

тема номера  
ПРИОРИТЕТЫ

# Про

К Р А Й

№1 февраль 2017

18+

ПЕРСОНА

# ЕВГЕНИЙ ГРУНИС

С Праздником



**Нежные, дорогие,  
милые женщины!**

**Коллектив Группы компаний  
«ЮгСтройИнвест» поздравляет вас  
с праздником весны и любви – 8 Марта!  
Вы приносите в наш мир тепло  
и радость, создаете и оберегаете  
уют своих семей, воспитываете  
детей, согреваете теплом сердец  
и нежностью рук, вдохновляете  
на подвиги и укрепляете веру  
в собственные силы. Пусть этот  
радостный день подарит тепло  
улыбок родных и друзей. Солнечный  
свет согреет ваши души, а ваши  
глаза засияют счастьем  
и весенним светом!**

**С уважением,  
генеральный директор  
группы компаний «ЮгСтройИнвест»  
Иванов Ю.И.**



ОСНОВАНА В 2003 ГОДУ

**Нас рекомендуют друзьям!**

**www.usi26.ru**

**Тел.: 553-800, 554-800**



# Новая серия Mercedes-AMG 43. Тренирует каждый мускул. Особенно сердце

«Мерседес-Бенц» представляет новую серию Mercedes-AMG 43.

У AMG SLC 43, GLC 43 и C 43 спортивный характер в каждой детали. Мощность и аэродинамика AMG, взрывная сила битурбированного двигателя, полный привод 4MATIC, инновационная 9-ступенчатая АКП и система DYNAMIC SELECT с AMG настройками — эти автомобили привыкли бросать вызов ожиданиям. Подробности в салонах официальных дилеров «Мерседес-Бенц» и по телефону 8 800 200 02 06.

**AMG**  
DRIVING PERFORMANCE



DYNAMIC SELECT – ДАЙНЕМИК СЕЛЕКТ, 4MATIC – система полного привода.











ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ ПРОСЬБА ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

# В ПРЕДДВЕРИИ ВЕСНЫ ПРЕДЛАГАЕМ АКТУАЛЬНУЮ ПРОГРАММУ **экспресс-преобразования**

- программа "интенсив" - 2,5 месяца ✓
- тренировки 6 раз в неделю ✓
- зо персональных тренировок в тренажерном зале ✓
- зо кардиотренировок ✓
- план питания ✓
- фото, замеры, контроль ✓
- программа направлена на максимально безопасное похудение при помощи функциональных тренировок, кардиотренировок и, конечно же, правильного сбалансированного питания ✓
- программа рассчитана для клиентов клуба fresh fitness, имеющих клубную карту ✓



## ДВА ВАРИАНТА РАСПИСАНИЯ:

ПОНЕДЕЛЬНИК, СРЕДА,  
ПЯТНИЦА В 14:00

ВТОРНИК, ЧЕТВЕРГ  
В 13:00 И СУББОТА В 12:00



**КАРДИОТРЕНИРОВКИ БУДУТ ПРОВОДИТЬСЯ В НЕЗАВИСИМОМ РЕЖИМЕ  
В ЛЮБОЕ ВРЕМЯ (В РАМКАХ ДЕЙСТВИЯ КЛУБНОЙ КАРТЫ)**

Подробная информация по телефону: **59-69-22**



ул. Дзержинского, 160 А, тел. 21-89-95, 20-55-54



ул. Ленина, 244/2, тел. 59-69-22, 20-55-51

Реклама

# Pro

К Р А Й журнал №1 (117) февраль 2017



18+



На обложке:  
Евгений  
Грунис

Фото:  
Андрей  
Фоменко

Директор > Елена Некристова  
Заместитель директора > Наталья Стрельбицкая  
Главный редактор > А.В. Стеблянская  
Арт-директор > Давид Коштоян  
Бренд-редактор > Светлана Ландина

Над номером работали >  
Галина Калашникова, Алиса Стешина,  
Артем Тарасов, Анастасия Скогорева, Юлия Новикова, Татьяна Крачкова, Станислав Маслаков, Яна Погребная

Дизайн, верстка >  
Давид Коштоян, Ирина Gladkova

Фото > Ирина Gladkova, Сергей Гнездилов,  
Андрей Фоменко, Андрей Тыльчак

Корректор > Светлана Иванова

Коммерческий директор > Елена Свиридова  
Коммерческий отдел > Юлия Медведева,  
Татьяна Иониди

Размещение рекламы >  
941-601, 606-424, 8-928-955-52-22,  
8-962-406-63-02, 47-22-61, 47-22-79

Адрес редакции и издателя >  
355000, г. Ставрополь, ул. Ленина, 282;  
тел./факс (8652) 941-601, 60-64-24,  
47-22-79  
E-mail: mail@stav-pro.ru  
www.stav-pro.ru

Учредитель и издатель  
Куприченкова Н.А.  
Номер подписан в печать 15.02.17 г.  
Дата выхода в свет 20.02.17 г.  
За содержание рекламы ответственность  
несет рекламодатель.

Перепечатка материалов журнала «Pro край» невозможна без письменного разрешения редакции. При цитировании ссылка на журнал «Pro край» обязательна. Мнение редакции может не совпадать с точкой зрения авторов.

Отпечатано:  
ООО «ОМЕГА-ПРИНТ»  
г. Ростов-на-Дону, ул. Максима Горького, 3  
Тел. (863) 263-02-15, 263-44-42  
Заказ Заказ № 34 от 13.02.2017.  
Тираж – 7 000 экз.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.  
Свидетельство ПИ № ФС 77 – 58167.



prostavropol



jurnalpro

## Ресторанчик русско-украинской кухни «КурЩавель»



ОТМЕЧАЕМ

23 ФЕВРАЛЯ  
8 МАРТА



- Рукодельные вареники, пельмешки да пирожки
- Наваристые борщи, солянки да щи
  - Блюда на мангале
  - VIP домики
- Колоритный интерьер



Место - райский уголок, в отдыхе мы знаем толк!

kurshavel26  
 kurshavel26  
 group/54777121013784

г. Ставрополь, ул. Шпаковская, 111, Парк Победы,  
тел.: +7 (8652) 77-80-54 ежедневно 11:00–00:00

www.kurshavel26.ru

*Общие ценности.  
Общее будущее*

Реклама



*Генеральный спонсор  
хоккейного клуба  
«Динамо» Москва*



**VTB**

Мир без преград. Группа ВТБ

8 (8652) 26-17-54

телефон в Ставрополе

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

Банк ВТБ (ПАО)

Генеральная лицензия Банка России № 1000

8 **Выходные данные**14 **Престо**16 **Календарь**

## Портреты

18 **Лариса Курбанова:**

На самом деле, приоритеты у женщины-руководителя и у мужчины в том же карьерном статусе одинаковы – организовать работу подчиненных так, чтобы она приносила максимальный результат общему делу в целом и в то же время финансовое удовлетворение индивидуальных интересов каждого.

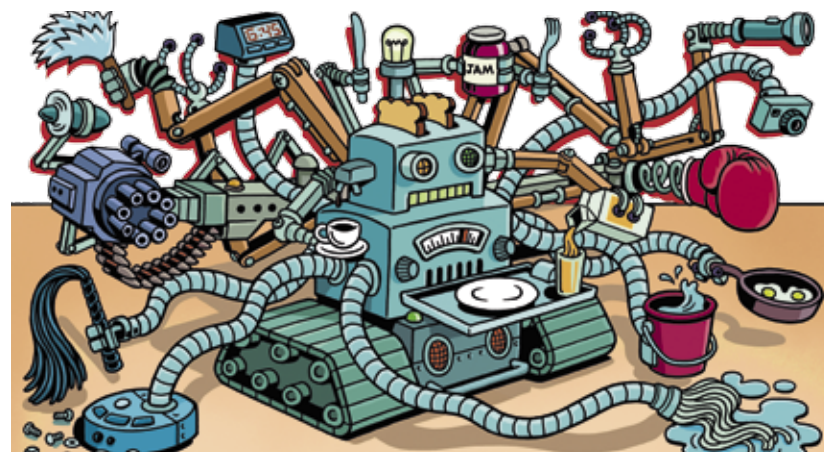
20 **Кристина Демина:**

Приоритеты в профессии врача расставлены уже давно, и самое главное – это здоровье пациента. Другого приоритета нет и быть не может. Поэтому когда я создавала свою клинику, я руководствовалась только этим принципом.

24 **Евгений Грунис:**

Все люди разные, на Земле нет двух одинаковых судеб. Но в жизни каждого человека наступает решающий момент, когда ты стоишь на берегу и думаешь: плыть или не плыть. И что бы ни отличало нас друг от друга, принимать вызов и отвечать на него приходится всем, опираясь на опыт, знания и те особенности характера, которые в современном мире называют конкурентными преимуществами.

## Деловое предложение:

50 **Автопробег:**



*Sexy Valentine*  
**INCANTO**

ITALY

*Y-Free*

Fashion Group

**KOSMOC**  
МЕГАЦЕНТР

г. Ставрополь, ул. Доваторцев, 75А, ТЦ «Kosmos», новый корпус, 2 этаж

[www.incanto.eu](http://www.incanto.eu)

...Если вы привыкли менять своего стального коня, повозку или танк раз в пару лет, то сделать несколько замечательных приобретений вы еще успеете. А потом... Нет, все будет хорошо. Даже лучше, чем сейчас. Просто в то время, пока мы рассуждаем о количестве лошадок под капотом, преимуществах разных трансмиссий и размерах дисков, автомобильный рынок начал меняться самым радикальным образом.

## Стиль жизни

### 60 Про чтение:

Почему у влюбленных популярен романтический ужин? Почему девушку приглашают на свидание в кафе? Почему при этом стремятся угостить девушку



шоколадом и мороженым? Почему так крепко связаны в нашем сознании изысканная пища и любовные утехы? В чем таинственная связь сладкой, пряной или острой пищи и любовного желания и томления? И так ли далек путь от возбуждающего аппетита и страсть ужина вдвоем до преступления, от наслаждения до убийства? От поглощения пищи до поглощения чужой жизни?

## Выход в свет:

### 76 Событие:



Наш друг фотохудожник Алексей Заморкин пригласил друзей и поклонников на свою персональную выставку, которая открылась в фойе большого концертного зала Дворца культуры и спорта.

На открытии выставки собрались представители местной политической и деловой элиты, а также творческая богема.





*van Laack*

г. Пятигорск, ул. Ессентукская, 31а • ТРЦ «Вершина PLAZA» • тел.: +7 (8793) 309-309



van\_laack26

## КЛЮЧИ ОТ НЕБОСКРЕБА

Где: НЬЮ-ЙОРК

Когда: 1977 ГОД

Любой мужчина при желании может удивить свою вторую половинку необузданностью собственной фантазии. Главное, чтобы широта души не подкачала. А то ведь звезду с неба может пообещать каждый, но вот дамам хочется, чтобы подарок был не только романтический, но и вполне осязаемый. И если уж и смотреть на него снизу вверх, то пусть уж это будет не далекое светило безропотной бездны, а вот хотя бы небоскреб. Именно так поступил миллиардер Дональд Трамп – начеркал проект дома-здоровяка и дал команду построить его на одной из улиц Нью-Йорка. По истечении строительных работ небоскреб был преподнесен в качестве свадебного подарка первой жене Трампа Иване.



