбираете врача, то обращайтесь не к специалисту на дому или в сомнительные косметологические кабинеты, а в клиники с репутацией и большим количеством позитивных отзывов – не пожалейте времени и промониторьте

сетевые «отзовики», зайдите на сайт медицинской организации, в которую планируете обратиться.

Если в клинике вашему ребенку назначили какую-либо инъекционную или аппаратную процедуру, обязательно требуйте сертификаты качества и безопасности препаратов и аппаратов. И еще: в любой серьезной медицинской организации вам понадобятся заполнить достаточно большое количество документов. Если вам не предложили сделать это, то есть повод задуматься. Самое дорогое для каждого человека – здоровье. Дороже может быть только здоровье наших детей, которое во многом зависит от родительской ответственности. Поэтому нельзя отмахиваться от ребенка, если его что-то беспокоит! Иначе незначительная, на первый взгляд, мелочь может оказаться источником серьезных проблем. В клинике «Соло» всегда готовы помочь вам и вашим детям, ответственно и бережно оказывая помощь в любой ситуации!



г. Ставрополь
ул. Партизанская, 2
тел. 8 (8652) 215•225
@soloklinika

Perfect Line

Perfect Line: МЫ ДЕЛАЕМ ЖИЗНЬ ЛУЧШЕ!



– Вера, Perfect Line продолжает покорять Россию?

– Да! Причем, очень активно. Мы расширили наши коллекции и основной упор сделали на выполнение корпоративных заказов. Все договоры, заключенные брендом за последнее время, можно подчинить единой концепции: «Фирменная спортивная

Бренд, имя которого в переводе с английского означает «Идеальная линия», уже стал постоянным гостем Pro, а создательница и владелица Perfect Line Вера Кравец – нашим признанным экспертом в мире спортивного фэшн и высокофункциональной одежды для ценителей активного образа жизни. С чего начался 2019 год для ставропольского законодателя спортивной моды, уже ставшего знаменитым практически на всю Россию, и как воспитывать в людях социальную ответственность и любовь к ближним – в эксклюзивном интервью с Верой Кравец.

одежда – бизнесу». Спортивные учреждения, фитнес-клубы, спортивные ассоциации, да и просто создание корпоративного стиля для тренеров – вот наше основное направление.

Как оказалось, мы заняли очень важную и нужную нишу: например, промониторив рынок плавательных принадлежностей для детско-юношеских спортивных школ, мы поняли, что мало кто предлагает купальники, плавки и аксессуары, которые отвечали бы единому стилевому концепту, были в наличии в необходимом количестве, отвечали бы всем требованиям, предъявляемым к качественной спортивной одежде, да еще и по хорошей цене. А команда Perfect Line готова справляться с такими заказами в оптимальные сроки: у нас есть для этого все – и целая команда швей,

и талантливые дизайнеры, и виртуозные программисты, которые сами разрабатывают эскизы и просчитывают лекала. Более того, мы шьем высококачественную плавательную одежду для самых маленьких: в Perfect Line представлены коллекции плавательных шапочек и купальных костюмов для малышей от трех месяцев. Очень много заказов на фирменную одежду для корпоративных спортивных команд. Значительно расширилась и география наших клиентов: мы работаем с заказчиками из Новороссийска, Москвы, Санкт-Петербурга, Новосибирска, Хабаровска...

– ...И Ставрополя?

– Как ни странно, нет. И это очень обидно, ведь нам гораздо выгоднее и удобнее сотрудничать с местными компаниями.

– Вера, Perfect Line готовит еще и благотворительную акцию. Расскажите о ней?

– С удовольствием. В ближайшее время стартует проект, цель которого – помощь детям, оставшимся без попечения родителей. Мы берем рисунки малышей из детских домов, переводим их в вектор и шьем дизайнерские купальники с принтами произведений маленьких художников. Мы предлагаем эту коллекцию спортивным организациям, а весь доход от продажи отправляем в детские дома.

– Этот проект нацелен не только на благотворительность, но и на воспитание подрастающего поколения...

– Безусловно. Тем самым мы помогаем воспитывать в наших собственных детях сострадание, любовь к ближнему, показывая, что есть и другой мир – тот, в котором рядом с ребенком нет мамы, папы, бабушек и дедушек, которые его оберегают, заботятся о нем... Что своевременная, пусть и небольшая помощь – это гораздо лучше, чем равнодушие и отстраненность.

Цель Perfect Line – сделать жизнь лучше во всех смыслах. И, поверьте, мы очень стараемся!

г. Ставрополь,
ул. Мимоз, 22а/2
тел.: + 7 (962) 403-49-00
www.perect-line.com



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПРОСЬБА ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

реклама

*Любите себя и будьте любимы!
С 8 Марта!*



www.pavia126.ru  @lp_shugaring_pavia_stavropol

Высокое искусство красоты

ТЕКСТ АННЫ СТЕБЛЯНСКОЙ, ФОТО ИРИНЫ ГЛАДКОВОЙ

А у нас для вас приятные новости: в Ставрополе появился новый Центр дерматологии, косметологии, и трихологии «АртКлиник». Мы встретились с главным врачом Центра – дерматологом, косметологом и трихологом Татьяной Чайкиной и в подробностях расспросили о том, какие услуги оказывает «АртКлиник» и почему делать людей красивыми – настоящее искусство.



– Татьяна Александровна, успел ли Центр завоевать любовь и признание пациентов?

– Хотя мы и очень молодая клиника, но у нас уже есть немало почитателей, благо-

дарных отзывов и постоянных клиентов. Причина быстро растущей популярности «АртКлиник» проста: в нашем городе очень не хватает клиник такого рода, в которых бы на самом высоком уровне занимались лечением заболеваний кожи, волос и ногтей, решением проблем внешних несовершенств и оказанием консультационных услуг в сфере эстетики и здоровья. Я – врач-дерматолог с довольно внушительным стажем и профессиональными знаниями, подтверждением чему является огромное количество моих пациентов. Поэтому идея открыть именно клинику, а не просто косметологический кабинет, оказалась верной: только в условиях, отвечающих самым строгим медицинским требованиям и стандартам, возможно добиться тех результатов, к которым все мы стремимся – гладкой кожи, сияющей красотой и молодостью, роскошных волос и, конечно же, отличного самочувствия!

Весь персонал клиники обладает высокой квалификацией и большим опытом работы, поэтому наши пациенты могут не опасаться того, что на них будут «набивать руку». Команда «АртКлиник» состоит из высококлассных специалистов, которых я давно знаю и в чем мастерстве уверена на 100%. Самое ценное для нас – это здоровье наших пациентов, и мы целиком и полностью берем на себя ответственность за него. Ни один врач «АртКлиник» не назначит вам процедуры или лекарственные и уходовые средства, пока не проведет полный ряд диагностических исследований и анализов. Мы лечим не следствие, а причину!

В Центре ведут прием врачи-дерматологи, трихологи, косметологи. А также к вашим услугам мастер по перманентному макияжу и сертифицированный специалист по различным видам массажа – лечебному, расслабляющему, моделирующему и многим другим – с более чем двадцатилетним стажем работы. Все сотрудники постоянно учатся: семинары, курсы повышения квалификации, форумы – мы делаем все необходимое, для того чтобы быть в курсе последних тенденций и методик. Клиника оснащена высокотехнологичными аппаратами, имеющими государственную сертификацию и высокий уровень безопасности. Наш «любимчик» – израильский аппарат, предназначенный для фотоомоложения и лечения купероза и гиперпигментации. Его настройки полностью исключают даже самую возможность какого-либо негативного воздействия

на организм пациента.

Все препараты, используемые в «АртКлиник», находятся в госреестре лекарственных средств, имеют уникальный серийный номер и приобретаются только у официальных представителей фармацевтических и косметических компаний.

– Татьяна Александровна, почему в названии Центра есть слово «Арт»?

– Потому что делать людей красивыми – это настоящее искусство. Например, в нашей клинике мы проводим удаление папиллом, фибром и невусов (конечно, только после тщательного обследования и убежденности в доброкачественности новообразования). Такие же операции делают и хирурги-онкологи, но, поверьте, у косметологов гораздо лучше получается не оставлять пациенту «на память» рубцов и шрамов, потому что эстетика для нас – один из приоритетов наравне с безопасностью и эффективностью лечения. Кстати, в «АртКлиник» очень демократичные цены: мы стараемся сделать все, для того чтобы медицинские и эстетические услуги высокого класса были доступны всем без исключения.