## ОБИТАЕМЫЙ ОСТРОВ

Где: ГРЕЦИЯ

Когда: 1968 ГОД

Если девушке вдруг заблагорассудится обзавестись недвижимостью в виде острова, ее парню надо быть настоящим – за этим может последовать далеко идущее продолжение. Вот греческий магнат Аристотель Онассис подарил вдове президента США Жаклин Кеннеди греческий остров Скорпиос. Но мог ли он предвидеть, что именно здесь состоится его венчание с милой сердцу Жаклин? Правда, их брак не был безоблачным. Аристотель питал слабость к красивым голосистым женщинам, таким как Мария Каллас, а Жаклин в отместку со всей отчаянностью шопоголика тратила его состояние. Хорошо, что оно было непомерно большим, и статья расходов съедала его постепенно.



—

Ф

И

Т

Ф

И

И

Т

Ф

!

Ф

О

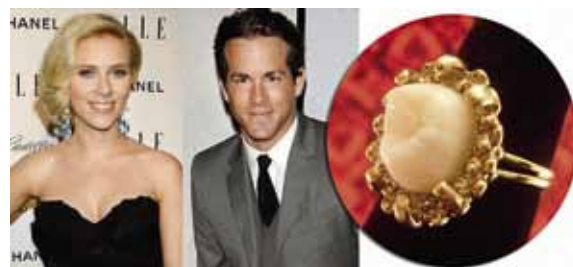
Т

Ф

Ф

Л

Л



## ДАРЕННОМУ... В ЗУБЫ СМОТРЯТ!

Где: ЛОС-АНДЖЕЛЕС

Когда: 2007 ГОД

Видимо, в отместку за все стандартные подарки от своих прежних ухажеров Скарлетт Йохансон решила сделать «ход конем» и вручила своему бой-френду свой собственный зуб мудрости. Что именно пыталась выразить этим белокурая красотка, сам Фрейд не разберет. Но пресса такой факт обнародовала с большой охотой. И что, подскажите, осталось обескураженному мужчине? Только положить зубик под подушку и ждать прихода феи. Пусть даже и не зубной.

## КОРОЛЕВСКИЙ ПОДАРОК

Где: ФРАНЦИЯ

Когда: XVII ВЕК

Существует мнение, что истинная любовь выражается в заботе о ближнем. Тогда несложно себе представить, как боготворил свою жену король Франции Людовик XIV, когда приказал сшить для нее соболиное манто длиной в полтора километра. Во время утреннего моциона королеве можно было даже не обуваться. Вероятно, ступать по меху не менее приятно, чем по молодой траве благоухающего сада. Так или иначе, подарок остался в истории как один из самых щедрых и впечатляющих.







# l'entrée

**MAX&MOI**  
PARIS

г. Пятигорск, ТРЦ «ВЕРШИНА PLAZA», ул. Ессентукская, 31А; тел. 8 (8793) 308 000

 [Lentree\\_kmv](#)

**НАУКА – ТОЖЕ ПОЛЕ БОЯ****Когда:** 23 ФЕВРАЛЯ, 1826 ГОДА**Где:** КАЗАНЬ, РОССИЯ

Эта знаменательная дата миру науки запомнилась благодаря более чем содержательному выступлению Николая Ивановича Лобачевского на заседании физиков-математиков в одном из самых авторитетных университетов России. Лобачевский представил на суд ученых свой очередной труд, который перевернул прежние представления о законах геометрии. Справедливости ради стоит сказать, что не все согласились с его доводами, однако именно в тот день было положено начало неевклидовой геометрии. Настоящее признание идеи Лобачевского получили лишь в 1940 году, но зато оно было мировыми и уже не подвергалось таким рьяным сомнениям.

**«ВОТ ВАМ, БЕРИТЕ!»****Когда:** 23 ФЕВРАЛЯ, 1874 ГОД**Где:** ЛОНДОН, ВЕЛИКОБРИТАНИЯ

Любители тенниса – большого и не очень – насладились много разных версий, откуда взялась эта изнуряющая тело и бодрящая дух спортивная игра. Говорят, что еще древние греки и римляне любили отбивать мяч рукой, а тот, кто пособразительнее, палкой. Более поздний прообраз большого тенниса – это игра в «джидоко», когда мяч отбивали деревянным щитком или кожаным ремнем. Лишь в XVI веке путем проб и ошибок была придумана ракетка. И, наконец, в 1873 году офицер британской армии Уолтер Уингфилд спроектировал образцовый корт для игры. Правда, патент на него он получил только через год – проволоочки и бюрократия несколько тормозили процесс. Но он его все-таки получил. Случилось это 23 февраля.

февраль  
2017

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

**КРАСИВО ЖИТЬ...****Когда:** 23 ФЕВРАЛЯ 1850 ГОДА**Где:** НИДЕРВАЛЬД, ШВЕЙЦАРИЯ

Еще одна невероятная история успеха, привлекающая внимание и не затерявшаяся в веках, – восхождение Цезаря Ритца из статуса метрдотеля до «короля отельеров». Он родился 23 февраля 1850 года в семье потомственных обитателей забытой богом деревушки и был тринадцатым по счету ребенком. Ему повезло учиться в городской школе, которую он так и не закончил за отсутствием должного прилежания. По этой же причине он был уволен с первой своей должности метрдотеля. Вот и отправился юный Ритц в Париж. «Столица мира» настолько его потрясла, что он решил задержаться здесь любой ценой. Ему ничего не оставалось, как только найти себе хоть какую-то работу. Но предприимчивость и упорство сыграли свою роль, и за считанные годы он снискал славу и признание. Были, конечно, и сложные времена, но и тогда Ритц «держал марку». К примеру, даже в свободных комнатах отеля по вечерам включали свет, что создавало видимость «полного аншлага». Недаром Эрнест Хемингуэй писал: «Когда я думаю о жизни в раю, я всегда представляю парижский «Ритц».



«Что делается-то?!»

**Когда:** 23 ФЕВРАЛЯ 1997 ГОДА

**Где:** ЭДИНБУРГ, ШОТЛАНДИЯ

Ученые эдинбургского «Рослин Инститют» совершили невероятное, практически покусившись на компетенцию Всевышнего, и тут же сообщили об этом «по секрету всему свету». Дело в том, что в стенах этого института появилось на свет существо, «прозвание» которого сегодня уже стало нарицательным. Речь идет об овечке Долли, у которой из положенных двух родителей в наличии была только мама, чей генетический код полностью соответствовал коду новорожденной Долли.





# l'entrée

DEVERNOIS

г. Пятигорск, ТРЦ «ВЕРШИНА PLAZA», ул. Ессентукская, 31А; тел. 8 (8793) 308 000

 Lentree\_kmv



На вопрос о том, какими особенностями характера обладает женщина «при должности», отвечает эксперт Pro Лариса Курбанова, директор ресторанно-гостиничного комплекса «Онегин».

## Приоритеты у женщины- руководителя

– На самом деле приоритеты у женщины-руководителя и у мужчины в том же карьерном статусе одинаковы – организовать работу подчиненных так, чтобы она приносила максимальный результат общему делу в целом и в то же время финансовое удовлетворение индивидуальных интересов каждого. Соблюсти этот баланс довольно сложно и, я бы сказала, даже невозможно, если бы не пример из личного опыта – реализация успешнейшего проекта ресторанно-гостиничного комплекса.

Да, безусловно, цель любого бизнеса – стабильное получение прибыли, и ключевое слово здесь «стабильное». Успешный старт еще не гарантирует достижения высот и мастерского лавирования во всех катаклизмах экономического микроклимата. А чтобы идти намеченным курсом, необходимо не только опыт, но и интуиция, способность предвидеть развитие событий и предугадать их результат. И, на мой взгляд, женщина гораздо лучше разбирается в людях, чем мужчина. Видимо, потому что она не принимает откры-

тость и искренний интерес к миру за слабость. Она пользуется этими качествами как оружием.

В ресторанном бизнесе знание людской психологии позволяет продумать любые нововведения, а так называемый женский взгляд – воплотить задуманное, предвосхищая пожелания клиентов. Так ведь часто бывает – мы приглашаем в наш ресторан мегазвезду, и оказывается, что ставропольчане с нетерпением ждали приезда именно этого кумира.

Есть и еще одно качество в арсенале ответственной женщины-руководителя – создавая что-то, она делает это так, как для себя самой. Это подкупает клиентов, восторгает партнеров, заводит в тупик конкурентов. Это действует безотказно.

Ну, и, конечно, у женщины-лидера всегда остается козырь в рукаве кокетливого пиджачка – это дресс-код, созданный для того, чтобы четко расставить границы деловых отношений, но при этом еще больше подчеркнуть женственность обладательницы мужского характера.




CHARUEL

ЖЕНСКАЯ ОДЕЖДА КОЛЛЕКЦИЯ ВЕСНА 2017

Г. СТАВРОПОЛЬ, УЛ. СОВЕТСКАЯ, 4, ТЕЛ. 8652 296 256

[WWW.CHARUEL.RU](http://WWW.CHARUEL.RU)



## «Главное – знать, что твоя работа возвращает людям радость и здоровье»

На вопрос о том, что самое важное для человека, выбравшего своей профессией лечить людей, отвечает эксперт Pro – Кристина Демина, директор клиники «Зубная фея»

– Приоритеты в профессии врача расставлены уже давно, и самое главное – это здоровье пациента. Другого приоритета нет и быть не может. Поэтому, когда я создавала свою клинику, я руководствовалась только этим принципом. Получив опыт в работе с разными пациентами – и детьми, и взрослыми – я убедилась в том, что люди интуитивно выбирают докторов, которым действительно можно доверять самое ценное, что есть у человека, – здоровье. Поэтому я всегда стремилась к тому, чтобы мой профессионализм соответствовал самым высоким ожиданиям. Открывая свою клинику, я первым делом старалась подобрать коллектив, который полностью разделяет мои взгляды, и, можете мне поверить, такой командой специалистов можно гордиться! Расставлять акценты в том, что главнее, а что второстепенно, нам не приходится. Да, мы убеждены, что можем помочь своим пациентам справиться с любой стоматологической проблемой. Но

мы знаем и то, что очень важно, чтобы пациенты чувствовали себя комфортно в кресле стоматолога. Не секрет, что страх перед стоматологическими манипуляциями нередко останавливает людей, не дает им вовремя обратиться за помощью к специалистам. Мы решаем эту проблему не только в процессе общения. В нашей клинике есть все необходимые средства, чтобы блокировать неприятные ощущения, а вместе с ними и необоснованные волнения. Я думаю, это тоже очень важная часть нашей работы. Поэтому к нашим стоматологам с улыбкой приходят даже дети. А ведь людям в белых халатах не так-то просто заслужить любовь этой категории пациентов! Зато сколько слов благодарности от их родителей мы слышим, когда довольное чадо буквально выпархивает из кабинета. Ведь это настоящий восторг – знать, что твоя работа возвращает людям радость и здоровье!