Ждем вас по адресу:
г. Ставрополь,
ул. Пржевальского, 2
**Центр дерматологии,
косметологии,
и трихологии
«АртКлиник»**

Время работы:
ежедневно с 10:00 до 20:00
Тел.: 8 (8652) 40-14-40;
8-962-440-14-40
@artclinic26





РЕСТОРАННО-ГОСТИНИЧНЫЙ КОМПЛЕКС «УСАДЬБА»



Роскошный ресторан города Ставрополя с прекрасной европейской, кавказской и домашней кухней. Теперь нет необходимости самостоятельно придумывать кулинарные изыски и часами стоять за плитой. Достаточно совершить один звонок и сделать заказ на нужную дату. Все наши блюда приготовлены из самых свежих, качественных продуктов. Индивидуальный подход, выполнение пожеланий гостей – это основная задача обслуживающего персонала и администрации. Ресторанно-гостиничный комплекс «Усадьба» предлагает провести свадьбу, юбилей, день рождения, корпоратив, банкет.

РЕСТОРАННО-ГОСТИНИЧНЫЙ КОМПЛЕКС «УСАДЬБА»

ПРЕДЛАГАЕТ ПРОВЕСТИ СВАДЬБУ, ЮБИЛЕЙ, ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ, КОРПОРАТИВ, БАНКЕТ

*Гостиница состоит из 7 номеров.
Молодоженам при заказе банкета номер в подарок!*

Г. Ставрополь, ул. Васильева, 4а
Тел: +7 (8652) 38-70-24

РЕЖИМ РАБОТЫ:
Пн-Вс: с 11.00-24.00



restaurant-usadba.ru



usadba_stavropol



НА ВСТРЕЧУ СВОЕЙ СУДЬБЕ



ТЕКСТ АЛЕНЬ СТЕПИНОЙ

Имя Тамары Глоба первым возникает в сознании при упоминании астрологии. И это совершенно справедливо. Ведь она много лет собирала и упорядочивала разрозненные сведения о влиянии звезд на судьбы людей, доносила эти знания до широкой аудитории. В январе известный астролог с семьей приехала поправить здоровье в новый кисловодский санаторий «Арника», где нам и удалось побеседовать.

– Тамара Михайловна, как Вы себя чувствуете? Поделитесь первыми впечатлениями об отдыхе.

– Я приехала в Кисловодск в полуразрушенном состоянии после активной работы летом и осенью. Но уже спустя несколько дней почувствовала себя намного лучше. Кисловодск так богат зеленью, источниками исцеляющей разности минеральной воды, здесь всегда светит ласковое солнце – настоящий Ривенделл! Невероятно комфортно отдыхать в санатории «Арника». Весь коллектив очень доброжелателен. Каждому, кто нами занимается, хочется сказать огромное спасибо! Мне кажется, что 90% успеха лечения именно в этом трепетном отношении медперсонала к гостям.

Врачи санатория тщательно обследуют своих пациентов, собирают подробнейший анамнез. Они обратили внимание даже на те проблемы, которым я не придавала особого значения, разработали специально для меня курс оздоровительных процедур, многие из которых уникальны. И хотя сейчас непростой период между солнечным и лунным затмениями, я чувствую, как запасуюсь силами.

– С чего начался Ваш путь к астрологии? Ведь такой науки вообще не было. Существовали лишь разрозненные знания...

«Я подумывала стать актрисой в детстве. Старшая сестра однажды сказала: «Любовь Орлова будет и в старости видеть себя на экране юной». Я подумала: «Хорошо сохранить время молодости». Хотела стать путешественником, но главное – понимать знаки звездного неба. Папа рассказал, как дедушка предсказывал будущее по знакам. И я понимала, что больше всего хочу знать свою и чужую судьбу, будущее мира и человека».

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПРОСЬБА ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ



– Однажды я нашла несколько старых книг по хиромантии. Первым погадала родителям. Я увидела, что запасов здоровья и сил у папы хватит ненадолго. Испытала шок, ведь я была уверена, что отец вечен... По маминой руке увидела, что они расставались. Но никто из нас, четверых детей, об этом не знал. Родители были идеальными, сумели создать сплоченную и любящую семью. Хиромантия была первым шагом, а со временем настал черед и астрологии, и большого звездного пути...

– Вы похожи на свою маму в отношении к собственным детям?

– «Мама – это Великое Сердце!» Я, как и она, безумно волнуюсь за детей, хотя и стараюсь поменьше опекать. У сына и дочки своя собственная судьба, свои победы: Богдан окончил журфак, сейчас учится на продюсерском курсе ВГИКа, уже курирует несколько крупных проектов. У Ани юридическое образование. Недавно она окончила высшие режиссерские и сценарные курсы. Она удивительно тонко понимает внутренний мир детей, чувствует их потребности: написала и издала потрясающую сказку «Мастерская снега». Совсем недавно Аня окончила работу над двумя короткометражными фильмами – «Молодожены» и «Дзен по-испански», которые «путешествуют» по кинофестивалям России, Европы, Азии.

– Астрология – это точная наука, расчет... Можно ли стать астрологом, овладев комплексом знаний из разных сфер? Или нужны неординарные способности?

– В астрологии есть свои «семь нот» – семь основных планет, которые влияют на характер человека, его физическое тело и дух. Их воздействие – множество невероятных комбинаций, которые никогда не повторяются.

Помимо точного знания астрологу обязательно нужна интуиция. Не все возможно предсказать, исходя из расчета. Любым точным фактам есть предел – пелена, отделяющая знание о будущем. Проникнуть сквозь нее дано не каждому. Но любой может пройти астрологический ликбез.

– Получается, что человек рождается с predeterminedными чертами характера...

– В каждом заложена данность – набор качеств, с которыми человек пришел в этот мир. Например, тем, у кого сильная Венера, легко дается все, что связано с модой, красотой, искусством, творчеством, но другие сферы им освоить сложно. Или же вам дано другое: вы спортивны, красивы, авторитетны – и в этом сила влияния Марса и Юпитера. А вот удастся ли применить потенциальные данные в жизни, преуспеть, зависит от «личного гороскопа» и от вашего выбора. Мы наделены свободой воли: в лучшем случае можем преодолеть недостатки, работая над собой, в худшем – зарыть таланты в землю. Можем усилить свой потенциал и идти навстречу своей Великой Судьбе.

– Вы предвидите события собственной жизни, в том числе трагические? Как с этим справляетесь?

– Астрология интересна практическими возможностями: она показывает, когда нужно переждать, а когда – активно действовать. Есть фатальные события, которые трудно обойти. Самое сложное – болезни и потери. Все делаешь, чтобы избежать беды, но порой это невозможно. А если даже и удастся, то она, скорее всего, выльется во что-то другое. Например, один большой удар рассыплется на тысячу маленьких молоточков...

– Вы предупреждаете близких о грозящих им опасностях?

– Говорю, иногда даже навязчиво. Они периодически об этом забывают, а я стараюсь держать это внутри и контролировать ситуацию. Но и сама не всегда все пом-



«Начало эпохи Водолея – время перестройки мира, активных миграций. Сейчас, как и 165 лет назад, Нептун в Рыбах, в своей обители. Он пребывает в знаке 14-15 лет. 60-е годы позапрошлого века были временем религиозных волнений, борьбы за права человека, отмены крепостного права. 2019 год открывает трехлетний период политических, финансовых, погодных перемен. Опасность военных действий и серьезных климатических перепадов существует в начале и конце 2019 года, в начале 2020-го. Вплоть до 2022 года мы будем переживать кризис. Но в середине 20-х годов произойдут глобальные перемены, начнется период разрушения границ, изменения общественного сознания».

ню. Друзья, родные, знакомые и люди, которых я много лет консультирую, всегда просят совета.

– К Вам обращаются за советом незнакомые люди на улице?

– Конечно. Бывает и тактично, и бесцеремонно. Часто просто говорят добрые слова, благодарят. Это наполняет мою душу счастьем, теплом, светом любви людей и радостью, что я приношу им пользу.



А Р Н И К А

С А Н А Т О Р И Й

Бесплатный звонок по России:
8 (800) 777-31-70, +7 (87937) 9-70-50
+7 (928) 335-01-44

г. Кисловодск, проспект Ленина, 18
www.arnika.vip sales@arnika.vip

[sanatoryarnika](https://www.facebook.com/sanatoryarnika) [sanatoriarnika](https://www.instagram.com/sanatoriarnika)

[sanatoriarnika](https://vk.com/sanatoriarnika)

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПРОСЬБА ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ



ИЗ УСТ УЧАСТНИКОВ НАШЕГО ФЕВРАЛЬСКОГО ДИСКУССИОННОГО КЛУБА НЕ РАЗ ПРОЗВУЧАЛА ФРАЗА О ТОМ, ЧТО ДИЗАЙНЕР – КАК ДОКТОР. ОН ДОЛЖЕН ТОЧНО ЗНАТЬ «АНАМНЕЗ» СЕМЬИ, ПОНИМАТЬ ЛУЧШЕ КЛИЕНТА, ЧЕГО ТОТ ХОЧЕТ, И ПРЕДВИДЕТЬ, НАСКОЛЬКО КОМФОРТНО ЕМУ БУДЕТ ЖИТЬ В НОВОЙ ОБСТАНОВКЕ. НАВЕРНОЕ, ЭТА ИДЕЯ БЛИЗКА К ИСТИНЕ. И ЕСЛИ ВЫ ЕЩЕ НЕ НАШЛИ СВОЕГО «СЕМЕЙНОГО ДИЗАЙНЕРА», САМОЕ ВРЕМЯ ПОРАЗМЫСЛИТЬ, КАК СДЕЛАТЬ ПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР И НА ЧТО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ.

МУЖСКОЙ ВЗГЛЯД НА ДИЗАЙН

ТЕКСТ АЛЕНА СТЕПИНОЙ, ФОТО ЕЛЕНА КОНОВАЛОВОЙ

– Дизайнер, как врач, должен знать, что нужно клиенту, быть с ним на одной волне...

Михаил Кондауров: Если речь идет о частном интерьере, к дизайнеру действительно приходите, как к доктору. У нас, как и у докторов, есть свое маленькое «кладбище проектов», которые не сложились по тем или иным причинам. Ведь итоговое решение всегда принимает клиент. Поэтому необходимо, чтобы наладился контакт.

Эдуард Букреев: Порой для этого контакта мы трудимся всем коллективом студии. Уже во время первой беседы показываем возможные пути реализации проекта. И если заказчик хотя бы приблизительно знает, чего хочет, все получается. Когда такого понимания нет, работа

неэффективна. Получается, как в притче о сне царя Навуходоносора, в которой мудрецы должны были не только трактовать сон, но и угадать, что ему приснилось.

Михаил Кондауров: Однажды мне заказали проект беседки во дворе. Предлагал многое: от классики до этники. Клиенту ничего не нравилось. В итоге он повел меня к соседу на участок и говорит: вот такую точно сделай только на метр выше.

Дмитрий Кондрашков: Дизайнер должен в первую очередь быть психологом. Уметь внимательно выслушать заказчика, понять, в каком интерьере будет комфортно ему и членам его семьи. Продумать эргономику, практичность и, конечно, всегда смотреть в будущее.

– В какой момент стоит обращаться к дизайнеру – на этапе проектирования дома или после окончания строительства?

Дмитрий Кондрашков: Лучше всего – на этапе разработки проекта. Особенно, если заказчик хочет нестандартный интерьер. Главное, когда заказчик «горит» своим объектом, тогда успех обеспечен.

Эдуард Букреев: Часто клиенты промахиваются со сроками. Обращаются, когда уже вставлены окна, и нужно шпатлевать стены, и не учитывают, что подготовка дизайн-проекта тоже занимает время.

– Дизайнеров в нашем регионе достаточно много... На что обратить внимание, если ищешь специалиста?

Дмитрий Кондрашков: Прежде всего, посмотреть его работы. Не всегда заказчику подходит видение дизайнера.

Михаил Кондауров: Первое впечатление о дизайнере должно сложиться по «картинкам» – визуализациям его прошлых проектов. При личной встрече нужно убедиться в его компетентности в технических вопросах.

Эдуард Букреев: Можно организовать две-три встречи с разными дизайнерами. Михаил правильно заметил – прежде всего компетентность, тонкое понимание своего дела. Среди дизайнеров немало дилетантов, которые снижают цену, а потом заваливают проект. После такого «специалиста» заказчик ко всем относится с недоверием – приходит, как от врача, поставившего неправильный диагноз. Порой после подобной неудачи заказчики привозят дизайнеров из Москвы и платят им тройную цену. Так один дилетант может испортить репутацию всем остальным специалистам в регионе.

– Если первый контакт с заказчиком состоялся, как действуете дальше? Расскажите об основных этапах работы над проектом.

Дмитрий Кондрашков: После первой встречи на объекте делаем первоначальную концепцию планировки. Если все успешно, подготавливаем подробные чертежи, предусматривающие все

ДИМИТРИЙ КОНДРАШКОВ:

Придумывает и реализует креативные проекты частных интерьеров и фасадов зданий. Принимал участие в разработке фасадов ТЦ «Арбат» в Пятигорске. Занимается декоративным оформлением лепнины, золочением, росписью в интерьере, декорированием мебели, архитектурной визуализацией объектов. Член Союза дизайнеров России. С 2015 года Дмитрий руководит студией дизайна «Art_Renovatio».

СТУДИЯ ДИЗАЙНА «REFERENCE»

Под руководством Эдуарда Букреева успешно работает уже 10 лет. Эдуард создает как частные, так и публичные интерьеры, рассчитывает планировку помещений, занимается оформлением экстерьеров, ландшафтным дизайном. Студия также оказывает услуги по архитектурному проектированию. Эдуард – автор уникального для КМВ проекта постройки дома в стиле Райта. Студия дизайна работает по всему СКФО, реализован ряд проектов в Москве.

МИХАИЛ КОНДАУРОВ:

Руководитель студии дизайна и строительной компании: занимается реализацией проектов жилых и общественных помещений «под ключ»: от архитектурного проектирования и строительства до дизайна интерьера и меблировки. В данный момент реализует проект крупного офисного здания в Минеральных Водах от этапа идеи до полного оформления интерьера. Ведет проекты в Израиле, работает в Москве, Казани и других городах России. Занимается благоустройством общественных зон в городах и поселениях края по госзаказам.

коммуникации. Потом разрабатываю визуализацию. Самый длительный этап – подбор и заказ материалов и мебели. Далее начинается отделочная работа. Для нее у каждого дизайнера есть налаженные связи с проверенными частными мастерами. Каждый этап реализации проекта контролирую лично. В результате заказчик получает интерьер «под ключ».

Эдуард Букреев: Работа над проектом включает разработку планировочного решения, визуализацию, подготовку проектной документации и спецификацию по материалам и мебели. Далее мы предлагаем услугу – «авторский надзор», которая предполагает полный контроль дизайнера над всеми видами работ и закупкой. Но даже если реализация откладывается, впоследствии любой мастер, руководствуясь этими документами, сможет выполнить проект.

Михаил Кондауров: Коммерческие проекты предусматривают ряд встреч. В одну из них заключается соглашение. Далее – утверждение эскиза, планировочного решения, создание визуализации, подготовка технической документации.

Чтобы создать частный интерьер, нужно много общаться с заказчиком, постараться максимально подробно узнать все о его привычках и образе жизни. Много внимания уделяется анкетированию. И, что немало важно, в дизайн-студии обязательно должна работать женщина.

– Почему? Женский взгляд на дизайн так разительно отличается от мужского?

Михаил Кондауров: Психологи вывели любопытную статистику: интерьер, придуманный мужчиной, устроит женщину максимум на 50%, а женский дизайн устроит мужчину минимум на 90%. Дело в том, что мужчина относится к проекту прагматично, рисует картинку целиком. Женщина уделяет больше внимания деталям, задумывается о прикладной функции каждого предмета обстановки.

Эдуард Букреев: Однако при всем внимании к деталям есть вероятность, что женщина-дизайнер может где-то промахнуться в техническом плане...

Дмитрий Кондрашков: Мне кажется, разделить подход к дизайну на мужской и женский

сложно. Главное быть профессионалом в своем деле.

– Как вы вместе с клиентом выбираете материалы для отделки, предметы обстановки? На каких условиях сотрудничаете со строительными и мебельными магазинами?

Михаил Кондауров: Подбираем материалы прямо в дизайн-студии. До этого специалисты отдела закупок и комплектации готовят на выбор образцы подходящих данному проекту материалов, подбирают несколько вариантов меблировки.