# ВАША УЛЫБКА – КЛЮЧ К УСПЕХУ!

Замечали ли Вы, с какой легкостью обладатели красивой улыбки располагают к себе, заключая самые выгодные сделки не только в бизнесе, но и в личной жизни? Нет, мистическое стечение обстоятельств здесь ни при чем, это – высокий профессионализм и современные достижения стоматологии, которые откроют Вам новые возможности, изменят имидж и станут веской причиной улыбаться гораздо чаще.

Семейная стоматология «Зубная фея» использует комплексный подход, для того чтобы Ваша улыбка ни в чем не уступала «голливудской». Исключая боль и неоправданные тревоги, мы стремимся сделать комфорт главной составляющей пребывания в нашей клинике, поэтому пациенты «Зубной феи» посещают наших стоматологов с удовольствием.



- Взрослая и детская стоматологическая терапия
- Протезирование
- Пародонтология
- Ортодонтия
- Эстетическое протезирование
- Имплантология



# Делу – время, счастью – жизнь

Как построить бизнес, чтобы хватало времени на семью и увлечения, почему важно правильно расставить жизненные приоритеты – над этими и другими вопросами размышлял эксперт PRO, предприниматель Михаил Туровский.

– Когда я задумываюсь о жизненных приоритетах, вспоминаю одну историю. Вы ее тоже наверняка знаете. Профессор философии поочередно насыпал в пустую банку мячики для гольфа, гальку и песок, а потом вылил в нее две чашки кофе. Каждый раз он спрашивал студентов, полна ли банка, и получал положительный ответ. Так и мы должны заполнять свою жизнь. Мячики для гольфа – самые важные ценности, ради которых мы живем. Галька – другие вещи, которые что-то для нас значат. Песок – мелочи жизни, которые нужно положить в свою «банку» в последнюю очередь, иначе не останется места для главного. Однако какой бы загруженной ни была наша жизнь, в ней всегда есть место для кофе с друзьями. Думаю, счастлив именно тот человек, которому удается четко расставлять приоритеты. Умение концентрироваться на главном в равной степени важно и в личной жизни, и в работе, и в увлечениях. На мой взгляд, основное предназначение человека – продление рода, а все остальное – работа, хобби – вращается вокруг него. Причем не просто родить, воспитать и дать толчок в жизни, но и своим примером показать, какие приоритеты первичны. Все как в самолете: сначала надень маску на себя, иначе не сможешь спасти своего ребенка.

Умение сделать правильный выбор приобретает особое значение в бизнесе. Я считаю, что это влияет на наш успех даже сильнее, чем опыт, квалификация и выдающиеся планы. Такой предприниматель в любой момент может безошибочно определять главное задание, смело за него браться и доводить начатое до конца. В любом бизнесе руководителю не стоит делать акцент на мелких задачах, а в первую очередь уделять внимание стратегическим вещам. В моем случае – финансовой деятель-

ности и переговорам с поставщиками, покупателями. Хотя, учитывая, что коллектив у меня небольшой, времени хватает и на более мелкие рабочие задачи, неформальное общение с сотрудниками.

Выстроить работу так, чтобы оставалось время на общение с родными, друзьями и отдых, получилось не сразу. У меня прекрасные дети, которыми я горжусь – их жизнь для меня всегда в приоритете. Друзьям тоже уделяю много внимания – некоторые семейные праздники мы отмечаем вместе, у нас совпадают увлечения.

Горы – это часть моей жизни. До 40 лет я ни разу не был за границей, а теперь побывал на всех шести континентах, поднявшись на их высочайшие вершины и покорив множество вулканов. Поддержали мое увлечение и дети – сын был со мной в пяти экспедициях. Обычно я отправляюсь в горы во время отпуска и на выходных, но даже там есть возможность решать рабочие вопросы дистанционно. Преодолев трудности высоты, я становлюсь сильнее духовно и по-другому смотрю на многие вещи в жизни. Глядя на то, чем живут люди в разных странах, какие у них ценности, понимаешь, что большинство проблем придумано людьми и приносит лишние хлопоты. Например, в Тибете, Непале, Индии у местных жителей минимальные удобства, но они абсолютно счастливы.

Время показало мне, как правильно расставить приоритеты в жизни. Понятие счастья у всех разное, но я могу назвать себя счастливым человеком. Это ответ оптимиста, пессимист же всегда чем-то недоволен. Я не жалею о жизни – у меня прекрасные дети, работа и увлечение. Уверен, человек всегда находит время на то, что для него действительно важно.



# GRATUDE

Style unique and exclusive



GRATUDE - это итальянский бренд мужской одежды, известный с 1956 года в Европе. Визитная карточка GRATUDE - сочетание элегантного стиля и удобства.

Теперь в Ставрополе.  
Познакомимся?



г. Ставрополь, ул. Дзержинского, 131,  
ТЦ "ЦУМ" 3 этаж.  
Тел: +79682686060





## Евгений Грунис

Все люди разные, на Земле нет двух одинаковых судеб. Но в жизни каждого человека наступает решающий момент, когда ты стоишь на берегу и думаешь: плыть или не плыть. И что бы ни отличало нас друг от друга, принимать вызов и отвечать на него приходится всем, опираясь на опыт, знания и те особенности характера, которые в современном мире называют конкурентными преимуществами.

ТЕКСТ АРТЕМА ТАРАСОВА, ФОТО АНДРЕЯ ФОМЕНКО

# Конкурентные преимущества

Выбирая профессию, Евгений Грунис отдал предпочтение юриспруденции, прежде всего как возможности помогать людям. Сегодня он входит в число руководителей одного из крупнейших, по версии портала Право.ру-300, в России юридических агентств – компании «СРВ». На посту заместителя генерального директора ООО «Юридическое агентство «СРВ» он уже несколько лет руководит филиалом компании в Краснодаре.

Как юридическая поддержка помогает бизнесу преодолевать кризис? Может ли закон о банкротстве спасти человека, увязшего в кредитах? И чем карьерный рост отличается от роста профессионального? На эти и другие вопросы Евгений Грунис отвечает на страницах журнала Pro.

**– Евгений Игоревич, история жизни каждого человека начинается с истории его малой родины, откуда Вы?**

– Я коренной житель города Ставрополя, здесь родился, вырос и жил вплоть до 2014 года. Очень люблю эти места и считаю, что не зря наш краевой центр признан самым благоустроенным в стране. А мне есть с чем сравнить: я попутешествовал и по России, и по зарубежью.

**– Вы первый юрист в семье или у Вас династия?**

– Нет, у нас в семье никогда не было ни юристов, ни даже представителей каких-то смежных профессий. Отец у меня по образованию инженер-кораблестроитель, у мамы тоже техническое образование, не связанное ни с юриспруденцией, ни с экономикой.

**– Надо полагать, Вы не с детства хотели заниматься юриспруденцией? Кем себя видели изначально?**

– Ну, как сказать... К этой профессии я шел целенаправленно уже с 9 класса. На базе нашего лицея №5 действовал проект «Школа правосудия», который реализовывался при поддержке Ставропольского краевого суда. «Школа правосудия» работает и по сей день, а я один из ее первых выпускников.

По итогам тестов, экзаменов и собеседований из нас выбирали самых способных. Помимо занятий в школе, мы посещали лекции в стенах краевого суда, которые вели многие известные судьи, в том числе Александр Карташов – в то время председатель судебной коллегии, председатель судебного состава Ставропольского краевого суда, ▶▶

## О РЕШИТЕЛЬНОСТИ:

«Считается, что если не умеющего плавать человека бросить в воду, он научится и поплывет. Я был примерно в такой ситуации. И предпочел «научиться плавать».

а сегодня занимающий пост председателя Тверского областного суда. Это был серьезный опыт соприкосновения с судебским сообществом, с прокурорами. И, конечно, «Школа правосудия» еще больше убедила меня в правильности выбора юриспруденции как будущего профессионального поприща.

**– Все ограничивалось теорией или Вы посещали реальные судебные заседания?**

– Мы присутствовали на многих заседаниях. На правах слушателей, конечно. Одним из самых интересных было уголовное дело начальника ГРОВД, полковника милиции по городу Буденновску Р. Геворкяна. Мы были и на заседаниях по этому делу, и на вынесении приговора, которое продолжалось с 9 утра до 7 вечера с перерывом на 10 минут. Большую часть текста приговора составляла опись имущества, которое было изъято и арестовано при проведении обыска на квартире Геворкяна. Там были и слитки золота, и драгоценности, и многое другое. Тогда это произвело на меня большое впечатление.

**– Мне кажется, слушание уголовных дел могло бы вдохновить стать адвокатом, но Вы избрали гражданское правосудие.**

– Да, была дилемма: гражданское или уголовное. С этим надо было окончательно определиться на третьем курсе юрфака, когда пришла пора выбирать специализацию. Но к тому моменту я уже понимал, что гражданское правосудие мне ближе. Потому что еще раньше, на втором курсе, у меня уже были клиенты в области гражданских споров, и я представлял их интересы (по незначительным спорам, конечно), но уже тогда закрепилось четкое понимание цели данной профессии – не просто быть «нужным человеком» или создавать антураж этого, а именно помогать людям.

**– Как Вы нашли первые самостоятельные дела?**

– Некоторые люди обращались по знакомству. Но в основном за счет того, что в то время я работал в «Юридической клинике» при аппарате Уполномоченного по правам человека в Ставропольском крае. По сути, это институт

бесплатной правовой помощи, рассчитанный на малоимущее население, на людей, которым нужна поддержка, но они не могут себе позволить нанять дорогостоящих адвокатов и т.п.

Когда я учился, «Юридическая клиника» располагалась прямо в одном из корпусов Ставропольского государственного университета. Сначала я был рядовым консультантом, потом стал лаборантом (эта должность чуть выше по рангу), а затем методистом. Методист – это фактически руководитель «Юридической клиники». И уже по окончании вуза я некоторое время совмещал работу в юридическом агентстве и в «Юридической клинике» при Уполномоченном по правам человека в Ставропольском крае. Благодаря этой работе я получил основные практические навыки составления исковых заявлений, что в свою очередь позволило мне постепенно стать и практикующим юристом с участием в качестве представителя в реальных судебных процессах. Как следствие, расширился круг личных знакомств и профессиональных связей.

**– Скажите, в то время все, кто с Вами учились, стремились как можно раньше перейти от теории к собственной юридической практике?**

– Смотря что называть стремлением. Для одних стремление может означать лишь говорить о своих намерениях, но не обязательно осуществлять их на деле, для других означает непосредственные действия. Особое влияние на меня оказала Ключковская Ирина Николаевна – заведующая кафедрой теории и истории государства и права и Казачкова Земфира Мухарбиевна – заведующая кафедрой административного и финансового права Ставропольского государственного университета (Северо-Кавказский федеральный университет), на базе которой была создана «Юридическая клиника» при Уполномоченном по правам человека в Ставропольском крае. Сегодня Казачкова З.М., кстати, входит в редакционный совет «Вестника хозяйственного правосудия», который издает Юридическое агентство «СРВ». Именно Земфира Мухарбиевна вначале предложила мне работать в «Юридической клинике», а впоследствии ее возглавить. Мы вместе работали по многим проектам, направленным на оказание правовой помощи малоимущим слоям населения, взаимодействуя при этом не только с Уполномоченным по правам человека в Ставропольском крае Алексеем Ивановичем Селюковым, но и краевой прокуратурой.

**– Какое-нибудь дело того периода оставило особенный след в душе?**

– Дел было очень много. Но одно, пожалуй, можно выделить из-за его моральной составляющей. Пенсионер дал займы денежные средства под расписку, причем под немаленькие проценты. Дал знакомому и не с целью наживы, а для организации некоей коммерческой деятельности. Сначала сумма составила полтора миллиона рублей, а потом выросла до двух с лишним миллионов. Расписка между тем была только на первую сумму. И человек обратился в «Юридическую клинику» за помощью в возврате долга.

Его дело вел я, и нам удалось отсудить и сумму основного долга, и проценты. Всего с ответчика было взыскано порядка 3,5 миллиона рублей. Но получить судебное решение, как оказалось, было еще полдела. Его нужно было исполнить.

На тот момент, будучи студентом третьего курса юрфака, я еще не понимал, как, имея на руках положительное судебное решение, можно не получить свои законные деньги. Однако его исполнение в реальности оказалось настолько сложным, что вероятность успеха стремилась к нулю. И все оставшееся время, что я работал в «Юридической клинике», мы с этим пенсионером продолжали заниматься возвратом средств и какие только жалобы не писали! В этой ситуации как раз и проявляется специалист не просто как «полезный человек», а как человек, способный помочь. К сожалению, в тот момент взыскатель был ограничен в своих действиях, и в итоге за четыре года нам удалось получить фактически всего лишь четверть суммы.

**– И закона о банкротстве физических лиц на тот момент еще не было...**

– Да, он только недавно заработал. Кстати, я, можно сказать, стоял у истоков решения этой проблемы. Конечно, не в том смысле, что я участвовал в разработке текста законопроекта в той редакции, в которой он был принят. Но еще в 2010-м году я начинал писать диссертационную работу на соискание ученой степени кандидата юридических наук, в том числе раскрывая тему необходимости создания в России института банкротства физических лиц. На тот момент эта тема еще не обсуждалась ни в Государственной Думе, ни в Правительстве РФ.

Кроме того, я писал научные статьи о банкротстве физических лиц, так как потребность в данном институте в российском обществе назрела уже тогда, и я это чувствовал на своей юридической практике, особенно когда требовались дополнительные рычаги взыскания задолженности для кредиторов в ситуациях, подобных случаю с моим



## ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ:

«Один из главных показателей работы для юриста – это количество выигранных дел и сохранение клиентов, которые со временем становятся постоянными, доверяя профессионализму компании и юристу в частности».

клиентом-пенсионером. Но ведь у должников тоже должна быть возможность освобождения от неподъемных долгов. Согласно статистическим данным, по мере увеличения потребительского спроса на кредитные продукты в долговой кабале в те годы оказывалось все больше граждан нашей страны. В итоге мои статьи разошлись в Интернете. И если сейчас в поисковой строке вбить их название, то можно попасть на сайты различных коллекторских агентств, ссылающихся на мои научные работы с обоснованием необходимости банкротства физических лиц.

***– Раз уж мы затронули тему, которая сегодня касается многих людей, не могли бы Вы подробнее рассказать, какие подводные камни таит практика применения этого закона для граждан? Если человек решится объявить себя банкротом, какие последствия это может для него иметь?***

– Надо разделять добросовестного банкрота и недобросовестного должника. Добросовестному, в принципе, бояться нечего. Для него это как раз лекарство от хронической долговой кабалы. И возможность начать свою финансовую жизнь заново. Переродиться в финансовом плане.

Что касается недобросовестного должника, то тут, конечно, много рисков. И это хорошо. Потому что добросовестный заемщик не действует умышленно, пытаясь с целью наживы уйти от ответственности. А недобросовестный, например, приобретает имущество на кредитные средства, которые не собирается возвращать. Теперь же существует институт банкротства физических лиц, который позволяет таких должников привлечь к ответственности, вплоть до уголовной. Кредиторам стало гораздо легче доказать умысел и факт мошенничества.

Кроме того, кредиторы получают доступ к информации об экономической деятельности должника, физического лица, раньше это было невозможно. Существовала банковская тайна, были разные ограничения, и третьему лицу было невозможно узнать даже о наличии или отсутствии расчетных счетов ▶▶

## О НОВЫХ ГОРИЗОНТАХ:

«Вначале всегда тяжело, когда ты работаешь преимущественно на репутацию, а не на экономический эффект».

должника. Вот, например, у вас на руках исполнительный лист о взыскании 10 миллионов рублей, а есть ли у вашего должника расчетный счет и в каком банке – не известно...

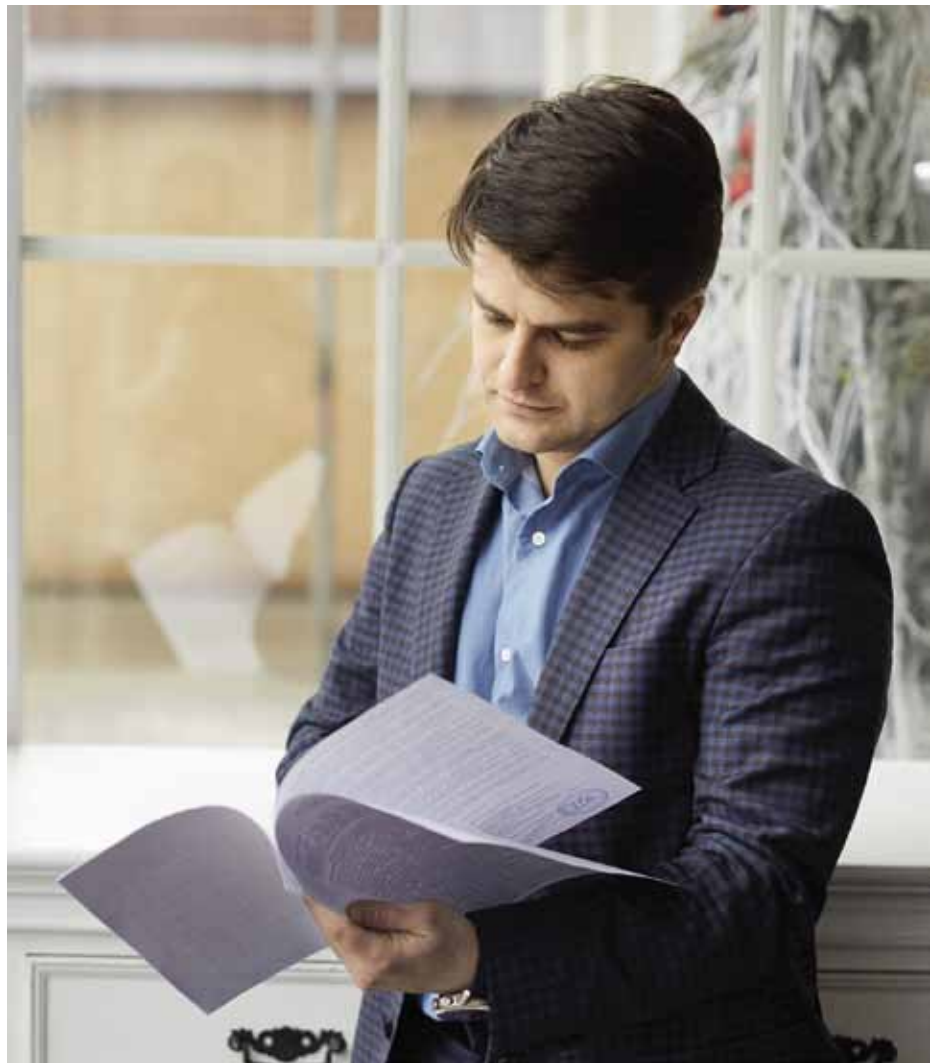
Да, служба судебных приставов существовала и существует, но их мотивация и интересы, как правило, на стороне должника. Потому что за несовершенные определенных действий они могут получить дополнительный заработок. К сожалению, это ни для кого не секрет. А что делать в этом случае кредитору, если служба судебных приставов оказывается неэффективной? Или имущество должника, за счет которого можно было бы погасить долг, на момент возбуждения судебного производства было переоформлено? Еще совсем недавно не было механизма оспаривания такого рода сделок.

Теперь есть реальный правовой рычаг, и он работает. Ну, а какие еще есть подводные камни, покажет только практика. Потому что, по большому счету, за один год оконченных производств по делам о банкротстве физических лиц не так уж много.

С другой стороны, люди сейчас поставлены в такие условия, что очень тонка грань между недобросовестным заемщиком и лицом, которое просто оказалось в сложной жизненной ситуации и не может своевременно рассчитаться. Экономический кризис в стране продолжается, как бы не отвлекали от него внимание общественности. Судите сами – что вам делать, если за год курс валюты вырос в два раза, а ваши кредитные обязательства были в валюте? Рубль обесценился, но заработную плату ведь никто не поднимал. Что делать в такой ситуации должнику? Естественно, ему ничего не остается, кроме как уходить в банкротство. То есть в тяжелом материальном положении это действительно выход.

**– А что Вы думаете о законе «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату долгов» – так называемом «Законе о коллекторах»?**

– Данный закон также играет немаловажную роль, соотносится с достижением целей института банкротства физических лиц и работает на снижение



социальной напряженности в стране, напряженности между финансовыми учреждениями и рядовыми гражданами. По сути, речь идет об ограничении коллекторской деятельности и помещении ее в законные рамки. Созданы правила игры, определены границы дозволенного.

**– Расскажите, как Вы попали в Юридическое агентство «СРВ»? Почему выбрали его в качестве места работы?**

– А я особо и не выбирал. Это произошло в 2010-м году, я направил свои резюме в несколько мест, и спустя месяц мне неожиданно позвонил генеральный директор Юридического агентства «СРВ» Роман Валерьевич Савичев. Попросил через час прийти на собеседование, к которому я, честно говоря, даже не был готов. Пришлось быстро приводить себя в порядок, собираться с мыслями и оперативно выезжать.

**– Собеседование было трудным? У Вас были конкуренты?**

– Да, конечно, были конкуренты. Конкуренция на собеседованиях Романа Валерьевича – это его принцип отбора кадров.

**– Тем не менее, Вы доказали, что достойны этой должности...**

– Меня приняли на работу помощником юриста в отдел анализа и направления коммерческих предложений. Если в качестве примера рассмотреть пищевую цепочку, то в океане есть акула, которая ест больших рыб, те в свою очередь едят рыб поменьше, а маленькие рыбки питаются планктоном. Вот таким «планктоном» я и был на начальных этапах в юридическом агентстве. Анализировал текущие споры, которые рассматривались в арбитражных судах разного уровня. Выявлял наиболее рентабельные и направлял коммерческие предложения, составленные по результатам этого анализа. То есть привлекал клиентов для заключения договоров с юридическим агентством.