Эдуард Букреев: Мы не только экономим время клиента, но и предоставляем ему огромный выбор мебели и материалов российских, европейской, китайских, американских производителей. Если готовим большой коммерческий проект, организуем заказчику поездку, к примеру, в Китай на фабрику.

Частному клиенту мы тоже всегда предлагаем приобрести материалы и мебель со значительной скидкой – до 20%. Для этого у дизайнеров есть эксклюзивные договоры с поставщиками.

Дмитрий Кондрашков: Все материалы подбираю лично, готовлю спецификацию. Если заказчик с чем-то не согласен, едем смотреть вместе.

– Насколько доступны ваши услуги?

Можете ли вы при первой пробной встрече рассказать о примерной стоимости проекта?

Михаил Кондауров: Зачастую услуги дизайнера не превышают 10% от общих затрат на ремонт в доме. А учитывая 20%, которые клиент экономит при покупке материалов и мебели, он в любом случае остается в выигрыше. Но это, конечно, в случае совместной работы с одним дизайнером на всех этапах. Если у одного заказать чертеж, у другого – визуализацию, сэкономить не получится.

Эдуард Букреев: Семь раз отмерь – один отрежь. Дизайнеры помогают делать выверенные шаги к реализации проекта, не переплачивать за ошибки в расчетах и выборе материалов. Меня, к примеру, однажды пригласили в дом, где трижды переделывали гипсокартоновый потолок сложной формы... Представляете, сколько заказчик заплатил за монтаж и демонтаж? После того, как я подготовил проект и чертежи, все получилось сразу.

Дмитрий Кондрашков: Конечно, при первой встрече оговариваются примерные расценки: стоимость квадратного метра и прочее, только в общих чертах. Вы платите дизайнеру не просто за красивую картинку, а за собственный комфорт. Это специалист, который возьмет на себя по согласованному с вами расчету все хлопоты, связанные с отделкой помещения, меблировкой, декором. А вы получите готовый, грамотно спроектированный интерьер, который будет актуален много лет.

ЖУРНАЛ БЛАГОДАРИТ ЗА ПОМОЩЬ В ПРОВЕДЕНИИ
ВСТРЕЧИ
КАФЕ «ПЕЧОРИН» (@pechorincafe)



МИХАИЛ КОНДАУРОВ
design_mk



ЭДУАРД БУКРЕЕВ
reference_edwards



ДИМИТРИЙ КОНДРАШКОВ
art_renovatio

Обучение длиною в жизнь, или Стратегия успеха Эльвиры Мирзаевой.

текст ГАЛИНЫ КАЛАШНИКОВОЙ, фото ИРИНЫ ГЛАДКОВОЙ

Есть особенный подход в образовании, основанный на непрерывном овладении новыми навыками и знаниями. Называется он life-long learning – обучение длиною в жизнь. А используют его те, кто знает: успех затухает, если не поддерживать его новыми идеями. Директор сети британских школ Language Link Stavropol Эльвира Мирзаева – как раз из тех людей, которые не готовы останавливаться на достигнутом. О ее обучении в EMBA и не только – в интервью журналу Pro.



– Обучение для руководителей высшего звена – это новая ступенька Вашего развития?

– Не только моего. Твой бизнес – это отражение тебя. Как только ты останавливаешься в развитии, начинаются

перебои и в бизнесе. Ведь руководитель ведет за собой людей, генерирует идеи и внедряет новые тенденции. Время и конкуренты постоянно проверяют его на прочность. Поэтому стоять на месте нельзя – только двигаться в верном направлении.

– А каково Вам в роли ученицы?

– Иногда это бывает сложно, ведь ты осознаешь: несмотря на весь твой опыт есть вещи, о которых ты еще не знаешь. А порой ты понимаешь, что в какой-то теме разбираешься лучше других, хотя рядом с тобой обучаются руководители, которые тоже сильны в управлении. Каждый день происходит что-то новое. И это дает такой азарт! Наполняет новой энергией осуществлять задуманное.

– И, как видно, у Вас это отлично получается. Взять хотя бы планы по открытию начальной школы с углубленным изучением английского языка: недавно Вы только говорили о целесообразности ее появления, а тут уже известна точная дата открытия – 1 сентября 2019.

– Да. В школе будут обучаться как выпускники нашего английского детского сада, так и дети, успешно прошедшие входное тестирование по английскому языку. Кроме того, мы открываем еще один английский детский сад. Это позволит родителям выби-

рать, в какой район нашего города им легче отвозить детей.

– Путешествия – один из бонусов обучения в британских школах Language Link. А что для Вас значат Ваши личные поездки за рубеж?

– Это один из способов развития моей личности через изучение культур различных стран и общение с их коренными жителями. Расширение кругозора дает не меньший толчок, чем изучение отдельно взятых дисциплин. Невозможно идти вперед, если твое мышление сужено до масштабов мышления одной страны.

– И в какой стране Вы будете встречать весну?

– Встречать – в России. А вот провожать зиму мы будем во Вьетнаме. Там очень тепло и колоритно – хороший повод порадовать себя и своих детей. Ведь жизнь учит нас тому, что нужно наслаждаться каждым моментом счастья. Это заряжает силами на плодотворную работу и покорение новых горизонтов.

 Language Link

г. Ставрополь,
ул. Булкина, 11,
ул. Достоевского, 75
тел.: (8652) 52-55-55,
52-55-72

www.languageinlink.ru

 @languageinlink_stavropol

керамическая плитка • керамический гранит • мозаика • санфарфор • мебель для ванных комнат



KERAMA MARAZZI 

НОВАЯ КОЛЛЕКЦИЯ 2019

*Диагональ
Январские сезоны*



г. Пятигорск, Кисловодское шоссе, 35
Тел.: +7 (928) 828-80-42,
8 (8793) 38-26-65

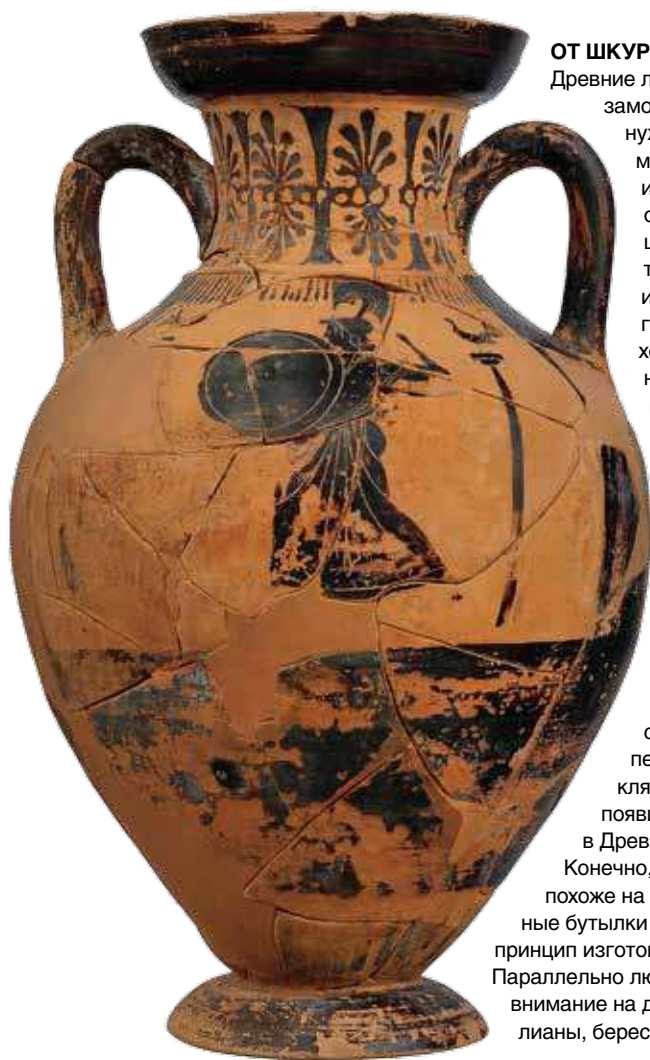
23 февраля скидка 10% для мужчин*

8 марта скидка 10% для женщин*

Упакуем – продадим!

ТЕКСТ АРИНЫ ШАРОНОВОЙ

Много столетий назад человек обратил внимание на то, как природа прячет хрупкое содержимое. Возможно, это был орех... А может, яйца птиц. Тогда и появились первые упаковки. В наши дни упаковка – это не только способ сберечь вещи, но и предмет пристального изучения маркетологов. Ведь избалованным покупателям важна яркая необычная обертка. Кстати, по мнению экспертов, стоимость тары в среднем достигает не менее 20% от финальной цены товара!



ОТ ШКУР ДО ГЛИНЫ

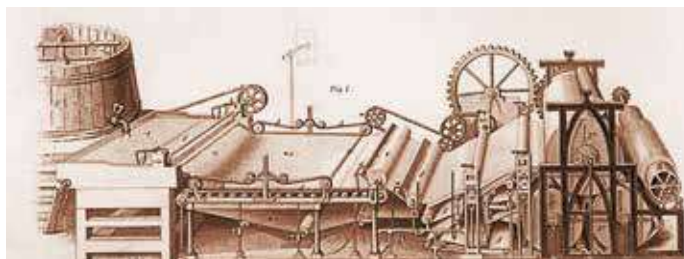
Древние люди особо не заморачивались:

нужно сохранить мясо мамонта или корешки – обернули их шкурами убитых животных или листьями, и готово. Потом в ход пошла глина. Первые глиняные амфоры и кувшины появились за несколько тысяч лет до нашей эры. Настоящая революция произошла с изобретением стекла.

Археологи считают, что первые стеклянные сосуды появились еще в Древнем Египте. Конечно, это было мало похоже на современные бутылки и банки, но принцип изготовления схож. Параллельно люди обратили внимание на дерево: лозу, лианы, бересту.

БЕЗ ВРЕДА ДЛЯ ПРИРОДЫ

Бумага как таковая долгое время стоила очень дорого, но потом и она перестала быть редкостью. Правда, случилось это относительно недавно. В 1852 году в Америке появился первый станок для изготовления бумажных пакетов, а в 1870 запатентован пакет из бумаги с плоским дном. Кстати, он практически не изменился до сих пор. Вскоре позиции стала уверенно завоевывать картонная упаковка. В двадцатом веке королевой тары можно назвать пластмассу. Изобрели ее еще в 1907 году, но широкомасштабное



применение в качестве упаковочного материала началось только во время Второй мировой войны. Целлофановые обертки безжалостно потеснили бумажные пакеты. Однако в последние годы забили тревогу «зеленые» движения, рассказывающие о вреде пластика и целлофана и активно продвигающие многоразовые сумки для покупок из экологичных материалов. Ведь полиэтиленовые и целлофановые пакеты настолько прочные, что не разлагаются более ста лет. Поэтому старый добрый бумажный пакет празднует триумфальное возвращение. А в некоторых странах, например, в Китае, продавцов вообще обяжут переходить на экологичную упаковку. Конечно, кроме перечисленного есть жестяные банки, тканевые мешки, но они имеют, скорее, утилитарное, нежели эстетическое значение.

ПЕРЕВЕРНУТЬ СОЗНАНИЕ

Как мы уже говорили, сейчас упаковка служит и рекламным целям. Даже больше – иногда она более востребована, чем товар! Классический пример – «Квакерская овсянка» предприимчивого мельника Г.Т. Кроуэлла. В XIX веке овсяные каши продавались в бочках и служили кормом для скота. Американец изменил отношение покупателей, всего лишь поместив овсяные хлопья в складные картонные коробки. На четырехцветную упаковку Quaker oats был нанесен логотип и ряд рецептов с использованием овсянки. И вот теперь сотни тысяч людей даже не представляют без нее свой день. В 1900 году революцию в упаковке для сладостей совершила компания Nabisco.





Она спрятала печенье и в бумагу, и в продолговатую коробочку, заверив потребителей, что «двойной вариант» сохраняет продукт «в любую погоду». Вспомним, как выглядят сегодня упаковки для печенья?



ДВИГАЙ ДЕЛО

Современные продавцы пускаются «во все тяжкие» креатива. Некоторые традиционно черпают вдохновение в природе. Так, французский магазин chemise-hotme.com помещает свои рубашки в стильные «боксы» из настоящего дерева. Вы обращали внимание, сколько мусора остается после распаковки посылки? Экозащитники не зря

мущаются. Сознательные организации учитывают и это. Компания Taste выращивает и продает зелень в горшках, которые можно использовать повторно. Кстати, такой подход переняли многие производители, в том числе и ставропольские.

А биоинженер из Гарварда Дэвид Эдвардс предложил радикальный способ борьбы с отходами. Его изобретение – съедобная упаковка для всего: от супа и йогурта до алкоголя. «Мы можем окружить любую съедобную субстанцию или напиток плёнкой, похожей на виноградную кожуру, которая полностью съедобна», – уверяет ученый. Он обещает, что созданный им материал сохранит свежесть продукта и не пропустит бактерии.



Создатели марки Jool присылают покупателям инструкции по вырезанию разных оригинальных фигурок из упаковки. Тоже безотходный вариант! А сколько фирм делают коробочки, которые легко использовать для хранения самых разных вещей! Дизайнер Иинь Ле продлил возможный срок службы пластиковых бутылок. Его бутылки можно использовать в качестве гантелей (по полкило каждая) даже после того, как напиток закончится. Достаточно снова наполнить их водой.

БЕЗ ОСОБЫХ ЗАТРАТ

Не хочется много тратить, но привлечь людей нужно? Не проблема. Просто добавьте какой-нибудь недорогой, но оригинальный элемент. Хозяйка одного из онлайн-магазинов лично благодарит клиентов за покупку, подписывая фирменные бумажные открытки. Если вы торгуете едой, то покупатели наверняка оценят вашу благодарность, нанесенную на коробку с пищей. Есть компании, заказывающие фирменный скотч со своим логотипом. Идеальный вариант для посылки любого размера.

Лень даже возиться с упаковкой? Элементарно: поместите логотип вашей фирмы на обычные бумажные пакеты.

А вообще совершенно необязательно зацикливаться на пакете или коробке. Обратите внимание, допустим, на симпатичный тубус. Или сделайте коробку в виде пирамидки.

ГЛАВНЫЕ ПРАВИЛА

Эксперты уверены, что продающая упаковка должна соответствовать нескольким базовым принципам. Самое очевидное – выделять товар, привлекая к нему потенциальных потребителей. Человек должен за пару мгновений понять, что за вещь перед ним и почему она лучше аналогичных. Конечно, глупо тратить на обертку больше, чем на ее содержимое – в идеале ее стоимость не может быть больше 7-10% от общей цены. Хотя, как упоминали выше, есть исключения. Перед созданием дизайна необходимо узнать реальные предпочтения и ожидания своей аудитории, так что без исследований рынка не обойтись.

Запомните: надо, чтобы самая важная информация бросалась в глаза. Мозг усталого покупателя не хочет разбираться в абстракциях, когда решает, какие конфеты лучше. А вот второстепенную информацию лучше поместить на заднюю сторону, дотошный человек при желании изучит все нюансы, а у остальных на это просто нет времени.

Необходимо, чтобы покупатель с первой секунды понял, что за товар перед ним, особенно, когда продукт новый. И если вы выпустили первые в мире конфеты со вкусом колбасы, то выделите это крупными буквами в центре фантика. И забудьте про «уникальный вкус» и «гарантированное качество». Эти фразы уже всем набили оскомину и давно не работают! Не игнорируйте удобство в эксплуатации: круглая бутылка геля для душа или средства для мытья посуды выскользнет из мокрых, покрытых пеной рук, и вряд ли покупатель захочет снова пережить такой казус. И еще: изображение продукта на упаковке не



должно слишком сильно отличаться от того, что человек увидит внутри. Обманщиков никто не любит. А уж если продукт в принципе не слишком симпатичен на вид (жидкая каша, пюре, кабачковая икра), лучше акцентировать внимание на его свойствах: натуральности, полезных веществах и так далее.

Так что проявляйте креативность без фанатизма, и успешных вам продаж! ▶



Весну разрешаем!

ТЕКСТ АННЫ СТЕБЛЯНСКОЙ

Ну что, девушки, «весна идет, весне дорогу»? Не смотрите за окно – там все пока неправильно. Не успеете оглянуться, как нужно будет надевать легкие туфли, платья, сарафаны и прочее незимнее, а вы не готовы! Нет, на это мы пойти не имеем права! Тем более что в наших краях сегодня может быть -10, а завтра – все +30. Так что смотрим-слушаем-запоминаем, в чем в сезоне-2019 прилично появляться в модном обществе!