**– Но из «маленькой рыбки», которая «ест планктон», Вы довольно быстро выросли в «рыбу покрупнее»?**

– Это произошло не так уж и быстро. Примерно через 7 месяцев меня повысили до должности юрисконсульта. Затем до заместителя начальника юридического отдела. И только потом я

был назначен заместителем генерального директора – спустя три с половиной года после того дня, как я впервые переступил порог «СРВ».

**– Что сегодня охватывает Ваш круг профессиональных интересов?**

– Взыскание задолженностей, хозяйственные споры между юридическими лицами, банкротство предприятий, взаимоотношения на рынке электроэнергии. Отдельную категорию споров составляют строительные подряды, которые отличаются своей сложностью и требуют знаний специальных терминов и строительных норм. Кроме того, было одно интересное дело, когда мне пришлось буквально изучить способы воспроизводства осетровых рыб. В Кочубеевском районе было предприятие, которое вело спор с крупным концерном, расположенным в Невинномысске. Спор был о ресурсах, которые, по сути, являются выбросом, отходами производства для концерна и в то же время единственным средством поддержания всепогодной работы рыбсовхоза. Для того чтобы отстоять интересы клиента, пришлось вникнуть в специфику его работы. Это позволило выиграть дело, которое уже прошло второй круг безуспешной борьбы в судах нижестоящих инстанций, и только в суде кассационной инстанции удалось принять новый судебный акт, что само по себе редкость в юридической практике, так как я смог доказать отсутствие альтернативных источников поставки сырьев для рыбководческого хозяйства. То есть иной возможности организации деятельности рыбсовхоза, кроме как использование сбросов горячей воды концерна, у хозяйства не было.

**– Какими профессиональными достижениями для Вас отмечен прошедший год?**

– За прошедший год нам удалось не только сохранить нашу клиентскую базу филиала, но и преумножить ее. Я считаю, что это, действительно, достижение.

Выделить какие-то конкретные споры за 2016 год трудно, потому что большинство дел тянутся годами и не укладываются в такой относительно небольшой период времени.

Так, у нас есть спор, который ведется с 2014 года. Он касается крупного предприятия по выращиванию винограда в Краснодарском крае. Конфликт возник из-за земельного участка сельхозназначения, на котором находятся виноградники, принадлежащие нашему клиенту. Земельный участок был продан третьим лицам. Они не собираются осуществлять никакой деятельности на участке, но пытаются спекулировать тем, что у них имеется право собственности.

Мы вступили в спор о праве собственности на данный земельный участок. Первую инстанцию мы проиграли, но в апелляционной инстанции дело выиграло. Был принят новый судебный акт. Причем, исходя из специфики производства, мы столкнулись с правовым казусом. Раньше многолетние насаждения подлежали учету в Едином государственном реестре прав и соответственно регистрировались в Росреестре. Поскольку без причинения вреда многолетние насаждения нельзя перенести с места на место, они прочно связаны с землей. Но десять лет назад многолетние насаждения перестали регистрировать наравне с объектами недвижимости. И получается, что земельные участки, на которых располагались данные многолетние насаждения, лишились обременения, вошли в оборот и могли беспрепятственно распределяться, в том числе третьим лицам – недобросовестным участникам гражданских отношений.

Это, в свою очередь, могло привести к рейдерскому захвату предприятия, которое выращивало на этой земле свои многолетние растения, в данном случае – виноградники.

Для нашего клиента земельный участок – это средство производства, а виноградник – дорогостоящий объект. Только саженцы винограда некоторых сортов могут стоить несколько миллионов рублей. Вырубка виноградников может привести предприятие к банкротству, а для недобросовестных участников гражданских правоотношений – это лишь способ нажиться.

Таким образом, суд апелляционной инстанции встал на нашу сторону, и мы зарегистрировали право собственности нашего клиента. Но, к сожалению, суд кассационной инстанции отменил предыдущие решения и вернул дело на новое рассмотрение, спор продолжается уже третий год. Однако право собственности мы пока сохранили, и предприятие успешно функционирует, собрав в августе прошлого года хороший урожай. Что будет дальше, покажет время, но от своей позиции мы не отступаем и интересы нашего клиента продолжим защищать.

**– Вы упомянули экономический кризис. Увы, этот период еще не закончился. Как он влияет на специфику Вашей работы? Клиентов стало больше или меньше?**

– Естественно, влияет – увеличилось количество споров по взысканию задолженности, споров среди строительных компаний. Это связано, в частности, с разработкой проектов в докризисное время, которые были рассчитаны на один курс валюты, а в реальности этот курс сильно изменился. Между тем

**О КАРЬЕРЕ:**

«Я намеренно избегаю слов «карьерный рост», так как для юриста куда важнее рост профессиональный. Карьерный рост – всего лишь следствие профессионализма».

многие строительные материалы и оборудование – заграничного производства. Увеличивать смету никто не хочет – как был заключен договор два-три года назад, так и вертеться подрядчику в нынешних условиях. Он все равно обязан ввести объект в эксплуатацию в установленные сроки, используя заложенный в проекте бюджет. В некоторых случаях это невозможно. В других – возможно, но со значительной просрочкой. Отсюда и споры по надлежащему исполнению договора подряда.

В том числе это имеет отношение к военно-промышленному комплексу. Здесь тоже могу привести пример интересного дела из личной практики, которое касается спора между двумя оборонными предприятиями. Одно из них, расположенное в Краснодаре, производило комплектующие для военной техники, которая собиралась в Ижевске. Это комплектующие для радиолокационных систем и узлов связи. В 2014 году вышло постановление Министерства обороны о запрете использования иностранных элементов, электроники в военно-промышленном комплексе. Соответственно предприятию пришлось оперативно модернизировать свое производство, в том числе уже по действующим контрактам, и искать отечественные аналоги, которых на тот момент не было.

Когда одно оборонное предприятие передает свою продукцию другому военному предприятию для использования, существует военная приемочная комиссия. Она принимает и отпускает всю технику, которая производится по заказу Минобороны. Таким образом, с завода в Краснодаре техника ушла, а на заводе в Ижевске ее не принимают, поскольку там имеются иностранные элементы. И для того, чтобы передать уже готовую продукцию, нужно было найти отечественные аналоги. Как следствие, пошел сдвиг по срокам исполнения заказа – на разработку аналога, внесение изменений в утвержденную Министерством обороны проектную документацию и переоснащение производства потребовалось значительное время.

Юридическое агентство участвовало в этом споре и представляло интересы краснодарского производителя. ►►

**О КОНКУРЕНЦИИ:**

«Побеждать надо не любой ценой,  
а соблюдая закон».

Дело было очень серьезным, шла речь о государственной тайне, мне даже пришлось давать расписку о неразглашении содержания проектной документации и конструктивных элементов радиолокационных изделий.

На момент начала нашей работы уже был проигран один из аналогичных споров между оборонными предприятиями. Но после продолжительных судебных тяжб в суде первой инстанции нам удалось изменить данную судебную практику и доказать необходимость применения положений ст. 401 ГК РФ, позволяющей освободить от ответственности за ненадлежащее исполнение обязательств по договору. Таким образом, в серии споров между двумя оборонными предприятиями сложилась ситуация, когда при наличии двух противоположных решений вероятность положительного исхода на стадии оспаривания в вышестоящие судебные инстанции уравнивалась.

В результате нам удалось примирить стороны и заключить между ними мировое соглашение. Тем самым срыв оборонного заказа был предотвращен. Кстати, это очень редкое явление, когда исполнитель освобождается от ответственности за нарушение сроков. Но мы смогли доказать, что в этом случае были обстоятельства, освобождающие нашего клиента от ответственности.

**– Вы имеете возможность сравнить Краснодар и Ставрополь. Есть ли какая-нибудь существенная разница между региональными рынками юридических услуг Кубани и Ставрополья?**

– Я могу сравнить на примере нашего агентства. На территории Ставропольского края оно хорошо разрекламировано, и бренд «СРВ» у всех на слуху. В Краснодарском крае мы только завоевываем авторитет и приобретаем известность. На первый взгляд, Кубань – богатый регион, состоятельные клиенты, интересные дела... Но клиенты не стремятся просто перепоручить судьбу своих дел новой фирме, особенно если от исхода зависит вся дальнейшая деятельность предприятия. Поэтому нередко приходится начинать с значительных споров, чтобы постепенно, с каждым успешным делом, завоевывать доверие клиента. Но этот этап медленно, но верно преодолевается, и

мы выходим в Краснодарском крае на новый уровень.

Надо сказать, в этом регионе очень развито так называемое кумовство и тому подобное. И когда новая компания заходит на рынок юридических услуг, ей приходится трудно.

**– Чувствовали недружелюбие со стороны конкурентов?**

– Конечно, да! Скажу больше, мне приходили сообщения, поступали звонки. Не то чтобы с угрозами, но с недвусмысленными намеками – мол, это наш клиент, не лезьте не в свое дело, а не то дадим по носу. Есть и сообщения другого рода – с анализом прежних дел и с угрозой передать эту информацию нашему клиенту. Чтобы ввести его в заблуждение, дескать, дела с нашим участием проигрывались. При этом люди не разбираются в сути и не вникают, что далеко не всегда чистая победа является критерием успеха того или иного дела. Потому что часто интересам клиента отвечает выигрыш времени, а не решение суда в его пользу. Ну, что ж, тем самым конкуренты только выдают свою некомпетентность.

**– Как Вы восприняли упразднение Высшего Арбитражного суда России? Это как-то повлияло на качество хозяйственного правосудия в стране?**

– Изначально внушительная часть юридического сообщества восприняла это с опасением. Но все надеются, что качество работы нижестоящих судов не пострадает и даже повысится, поскольку принцип единообразия толкования норм права как никогда будет соблюдаться. Раньше, когда мы представляли интересы клиента в районных судах и ссылались на постановления Пленума Высшего Арбитражного суда, нередко слышали от суда общей юрисдикции: «Что нам ваш Высший Арбитражный суд?». Сейчас, после объединения, ситуация изменилась в лучшую сторону, и суды общей юрисдикции вынуждены повышать свою правовую культуру и соблюдать принцип единообразия толкования норм права.

Да и в целом суды общей юрисдикции, будем надеяться, модернизируют свою работу. Например, если электронная картотека арбитражных дел, доступная всем желающим, работает уже около десяти лет, то в судах общей юрисдикции только в этом году появилась возможность просто подать документы в электронном виде. И то еще неясно, насколько качественно это будет реализовано на практике.

**– В своей деятельности Вы часто помогаете клиентам погасить задолженности, возвращать долги, а у Вас самого проблемы с получением гоно-**

**ров возникали?**

– Очень редко, единичные факты. Свои права в этом случае группа компаний «СРВ» отстаивает в суде. И скажу, что экономить на юристах – себе дороже.

**– Вы сами в судебных заседаниях часто принимаете участие?**

– Постоянно. Если этого не делать, останешься в развитии как юрист. Юриспруденция – это такая сфера, где надо постоянно держать ухо востро, используя свои теоретические знания на практике.