V/Project

Честно говоря, состояние весенне-летнего фэшна похоже на настроение взбалмошной модницы, вдруг понявшей, что одежды полный шкаф, а носить нечего. И что она делает? Конечно же, ныряет в «закрома» десяти-двадцати-, а то и тридцатилетней давности, доставшиеся «в наследство» от стильной маминой молодости, и выуживает из них совершенно невероятные вещи. Короче, с «камбэком» вас: 80-е и 90-е так просто не сдаются!

СВАРЕНА ВКРУТУЮ!

Вау-вау! Это же варенки! Наверное, 2019-й – это пик реинкарнации вареного денима во всех его видах – комбинезоны, платья, куртки, пиджаки, брюки, микрошорты и микроюбки. Степень вываренности джинсы доходит до градуса «Осторожно: экстрим!». Регламент фасона однозначный: можно все – от грубо выбеленных почти квадратных курток «с бойфрендова плеча» до изящных крохотных «петтикотов» – легких джинсовых юбок-колокольчиков или трапеций. В коллекции от Proenza Schouler есть даже деловые костюмы из вареного денима, а эксцентричный Вирджил Абло предложил двойку – джинсовое мини и бархатный топ – в качестве подвенечного наряда для смелых и дерзких невест. Но больше всего удивил Dior: дизайнер модного дома Мария Грация Кьюри одела хрупких стервозных нимф в брюки-пилоты, кюлоты и грубые куртки-варенки, превратив их в очаровательных «инфант террибль» – подчеркнуто небрежных и в то же



Aalto

время недоступно-валяжных.

Отличился и бренд Celine, который занимается пропагандой вареной джинсы уже не один сезон: легкие чиносы, слаксы или карго с накладными карманами в сочетании с монохромными рубашечными блузами и меховым жакетом а-ля «мексиканский тушкан» – и вы королева каменных джунглей, которой корона «вообще нигде не давит».



Boss

«КОЖЕЙ ЧУВСТВУЮ!»

Глядя на гордых и надменных див, размашисто дефилирующих по подиуму, главный девиз миланской Недели моды «Ничего лишнего» хочется слышать как «Ничего личного» – мол, окей, красавчик, ничего личного, просто моя красота убийственна! А как еще пережить это нашествие амазонок в кожаных тоталлуках? О, этот сезон просто проходит под знаком «кожаного террора» – винилово-черный гардероб Тринити из «Матрицы» внезапно сменяет эротически-игривая палитра девочки-припевочки – эдакой испорченной Барби. Все – от курток и юбок до брюк и пальто, и даже рубашки и платья – кожаное и невыносимо приятное на ощупь. Что касается цвета, то королевой весны уже провозглашена кожа мягких оттенков беж – от телесного до молочного-карамельного, палевого. Утонченность фасонов кожаных пальто, брюк, рубашек и платьев усиливается бархатистой упругостью шеврета и струистой легкостью наппы. Кстати, об оттенках: от беж недалеко отстали все виды кремового. Пудровый нюд и розовая пастель, топленое молоко и ванильный сахар и даже сильно разбавленная водой марсала прекрасно себя чувствуют в весенне-летних коллекциях от Stella McCartney, Tibi и Rochas.

ДЕВОЧКА-КОНФЕТКА

Весенняя томная сладость и хрупкая нежность молодости – еще один подиумный тренд. Рюши, оборки, хлопковое кружево и воздушно-петельное кроше – что еще нужно маленькой капризной кокетке? Нет-нет, речь сейчас не о детской моде. Хотя... Если вспомнить любимую притяжку, которую хоть раз в жизни употребляла даже самая железная леди, – «Хочу новое платьице и на ручки» – то, конечно, все мы периодически ощущаем себя малышками. Только и в этом случае мода рождает парадоксы: в шифоново-шелковую «викториану» с корсетами, лентами и рукавами-фонариками от Alexander McQueen, Brock Collection и Erdem вдруг врывается цветочное безумство во всех его проявлениях. Вообще в этом сезоне подиум больше похож на клумбу – ромашки, гортензии, пионы и розы, цветы вязаные, цветы из ткани, цветы на поясах и кушаках... Одна Миранда Пристли попробовала было противостоять этой цветочной волне, заявив, что вся эта флористика – уже «избито, пошло и мескинно», но строптивого дизайнера просто смыло и растворило в море лепестков, пестиков и тычинок. Очень популярны милые кипенно-белые наряды из хлопка, похожие на индейские сорочки. Ну, или на парадно-выходные платья средиземноморских рыбацек – как говорится, простенько, но со вкусом. Не хотите простенько? Пожалуйста – тогда вам к Marc Jacobs и Gucci: изобилие рюшей и оборок цвета одуванчика или – для самых смелых – клубничного баблгэма, плиссе и балетные пачки поверх телесного цвета леотардов (это что-то типа трико-купальников). А «упаковать» все это можно в серебряные куртки-«обертки» от Louis Vuitton, Saint Laurent и Ashish. А теперь ответ на вопрос: наверняка вам пару абзацев назад вам стало интересно, что такое кроше. Все просто: это вязаное крючком кружево. Если все бабушкины «художества» побилла моль, или вы опрометчиво снесли хендмейд на мусорку, тогда придется совершить рейд по бутикам Chloé, Jil Sander или Carolina Herrera, ибо кроше – еще один супертренд весны и лета. Можно сделать проще –



Carolina Herrera



Preen By Thornton Bregazzi

обратить внимание на российскую «Бруснику» – уж там вяжут, так вяжут!

ВЕЛО-ШИК

А сейчас под звук барабанной дроби представляем вам самого необычного участника весенне-летнего подиумного «откутюра»! Встречайте: велосипедки! Под их натиском, который только усиливается второй год подряд, не устоял даже Карл Лагерфельд. С чем их носить? Да с чем хотите – худы, жакеты, тренчкоты, туники и футболки, главное, чтобы не диссониро-

вало с вашим настроением. Удобно? О, да! Эпатажно? А то! Элегантно? Ну... Надо поработать с цветом и длиной. А вообще для нынешнего сезона действует одно правило: что не запрещено, то разрешено. А нам, девочки, разрешено все, правда же? И пусть до «лакшери» – всяких там Лагерфельдов и Сен Лоранов – нам не всегда есть возможность дотянуться, а вот такой премиум, как Max&Co и наша любимая и родная «Брусника», нам вполне доступны. Так что встречаем весну и лето 2019 в трендовом всеоружии! ❖



Roberto Cavalli



Unravel



Toga



ИП Глазубая Карина Владимировна, ОГРНИП 8265100122126, г. Ставрополь, ул. Тухачевского, 30/5,117

Худеемс A.D'Gusto!

Компания доставки здорового питания A.D'Gusto представляет специальную программу «ДЕТОКС» для тех, кто хочет очистить свой организм от шлаков и токсинов, нормализовать свой вес, улучшить внешний вид и состояние здоровья. Экспресс-программа рассчитана на 3, 7 и 10 дней и представляет собой ежедневное шестизразовое питание, основанное на овощных и фруктовых смузи, фрешах, супах-пюре, бульонах, морсах и компотах. «ДЕТОКС» помогает контролировать уровень холестерина и является отличной профилактикой многих заболеваний, связанных с нарушением эндокринной и пищеварительной систем.

Ставрополь, тел.: 8 (8652) 49-90-90
www.adgusto.ru Instagram: adgusto26



Фестиваль целебной грязи

Первый в регионе Кавказских Минеральных Вод фестиваль «Железная грязь» пройдет этим летом в Железноводске. Мероприятие уже внесено в топ-200 туристических событий страны. В программу фестиваля войдут различные состязания в грязи, танцы, грязевой боди-арт. Также состоится конкурс красоты и концерт. На Кавминводах лечебную сульфидную иловую грязь добывают всего в девяти километрах от Пятигорска – в озере Тамбукан. Оттуда ее доставляют во все санатории региона.



Mazda6: Эталон бизнес-класса

Новая Mazda6 – это очередной большой и смелый шаг к недостижимому идеалу автомобиля. Оснащенная двигателем SKYACTIV-G 2.5T с турбонаддувом она показывает еще больше динамики, но при этом обладает великолепной топливной эффективностью.

Теперь это воплощенный в металле баланс. Между неустойчивой мощью и полной покорностью водителю. Между премиальной элегантностью и спортивной дерзостью. Между комфортом высочайшего класса и возможностью дать выход авантюренному духу. В новой Mazda6 есть все... Кроме компромиссов.

Узнать подробнее Вы можете в автосалоне Mazda компании «Модус». г. Ставрополь, ул. Октябрьская, 204, и по тел.: 8 (8652) 51-21-21



ŠKODA для Вашего личного мира

Этот мир меняется, растет, трансформируется и развивается. Семья – тоже мир, который всегда в движении. Именно поэтому для марки ŠKODA семья является неиссякаемым источником вдохновения. Разнообразие семей и их образов жизни находит свое отражение в модельном ряду бренда, линейке оригинальных аксессуаров и SIMPLY CLEVER решениях. В автомобилях ŠKODA, созданных с заботой обо всех членах Вашей семьи, даже четвероногих, Вы почувствуете продуманность до мельчайших деталей, ощутите простор, насладитесь функциональностью и технологичностью.

Узнайте подробнее об автомобилях ŠKODA у официального дилера «Модус-Ставрополь» по адресу: г. Ставрополь, ул. Октябрьская, д. 204, и по тел. 8 (8652) 50 00 26



Луиза Мишрова, 14 лет

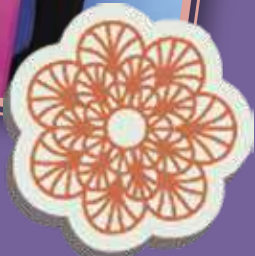
С 2009 года по сегодняшний день занимается в продюсерском центре «Стиль».
Планирует связать свою жизнь с творчеством. Дополнительно занимается в театральной студии ТЮЗ.



Мини-мисс Россия-2016 в Москве, гран-при в номинации «Мода и Стиль», обладательница хрустальной короны в Ростове-на-Дону
Маленькая принцесса России-2014
Fashion House International



Собирается и дальше участвовать в конкурсах красоты и показах.
Отличница в школе: «Уроки учу по ночам, но держу статус!».
Любимые предметы – русский язык и литература.
Мечтает создать свой продюсерский центр и заниматься с детьми.



ХУДЕТЬ ВКУСНО!

Быть в отличной форме и при этом ни в чем себе не отказывать – это заветная мечта многих из нас! Но в современном ритме жизни очень сложно удержаться от вредных перекусов на бегу, да и не всегда есть время и желание считать калории в порциях приготовленных блюд и соблюдать все правила полезного питания. Но как же тогда быть? Снова жесткие ограничения и диеты? Ни в коем случае!
Теперь у вас есть A.D'Gusto!



ПОЛЕЗНО

Ученые всего мира уже давно сошлись во мнении, что чтобы похудеть, надо есть. Вопрос в том, как и сколько раз. Согласитесь, довольно проблематично готовить даже для себя так, чтобы рацион был максимально богатым, количество приемов пищи соответствовало оптимальному, а блюда были разнообразными. Теперь A.D'Gusto полностью берет заботу о вашем здоровом и вкусном питании на себя! Специалисты компании разработали план вашего ежедневного меню на основе одной из самых популярных в Европе методик известного диетолога Пьера Дюкана. Шесть приемов пищи, каждый из которых идеально сбалансирован по всем параметрам: жиры, белки, углеводы, витамины, макро- и микроэлементы – все в идеальных пропорциях и только полезной форме и сочетаниях! A.D'Gusto – это не просто удобно, красиво и вкусно, это настоящая философия здоровой жизни.

ЛЕГКО

Если у вас много свободного времени и богатая фантазия, то вы, конечно, можете посвящать практически весь свой день изучению свойств каждого продукта, беготне по рынкам и магазинам в поисках идеальных ингредиентов, а потом проводить часы у плиты, чтобы правильно их приготовить. Никто не спорит, что кулинарное творчество – это настоящее искусство. Но когда им занимаешься не в свое удовольствие, а «потому что надо», оно превращается в надоедливую рутину. Зачем вам это? Жить и есть надо с удовольствием! Поэтому целая команда поваров готова стараться для вас, чтобы ежедневно удивлять и радовать вкусными и здоровыми блюдами, которые в течение недели не повторяются ни разу и не надоедают, а некоторые и вовсе станут для вас настоящим открытием!

ПРОСТО

Только представьте, сколько времени A.D'Gusto освобождает для вас, чтобы вы смогли потратить его на гораздо более

ИМЕНЮТСЯ ПРОТИВ ПОКАЗАНИЯ. ПРОСЬБА ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

ПРОСЬБА ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ



интересные занятия, чем готовка! Вам не нужно никуда спешить – наши курьеры доставят еду в положенное время в любую точку города, предварительно созвонившись с вами. Нет горы грязной посуды, которая неизменно образуется каждый раз, когда вы колдуете на кухне, нет необходимости искать приличное заведение, для того чтобы в положенное время позавтракать, пообедать или поужинать, если вы не дома. Компания A.D'Gusto все предусмотрела и обо всем позаботилась: все ваши блюда доставляются в изящных одноразовых контейнерах в комплекте со столовыми приборами. Вам нужно просто разогреть ваш королевский обед – и все!

КРАСИВО

Красивая еда создает настроение. В A.D'Gusto подумали и об этом: каждое

блюдо готовится непосредственно перед доставкой из свежих, натуральных продуктов самого высокого качества, сервируется и украшается по всем правилам ресторанной подачи, поэтому выглядит аппетитно и очень эстетично. Собственное производство позволяет компании контролировать весь процесс от закупки ингредиентов до доставки уже готовых кулинарных шедевров нашим клиентам. В меню от A.D'Gusto есть не только полезные каши, ароматные морепродукты, вкуснейшие супы, пикантные салаты и мясные блюда, но даже десерты! «А как же фигура? Как же здоровый образ жизни?» – спросите вы. В абсолютной безопасности! В наших десертах и выпечке нет сахара и муки, они ничуть не уступают по вкусу привычной сдобе, но при этом не откладываются у вас на талии.

ВЫГОДНО

Ответьте себе на вопрос: сколько вы тратите в день на то, чтобы хотя бы раз пообедать в каком-нибудь заведении? А на то, чтобы купить нужные вам продукты? Теперь сложите все это, добавьте время, потраченное на походы по магазинам и стояние у плиты, и оцените потери. Второй вопрос: помогает ли это вам держать себя в форме и оставаться энергичными и бодрыми? Ответ очевиден: потрачены средства, нервы и время, но не лишние килограммы. Так зачем вам это, когда A.D'Gusto предлагает вам выгодно, с удовольствием, а главное – полезно и правильно есть и худеть? Гибкая политика ценообразования и варьируемое количество блюд на день – это еще один приятный бонус к насыщенной и яркой жизни с A.D'Gusto!

A.D'GUSTO: ХУДЕТЬ ВКУСНО!



ИП Лазубная Карина Владимировна, ОГРН ИП 318285100122126, г. Ставрополь, ул. Луначевского, 30/5, 117

A.D'Gusto



ЕШЬ И ХУДЕЙ!
т. 49-90-90 | www.adgusto.ru

Baby Fashion Show объявляется открытым!

текст АНАСТАСИИ ЗАХАРОВОЙ

Пока весь город с замиранием сердца готовился к долгожданному бою курантов, в стенах ресторана «Император» продюсерский центр «Стиль» организовал самый настоящий праздник моды Baby Fashion Show.