**– Есть какие-то новые сферы в юриспруденции, в которых Вы хотели бы попробовать силы?**

– В ближайшей перспективе моя цель – защитить диссертацию и стать кандидатом юридических наук. Что касается новых сфер, есть интересная категория споров – это споры по интеллектуальным правам. Пока специализированный суд по данной категории дел, один в стране – расположен в Москве, и значительное количество дел, связанных с защитой патентных прав, прав на результат интеллектуальной деятельности, рассматриваются именно там. Хотелось бы расширить в этом направлении свои профессиональные навыки и наработать клиентскую базу.

**– Расскажите о своей команде, о людях, которые работают в Краснодарском филиале «СРВ»?**

– Хотелось бы особо отметить специалиста Эллу Владимировну Абушинову. Когда она пришла к нам из Арбитражного суда Ставропольского края, то обладала хорошими теоретическими знаниями, но практических навыков еще не наработала. Оказалась очень способной, и, можно сказать, профессионально выросла под моим руководством. Лично я этим горжусь, так как она – первый специалист, которому я непосредственно помог стать профессионалом.

В целом в нашем филиале работают разносторонние специалисты в области земельного законодательства, в области арбитражного процесса, и надо отдать должное руководителю компании, который сумел подобрать таких людей и объединить их в одну команду. Кроме того, в филиале командировались другие сотрудники, когда сложное дело требует привлечения большего числа юристов.

**– Как складывается Ваш типичный рабочий день?**

– Мой рабочий день не нормирован, поскольку приходится очень много общаться с людьми. Кроме того, в Краснодаре сложнее перемещаться, нежели в Ставрополе, где за день можно посетить сразу несколько судов. Здесь





большие расстояния и большие пробки. Бывает, что, отправившись в суд для ознакомления с делом, можно не успеть вернуться в офис до конца рабочего дня.

Ну, а свою работу утром я начинаю с обзора новостей – как правовых, так и общеполитических. Юрист должен внимательно отслеживать политическую обстановку внутри страны и за ее пределами. Например, то самое дело по примирению оборонных предприятий, о котором я уже говорил, было тесно связано с политикой. И не вида первопричин возникновения спора, его нельзя было положительно разрешить.

**– Говорят, что состояние рабочего стола отражает особенности личности. Как выглядит Ваш рабочий стол?**

– Не могу сказать, что на нем идеальный порядок. Но, тем не менее, это порядок творческого толка. Борюсь с шаблонным мышлением, что очень важно, если хочешь быть конкурентоспособен на рынке юридических услуг.

**– На что еще, помимо работы, Вы тратите личное время?**

– Я с шести лет активно занимаюсь спортом. Являюсь кандидатом в мастера спорта по спортивной акробатике. Имею первый взрослый разряд по плаванию. Спасибо родителям, что в свое время позаботились об этом и отдали меня заниматься. Отдельное спасибо чете тренеров Таравик – Валерию Стефановичу и Ларисе Геннадьевне. Они много лет занимались со мной в спортивной школе Василия Скакуна. Спорт воспитал соревновательный дух, желание побеждать. У юристов ведь свои победы, они тоже выигрывают, но не соревнования, а дела.

Естественно, сейчас увлечение спортом уже не на профессиональной основе, но спортзал и бассейн посещаю обязательно, приобщая к спорту и свою семью и проводя активно вместе свободное время.

**– У Вас есть предпочтения в кухне?**

– У меня есть любимое блюдо. Возможно, сказались специфика жизни на Северном Кавказе и многочисленные

командировки в республики. Это шашлык. Причем я люблю есть тот шашлык, который приготовил собственными руками.

**– Вы ходите в кино?**

– Стараюсь следить за новинками. В последнее время радуют успехи российского кинематографа.

**– Что смотрели?**

– Фильм «Ледокол», был выбран для семейного просмотра в кинотеатре. Очень понравилась эта кинолента. Если такие фильмы и дальше будут выходить на экраны, за будущее российского кино можно быть спокойным.

**– У каждого человека есть основополагающие принципы. Если коротко, что для Вас – главный принцип?**

– Поступай с другими так же, как бы ты хотел, чтобы поступали с тобой.

**– Даже с конкурентами?**

– Главное в жизни – оставаться человеком в любых ситуациях и при любых трудностях. ▀



## Экзотические маршруты Turkish Airlines

В декабре 2016 года Turkish Airlines запустила рейсы в Гавану – столицу Кубы и Каракас – столицу Венесуэлы, расширив свою маршрутную сеть в Америке до 17 направлений. Turkish Airlines оказалась в числе первых авиакомпаний, которые помогают пассажирам сократить расстояние к их мечте о путешествии на самый большой остров в группе Антильских островов. Кроме того, открытие новых рейсов означает, что авиакомпания сможет предоставить отмеченный наградами сервис, позволяющий сделать международные перелеты в новых регионах более простыми и комфортными как для бизнес-путешественников, так и для индивидуальных туров. Напоминаем, что рейсы ТК 483/484 по маршруту «Ставрополь-Стамбул-Ставрополь» выполняются два раза в неделю – по понедельникам и средам.

**Поздравляем!**

**Happy Valentine's Day!**

Акция!  
100% СКИДКА

Действует при заключении 2-х договоров!  
Срок акции с 14 февраля по 22 февраля 2017 г.

**23 февраля!**

Акция действует 21 и 22 февраля 2017 г.

**СКИДКА 10%**  
для мужчин

ПОДАРОЧНЫЙ СЕРТИФИКАТ

**8 марта!**

СКИДКА 10%

для женщин

Акция действует 6 и 7 марта 2017 г.

**LONDON EXPRESS**  
ЛОНДОНСКИЙ ЭКСПРЕСС

г. Ставрополь,  
пр-т. Юности, 9 а  
+7 (9682) 67-07-08  
www.london-express.ru

**Ирина Александровна ШУЛЫГИНА,**  
агент по ипотечному кредитованию  
АН «РБР»

**РБР**  
ИЭЛТО  
быстро  
регистрация

www.rbr-info.ru

## 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.

ул. Пирогова, 42/1 (2 этаж), оф. № 24  
тел./факс: 8(8652) 72-45-05

ул. Ленина, 125  
тел.: 8(8652) 94-01-21



## Фотошкола Сергея Гнездилова

Вы хотите расширить кругозор, проявить свою творческую индивидуальность? Или сохранить историю своей семьи, запечатлеть счастливые мгновения Ваших малышей? А может, Вы хотите сменить профессию или приобрести дополнительный доход? Или Ваш ребенок интересуется фотографией? Фотошкола Сергея Гнездилова – это профессиональные преподаватели, качественное обучение, сертификаты об окончании, призы и подарки лучшим ученикам! Здесь каждый найдет для себя подходящий уровень подготовки – от новичка до профессионала. Вы любите фотографировать или только собираетесь начать? 7 курсов, 6 преподавателей, 6 лет успешной работы! Приведи друга – получи скидку!\*

**Анонс курсов:** 1 марта – курс «Художественная обработка фотографии», 3 марта – «Основы фотографии», 28 марта – курс «Композиция», 2 апреля – курс «Студийный портрет»

Телефон для записи: 64-15-34

\*Акция действует бессрочно

# ТОП 10

лучших специалистов месяца  
агентства недвижимости «РБЯ»



**ГНЕЗДИЛОВ  
АЛЕКСЕЙ АЛЕКСЕЕВИЧ**  
+7-962-448-48-99  
aleksn17@yandex.ru  
Квартиры, вторичный  
рынок.

**БАЛАКИНА  
ТАТЬЯНА МИХАЙЛОВНА**  
+7-962-443-38-36  
433836@mail.ru

Квартиры, вторичный рынок.  
Консультация по ипотеке.



**ПШЕНИЧНАЯ  
НАТАЛЬЯ МИХАЙЛОВНА**  
+7-928-321-18-43  
andy-lex1@yandex.ru  
Квартиры, вторичный  
рынок.

**СКВОРЦОВ  
ЮРИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ**  
+7-968-266-00-99  
66-00-99@mail.ru

Квартиры, вторичный рынок.  
Консультация по ипотеке.



**КАЛАМБЕТ  
ЕВГЕНИЯ ВЛАДИМИРОВНА**  
+7-962-440-94-81  
409481rbr@mail.ru

Квартиры, вторичный  
рынок. Консультация  
по ипотеке.



**ТАРАСОВ  
ЕВГЕНИЙ СЕРГЕЕВИЧ**  
+7-968-268-27-04  
tarasov-jek@mail.ru  
Квартиры, вторичный рынок.  
Консультация по ипотеке.

**МАРЬИН  
СЕРГЕЙ РУДОЛЬФОВИЧ**  
+7-968-266-52-29  
marins-rbr@mail.ru

Квартиры, вторичный  
рынок. Консультация  
по ипотеке.



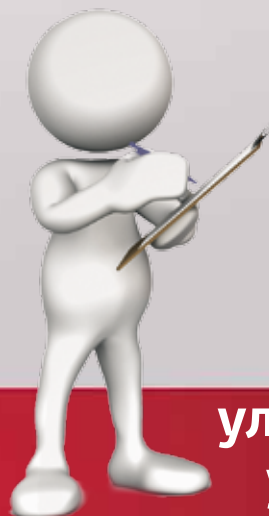
**БАНДУРКИН  
ВИТАЛИЙ ГРИГОРЬЕВИЧ**  
+7-962-445-41-75  
vg\_bandurkin@mail.ru  
Квартиры,  
вторичный рынок.

**САМАРИНА  
НАТАЛЬЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА**  
+7-962-402-15-16  
921516@mail.ru

Квартиры, вторичный  
рынок.



**БРАТКОВ  
АЛЕКСЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ**  
+7-962-402-70-79  
bratkovbratkov@mail.ru  
Квартиры, вторичный рынок.  
Консультация по ипотеке.



подробности по телефону или на сайте  
**www.rbr-info.ru**

**8(8652)72-45-05**

ул. Пирогова, 42/1  
ул. Ленина, 125

# ВТБ в СКФО увеличил портфель привлечения в 2016 году на 57%

1 февраля в Ставрополе состоялась пресс-конференция, посвященная результатам работы корпоративного филиала ВТБ в СКФО за 2016 год.



Объем кредитного портфеля регионального бизнеса корпоративного филиала ВТБ в СКФО по итогам года вырос на 14,7% и составил более 21,7 млрд рублей. Основную долю в кредитном портфеле филиала занимают компании торговой отрасли (22%), сельского хозяйства (20%), пищевой промышленности (13,7%), химической промышленности (13,4%), производства стройматериалов и прочих неметаллических минеральных продуктов (12,5%), воздушного транспорта (6,4%) и других отраслей (12%).

За 12 месяцев филиалом было выдано кредитов на сумму 24,4 млрд рублей, что на 5,4 млрд рублей, или 28,5%, больше объемов финансирования 2015 года. Из предоставленных средств 2,2

млрд рублей было выделено предприятиям Северного Кавказа на реализацию инвестиционных проектов.

С начала года базу клиентов корпоративного филиала ВТБ в СКФО дополнили 277 новых предприятий и организаций, из которых 263 – это представители сегмента среднего бизнеса.

Гарантийный портфель среднего бизнеса по данным на 1 января 2017 года вырос в 2 раза и составил 0,8 млрд рублей. Чистый операционный доход ВТБ в СКФО до переоценки резервов в 2016 году составил 1,1 млрд рублей.

Портфель пассивов с начала года вырос на 57% и составил почти 11 млрд рублей. В частности, объем средств, привлеченных до востребования, с на-

чала года вырос в 2,3 раза и составил 3,3 млрд рублей. В срочные депозиты привлечено 7,5 млрд рублей, что на 38% больше, чем в 2016 году.

Комментируя итоги работы за 2016 год, руководитель корпоративного филиала ВТБ в СКФО Александр Дыренко отметил: «Основные цели, которые мы ставили перед собой в начале 2016 года, достигнуты: филиал нарастил объем кредитного портфеля на запланированные 15%, сохранив его высокое качество – доля клиентов с рейтингами «А» и «В» (наивысшие внутренние рейтинги ВТБ) составляет 83,5%. А также, что особо важно, нам удалось повысить безрисковый доход банка, увеличив объем портфеля пассивов за год на 57%».

# SAMSUNG

# Galaxy A

## Новая серия 2017 года



-  /CIFROGRAD
-  MOBILMIRRU
-  CG26.RU
-  WWW.CG26.RU

# (•) Цифроград

\*Galaxy A - Галактик А.



**СЕРГЕЙ ЦИКАЛЮК:** «СТАТЬ ЛИДЕРОМ НА РЫНКЕ СТРАХОВАНИЯ ДЛЯ НАС НЕ ПРОСТО МЕЧТА, А ИМЕННО ЦЕЛЬ, К КОТОРОЙ МЫ ИДЕМ, СОВЕРШАЯ КОНКРЕТНЫЕ ДЕЙСТВИЯ И ПРИНИМАЯ ВЫВЕРЕННЫЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ».

# Кризиса нет, есть возможности

текст АНАСТАСИИ СКОГОРЕВОЙ

В 2017 году страховая компания ВСК отмечает свой 25-летний юбилей. За счет чего ей удалось не только пережить все возможные кризисы, но и войти в число ведущих игроков рынка страховых услуг? Каковы дальнейшие планы компании, и как она планирует достигать тех целей, которые перед ней стоят? На эти и другие вопросы ответил председатель совета директоров Страхового Дома ВСК Сергей Цикалюк.

– Сергей Алексеевич, рынок страховых услуг в России еще молодой и развивающийся. При этом ВСК отмечает 25-летний юбилей, а это серьезный срок для частной страховой компании... С какими сложностями Вам приходилось сталкиваться в самом начале пути, на какие вызовы приходилось отвечать?

– Наша компания создавалась в начале 90-х, когда по мере развития рыночных отношений в стране возникла потребность в самых разных страховых услугах. В ответ на эту потребность на рынке страхования появлялись новые игроки. Кто-то из них специализировался на страховании автотранспорта, кто-то – на страховании физических лиц и т.д.

Специализация ВСК, которая тогда называлась «Военно-страховая компания», во многом была обусловлена моей предыдущей профессией. Я 16 лет прослужил в Вооруженных силах, поэтому не понаслышке был знаком с теми проблемами, которые возникали из-за отсутствия страхования рисков, связанных с участием людей в боевых действиях. Вы наверняка помните, сколько в начале 90-х годов было военных конфликтов вдоль границ нашей страны – Приднестровье, Кавказ, Таджикистан... Тогда мы предложили систему обязательного государственного страхования для военнослужащих и членов их семей. Это была масштабная задача, и я могу с гордостью сказать, что нам удалось ее решить, а государство по достоинству оценило наши усилия. Подтверждением является благодарность Президента Российской Федерации в адрес компании и государственные награды, которые получили наши коллеги.

– Не ставя под сомнение важность этой задачи, рискну предположить, что это – довольно узкая «ниша». Известно, что на сегодняшний день Ваша компания оказывает куда более широкий спектр страховых услуг.

– Совершенно верно. Мы не остановились на достигнутом. Нам удалось создать дифференцированную продуктовую линейку по всем видам страхования и развить разветвленную региональную

сеть. Мы занимаемся страхованием и в космической отрасли, и в банковской, и в агропромышленном комплексе. Оказываем услуги страхования автогражданской ответственности, опасных производств, перевозчиков и т.д. Всем этим мы прирастали постепенно, по мере развития и изменения масштабов компании.

Мы часто слышим, как цитируют китайскую поговорку: «Не дай Вам Бог жить в эпоху перемен». Я с этим тезисом не совсем согласен: как раз в эпоху перемен жить хоть и нелегко, но очень интересно. И когда через 25 лет после создания компании отмечаешь ее юбилей, то, во-первых, удивляешься, как быстро пролетело время, а во-вторых, испытываешь настоящую гордость за то, что мы смогли преодолеть все трудности, не опустили руки и вывели компанию в число системообразующих игроков страхового рынка. С одной стороны, 25 лет – серьезный срок, а с другой – не время останавливаться на достигнутом. Наоборот, это хороший трамплин для движения вперед.

– В какой момент пришло понимание, что заниматься только военным страхованием недостаточно?

– Мы изначально знали, что это невозможно. Понимали, что для развития компании нужен рынок и, что особенно важно, нужны территории. Поэтому филиальную сеть мы начали создавать практически сразу: в 1992 году, в год создания компании, появился первый филиал в Ростове-на-Дону, а уже в следующем, 1993-м, были открыты филиалы еще в 54 субъектах РФ. Сейчас ВСК присутствует на территории всей страны, и наша сеть насчитывает более 400 филиалов и отделений.

– Но сейчас на рынке начинают появляться компании с принципиально новой бизнес-моделью. Она предполагает централизацию всех процессов и реализует принцип удаленного взаимодействия с клиентами. Как это сочетается с Вашей стратегией развития региональной сети?

– Одно другому не противоречит. Я согласен с тем, что информационные

технологии очень важны для поддержания конкурентоспособности компании. Но это задача, которую мы решаем постоянно, потому что внедрение новых технологий позволяет нам сокращать издержки, повышать качество обслуживания клиентов. Мы видим преимущества новых бизнес-моделей и некоторые компетенции формируем у себя.

И все же я глубоко убежден, что личный контакт очень важен при построении диалога с клиентом. Страхование – это тот бизнес, который в первую очередь строится на доверии.

– Если смотреть на бизнес с этой точки зрения, репутация страховщиков все еще оставляет желать лучшего. Как справляетесь?

– Мы максимально прозрачны и открыты для наших клиентов. Я помню, как 15 лет назад в компанию поступило предложение от агентства «Эксперт РА» провести исследование и на основании его результатов присвоить ВСК рейтинг надежности. Тогда я собрал своих коллег и задал им вопрос: должны ли мы принять это предложение? Было приятно услышать в ответ, что это важно и нужно. Таким образом, ВСК стала первой страховой компанией, получившей рейтинг от «Эксперт РА».

Считаю, что публичность – очень важное достоинство ВСК. Уже на протяжении нескольких лет мы работаем с аудитором из «большой тройки» PriceWaterhouseCoopers, которая ежегодно анализирует нашу отчетность с точки зрения ее прозрачности, открытости и соблюдения всех требований регулятора. Мы также сотрудничаем с российской аудиторской компанией «Мариллион». Должен отметить, что между ВСК и этими компаниями не возникает серьезных расхождений в оценках.

Более того, в этом году, несмотря на сложную экономическую ситуацию и высокую конкуренцию, мы получили международный рейтинг агентства Fitch на уровне «BB-».

– ВСК собирается выходить на внешние рынки капитала?

– Пока нет. Для нас важнее, что благода-



ря этому мы попали в клуб компаний с международными рейтингами. Это знак качества и возможность осознать, в чем сильные стороны компании, а что необходимо скорректировать в ее бизнес-модели.

**– По мнению многих экспертов, сейчас мы проходим через очередной кризис. Как, по Вашим наблюдениям, переживает его страховая отрасль в целом и ВСК в частности?**

– Как известно, кризис не появляется внезапно, он проявляет скрытые конфликты и диспропорции. Ни для кого не секрет, что некоторые наши коллеги по рынку оказались в тяжелом положении не столько потому, что ухудшилась экономическая ситуация в стране, сколько потому, что не выстроили стратегию многолетнего развития. Увы, налицо управленческая близорукость и отсутствие заинтересованности в стабильном развитии. При этом основным мотиватором является получение сиюминутной выгоды. Рынку известны прецеденты, когда такие компании сворачивали свою деятельность и обманывали десятки и сотни тысяч людей.

**– Положим, такие компании априори не могли пережить кризис. Но наверняка и для ответственных и устойчивых участников рынка события последних двух-трех лет стали серьезным испытанием на прочность?**

– Возможно, я вас удивлю, но как раз для серьезных компаний кризиса нет, а есть возможности для развития. Судите сами: еще недавно в российском страховании было несколько тысяч игроков, сейчас их количество снизилось до двухсот шестидесяти, при этом активно работают всего два десятка компаний. Как раз между ними и происходит основная конкуренция по самым разным направлениям – в борьбе за клиента, долю рынка, повышение собственной эффективности и сокращение издержек.

**– А Вас не смущает, что на страховом рынке активно работают всего порядка 20 компаний? Получается, что он является очень концентрированным.**

– Концентрация страхового рынка – это не системный сбой, а объективный процесс. Ужесточаются требования к деятельности страховых компаний со стороны Банка России, и я считаю, что

принимаемые меры необходимы для здорового функционирования рынка. Важно учитывать, что мы работаем на достаточно сложном рынке.

В свое время большое количество страховых компаний возникло как раз потому, что многим рынок казался простым. Они были уверены, что смогут эффективно управлять своим бизнесом. Однако большинство совершили ошибку: на самом деле, страхование требует от управленцев высочайшего уровня профессионализма и системного подхода. К сожалению, далеко не все руководители и акционеры смогли продемонстрировать эти качества.

**– Как, на Ваш взгляд, развивается рынок страхования по сравнению с тем же банковским сектором?**

– Считаю, что ключевая характеристика применительно к Вашему вопросу – стихийно. За 25 лет работы на этом рынке я принимал участие в разработке нескольких концепций его развития. Увы, эти идеи так и не удалось воплотить в жизнь. Сегодня у нас есть мегарегулятор, но по-прежнему нет структуры, которая отвечала бы за развитие отрасли в целом.



Если посмотреть на российское страхование, нельзя не отметить, что нормы, устанавливаемые для отрасли, плохо проработаны и зачастую не отвечают интересам игроков рынка. Например, к страховым услугам применяется закон о защите прав потребителей, а банковский сектор не подпадает под его действие. Создание «Единого агента», переход на новый план счетов и новый формат отчетности – все эти меры реализуются за счет страховых компаний, и никого не интересует вопрос об источнике финансирования.