Гости прибыли из разных городов КМВ, и лишь только переступив порог ресторана, они сразу попадали в сказочный мир – в welcome-зоне их встречали ходолисты из шоу-группы «Игры с огнем» в костюмах самых узнаваемых персонажей. Особенную атмосферу волшебства празднику придавали фотозоны, предоставленные «Лабораторией декора» и KiKiKi. После того, как все селфи были сделаны, гости направились в зал, где их ожидали вкуснейшие десерты и шоколадный фонтан с фруктами от event-

агентства Анастасии Политовой и напитки от Ascania. Когда все собрались и достаточно подкрепились, в зале погас свет, и на импровизированной сцене появились ведущие – неподражаемый Дмитрий Фурсов и прекрасная Мелания Глоба в сопровождении аниматоров из event-агентства «Агент-Шоу»... Торжество началось! Зрителям была представлена насыщенная концертная программа, гвоздем которой стал модный показ эксклюзивных коллекций магазинов одежды ECZO, Deloras,

Sweetberry и Tiana. Также были продемонстрированы ослепительные вечерние наряды от «Женского клуба» и Love Republic. Но этот вечер не обошелся без сюрпризов. Состоялся розыгрыш подарков от партнеров ТРЦ «Галерея» – «Иль де ботэ», Concept Club и Gloria Jeans. Никто не ушел с пустыми руками! Каждый участник шоу получил призы от радиохолдинга «СССР», фитнес-центра Fitnes-City, фотографов Елены Коновой, Инны Мартыновой, Элоны Ангеловой, фотосту-

дии «Эксклюзив», спа-салона «ПАРУС», научного квест-шоу «Эврика», квест-рума «Башня волшебника», компании «Интеркент» и «Студии акриловой живописи». Сертификат на публикацию в журнале PRO KMB достался участнице шоу Луизе Мировой. Получив невероятное удовольствие и от самой программы, и от полученных призов, зал просто бушевал аплодисментами. Финал шоу украсили хлопушки с конфетти от магазина «Цветной дым». Праздник удался на славу! ■

МОДЕЛИ:
Елизавета
Анна
Полина
Анна
Дарья



Цветник *Deloras* СТИЛЬ
свадьба - настроение *и ты одеваешься так!* ПРОДЮСЕРСКИЙ ЦЕНТР

LUXORA PHOTO.RU
ФОТОГРАФ: ЕЛЕНА КИЩАКОВА

В

АННА ВОЗЖАЛОВА

MAKE UP & HAIRSTYLIST

@vodolazkina.rimmi +7 988 097 80 58



АНЕТА
НЕДОСТУКОВА
Makeup artist
Brow master
+7 962 023 16 33
@aneta_make_up_artist

РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ

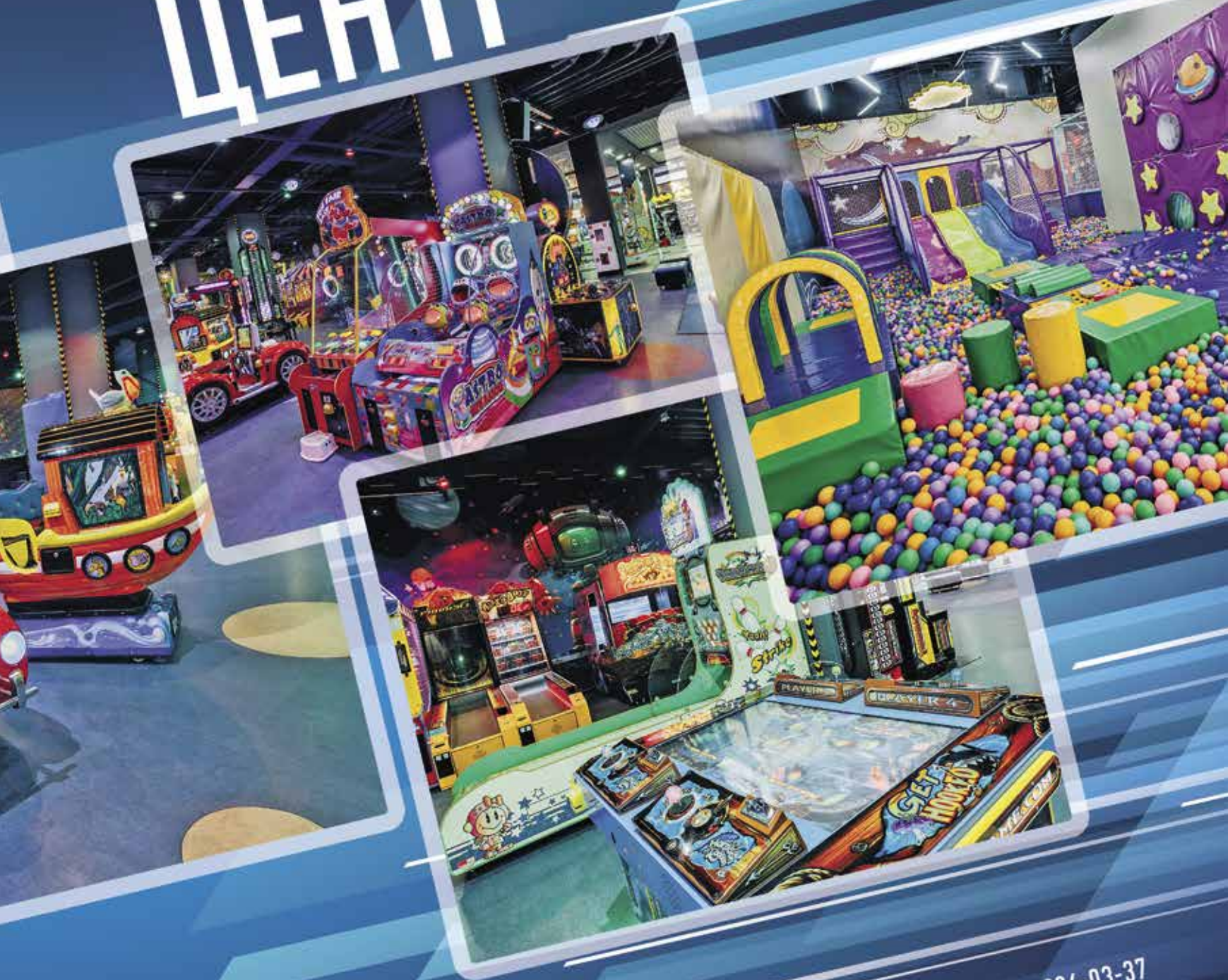
ДЕТСКИЙ



ПЛАНЕТА
ШТАР



ЦЕНТР



ВЕРШИНА
ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ
ЦЕНТР

г. Минеральные Воды, пр. XXII партсъезда, 102, тел. 8 (879) 226-03-37
г. Ессентуки, ул. Октябрьская, 339, тел. 8 (879) 342-04-12
г. Лермонтов, пр. Лермонтова, 15, тел. 8 (928) 346-38-94
г. Пятигорск, ул. Ессентукская, 31А, тел. 8 (905) 445-33-74

Жизнь – это прежде всего творчество,
но это не значит, что каждый человек, чтобы жить,
должен родиться художником,
балериной или ученым.
Творчество тоже можно творить.
Можно творить просто добрую атмосферу
вокруг себя...

Дмитрий Лихачев

Все наши возможности
и атмосфера значительно улучшается,
если будете окружены друзьями.
Уже много раз было указано,
как вы должны ценить каждое преданное сердце.
Даже заботливое отношение к животным
улучшает атмосферу вокруг нас.

Елена Рерих

Этикет создает атмосферу всеобщего уважения,
когда каждый ценой свободы
и удобств сохраняет свое достоинство

Анна Тютчева

Лишить сердце желаний –
все равно что лишить землю атмосферы.

Эдвард Бульвер-Литтон

ŠKODA OCTAVIA

С ВЫГОДОЙ ДО 180 000 ₽



ŠKODA
SIMPLY CLEVER



ДЛЯ ЗИМЫ. ДЛЯ СЕМЬИ.

ŠKODA OCTAVIA бросает вызов холодным и скучным дням и вдохновляет на семейные зимние прогулки! Вместительный багажник, система контроля слепых зон, а также подогрев руля и лобового стекла обеспечат привычный уровень комфорта — даже в морозную погоду вам не захочется оставаться дома. Успеите приобрести ŠKODA OCTAVIA с выгодой до 180 000 рублей и наслаждайтесь семейными зимними приключениями!



ЦИФРОВАЯ
ПРИБОРНАЯ ПАНЕЛЬ



СИСТЕМА КОНТРОЛЯ
СЛЕПЫХ ЗОН



РУЛЕВОЕ КОЛЕСО
С ПОДОГРЕВОМ



568 ЛИТРОВ БАГАЖНОГО
ПРОСТРАНСТВА

Выгода достигается при покупке модели ŠKODA Octavia Ambition («Амбишн») с пакетом WE8 2018 года выпуска при условии сдачи своего автомобиля по системе «трейд-ин» (приобретение с принятием в зачет стоимости прежнего автомобиля). Срок предложения: с 1 по 28 февраля 2019 года. Количество автомобилей ограничено. Подробности — у официальных дилеров. Указанные опции могут быть доступны за дополнительную плату и могут быть недоступны в базовых комплектациях. Реклама.

Модус-Ставрополь
Официальный дилер ŠKODA

ул. Октябрьская, 204
www.skoda-modus.ru

Группа компаний Модус
(8652) 50 00 26



www.beshtau-water.ru



**Вода «БЕШТАУ» –
ежедневная забота о себе!**



☎ 8 (800) 550-77-33