Сейчас специально под один вид страхования – ОСАГО – создается страховой омбудсмен. Но будет ли от этого нового института практическая польза? Я думаю, что никакой омбудсмен не решит главные проблемы рынка, если не будут приняты обсуждаемые сегодня законодательные изменения.

На мой взгляд, необходимо не только жестко регулировать страхование, но и развивать его – создавать условия для

повышения маржинальности и капитализации страховых компаний, снимать с них избыточную нагрузку. Без сильного лобби, которое есть у банков, эти вопросы решить почти невозможно.

**– И заключительный вопрос: каковы дальнейшие планы ВСК?**

– В этом году у нас состоялась сделка с финансовой группой «САФМАР». Считаю, что и для компании, и для российского рынка в целом это знаковое событие. В текущих рыночных условиях активный рост возможен за счет консолидации бизнеса, поэтому было принято решение объединить наши страховые активы. Мы ожидаем и на самом деле уже начали ощущать серьезный синергетический эффект от объединения наших компетенций.

Более того, бизнес семьи Гучериевых-Шишханова включает самые разноплановые активы – от нефтяной промышленности до банков и пенсионных фондов. Взаимовыгодное сотрудниче-

ство с компаниями группы также увеличивает наши возможности с точки зрения капитала и положения ВСК на рынке.

На сегодняшний день мы оцениваем перспективу развития компании как достаточно серьезную. Наша цель очень амбициозна – мы стремимся занять лидирующую позицию на рынке страхования. В первую очередь за счет повышения профессионализма, развития технологий и продуктов. Да, мы хотим, если так можно сформулировать, «прыгнуть выше головы». Но это для нас не просто мечта, а именно цель, к которой мы идем, совершая конкретные действия и принимая выверенные управленческие решения.



## ВСК СЕГОДНЯ

СТРАХОВОЙ ДОМ ВСК РАБОТАЕТ С 1992 ГОДА И ЯВЛЯЕТСЯ УНИВЕРСАЛЬНОЙ СТРАХОВОЙ КОМПАНИЕЙ, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩЕЙ УСЛУГИ ФИЗИЧЕСКИМ И ЮРИДИЧЕСКИМ ЛИЦАМ НА ВСЕЙ ТЕРРИТОРИИ РОССИИ. КОМПАНИЯ СТАБИЛЬНО ВХОДИТ В ТОП-10 СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ СТРАНЫ ПО СБОРАМ И ЗАНИМАЕТ ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ В ОСНОВНЫХ СЕГМЕНТАХ СТРАХОВОГО РЫНКА – АВТОСТРАХОВАНИИ И ДОБРОВОЛЬНОМ МЕДИЦИНСКОМ СТРАХОВАНИИ (ДМС).

ПОД ЗАЩИТОЙ ВСК НАХОДЯТСЯ СВЫШЕ 14 МЛН РОССИЯН И БОЛЕЕ 200 ТЫС. ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ. РЕГИОНАЛЬНАЯ СЕТЬ КОМПАНИИ НАСЧИТЫВАЕТ БОЛЕЕ 400 ОФИСОВ ВО ВСЕХ СУБЪЕКТАХ РОССИИ, ЧТО ДАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ ЭФФЕКТИВНО СОПРОВОЖДАТЬ ДОГОВОРЫ СТРАХОВАНИЯ ПО ВСЕЙ СТРАНЕ. ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ ПРОДАЖ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ЧЕРЕЗ ШИРОКУЮ АГЕНТСКУЮ СЕТЬ (35% ВСЕХ ПРОДАЖ).

КОМПАНИЯ ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ ВЫСОКИМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: КОМБИНИРОВАННЫЙ КОЭФФИЦИЕНТ УБЫТОЧНОСТИ – НИЖЕ 100%, ДОХОДНОСТЬ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ЗА 9 МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА – БОЛЕЕ 29%.

ВСК ЕЖЕГОДНО ПОДТВЕРЖДАЕТ ВЫСШИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ РЕЙТИНГ А++ «ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО

ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ НАДЕЖНОСТИ» ПО ВЕРСИИ РЕЙТИНГОВОГО АГЕНТСТВА «ЭКСПЕРТ РА». ПО РЕЗУЛЬТАТАМ РАБОТЫ КОМПАНИИ В 2015 ГОДУ МЕЖДУНАРОДНОЕ РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО FITCH RATINGS ПРИСВОИЛО ВСК ДОЛГОСРОЧНЫЕ РЕЙТИНГИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НА УРОВНЕ «А+(RUS)» ПО НАЦИОНАЛЬНОЙ ШКАЛЕ И «ВВ-» ПО МЕЖДУНАРОДНОЙ.

ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ РАБОТЫ КОМПАНИИ ДВАЖДЫ ОТМЕЧЕН БЛАГОДАРНОСТЬЮ ПРЕЗИДЕНТА РОССИИ ЗА БОЛЬШОЙ ВКЛАД В РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО ДЕЛА (2002 И 2007 ГГ.). ВСК ЯВЛЯЕТСЯ ДВАЖДЫ ЛАУРЕАТОМ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ «КОМПАНИЯ ГОДА» (2013 И 2015 ГГ.), ОБЪЕДИНЯЮЩЕЙ ЛУЧШИЕ РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ.

### ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВСК ЗА 2015 ГОД

**СБОРЫ – 49 МЛРД РУБ.**

**ВЫПЛАТЫ – 23,3 МЛРД РУБ.**

**ДОЛЯ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ РФ – 4,7%**

**АКТИВЫ – 56,6 МЛРД РУБ.**

**СТРАХОВЫЕ РЕЗЕРВЫ – 37,1 МЛРД РУБ.**

# Спрос на кредиты вернулся



По всей видимости, можно констатировать, что период финансовых невзгод и тотальной неопределенности остался позади. Ключевые игроки банковского рынка, подводя итоги минувшего года, заявляют, что ослабление потребительского кредитования – это тенденция, которая исчерпала себя. В частности, население и бизнес нашего края выходят из «режима ожидания» и демонстрируют довольно высокий спрос на заемные ресурсы, претворяя в жизнь некогда отложенные «до лучших времен» планы, сообщила на пресс-конференции управляющий региональным операционным офисом «Ставропольский» банка ВТБ24 Елена Винокурова.

О том, что ассортимент предложений банка в нынешних экономических условиях востребован ставропольцами, красноречиво свидетельствуют цифры по итогам 2016 года. По целому ряду направлений банк в регионе добился сверхплановых показателей.

Так, розничный кредитный портфель превысил отметку в 18,3 млрд рублей. В частности, за прошлый год ВТБ24 выдал населению Ставрополья более 11,1 тысячи кредитов наличными на общую сумму 3,8 млрд рублей, удвоив результат 2015 года. Сохранился завидный интерес к ипотечным займам. По словам Елены Винокуровой, потенциал жилищного кредитования в регионе не исчерпан, и рост объемов ипотеки сегодня – это по-прежнему ярко выраженный тренд, которому в трудные времена немало способствовала государственная поддержка. Ипотечных займов за минувшие январь-декабрь ставропольским офисом ВТБ24 выдано на 2,5 млрд рублей, что в 1,2 раза больше, чем за 2015 год. «Повторю, что ВТБ24 большое значение отводит развитию партнерских отношений с ведущими застройщиками и агентствами недвижимости в регионе. В частности, в рамках договоров между ними и ВТБ24 ставропольцы могут рассчитывать на полноценные консультации в офисах партнеров банка, упрощенный документооборот при оформлении зай-

мов и даже скидки», – рассказала Елена Винокурова.

Также показателен сохраняющийся интерес клиентов ВТБ24 к кредитным картам. В 2016 году их обладателями на Ставрополье стали 4 тысячи человек. Важно добавить, что ВТБ24 традиционно занимает немалую долю на региональном рынке по привлечению средств физических лиц. Как прозвучало на пресс-конференции, по итогам прошлого года портфель «потяжелел», и его объем составил 14,1 млрд рублей. «Конкуренция на рынке привлечения средств физлиц, как и прежде, высокая», – отметила Елена Винокурова. – ВТБ24 старается сохранить привлекательность предложений для всех категорий частных клиентов. Независимо от уровня доходов каждый может найти для себя в продуктовой линейке банка подходящий вариант сохранения и приумножения сбережений».

Если же говорить о поведении малого бизнеса, то и он демонстрирует спрос на заемные ресурсы. По словам Елены Винокуровой, кредитный портфель малого бизнеса за год вырос на 26,3%, составив в итоге 2 млрд рублей. В 2016 году предпринятиям ставропольского края было выдано кредитов на общую сумму 1,3 млрд рублей, что 2,8 раза больше, чем в 2015 году. Повышенная деловая активность всегда отличала Ставрополь и Кавминводы.

К числу важных достижений в ВТБ24 также относят развитие дистанционных сервисов, к которым прибегает все большее число клиентов. «Дистанционные сервисы, которые мы предлагаем клиентам, постоянно модернизируются, внедряются инновационные решения, банк становится еще ближе. И клиенты, понимая это, все чаще обращаются к удаленным каналам обслуживания. На конец 2016 года выбор в пользу онлайн-банкинга сделали более 80 тысяч пользователей – таким образом, за год региональный офис показал двойной рост», – сообщила Елена Винокурова.

По мнению Елены Винокуровой, в 2017 году также возможно улучшение ситуации на рынке кредитования, что может быть связано в первую очередь с ростом реальных доходов граждан. Этому будут способствовать предстоящие индексации зарплат и пенсий, улучшение ситуации на рынке труда и снижение инфляции.



Генеральная лицензия Банка России №1623 от 29.10.2014 г.

Ипотека

# Ипотека по 2 документам!

Кредитное решение за 24 часа



**ВТБ24**

Большое преимущество

г. Ставрополь, ул. Ленина, д. 359

8 (800) 100-24-24

(звонок по России бесплатный)

[www.vtb24.ru](http://www.vtb24.ru)

Условия программы: предъявите всего 2 обязательных документа (паспорт и страховое свидетельство обязательного пенсионного страхования (СНИЛС)), для рассмотрения заявки на ипотечный кредит; получите кредитное решение за 24 часа. Кредит предоставляется на приобретение квартиры на первичном и вторичном рынке недвижимости. Условия действительны на 26.01.2017 г. ВТБ 24 (ПАО). Генеральная лицензия Банка России № 1623. Реклама.



Генеральная лицензия Банка России №1000 от 08.07.2015.

# Мы интересны клиентам

текст ЮЛИИ НОВИКОВОЙ

Интеграция Банка Москвы в ВТБ, завершившаяся в прошлом году, безусловно, поставила перед банком новые задачи работы в розничном секторе. Но вместе с тем в актуальной повестке дня по-прежнему осталось укрепление позиций в регионах. И в этом плане Ставрополье вполне может показать достойный пример: по многим ключевым позициям розничного бизнеса банка в 2016 году были достигнуты довольно высокие показатели. Причем темпы роста пока удается уверенно сохранять, подчеркивает глава розничного филиала банка ВТБ в СКФО Татьяна Погорелова.

– Татьяна Александровна, за счет каких конкурентных преимуществ филиал не только удерживает клиентов в сегменте малого бизнеса, но даже может похвастать завидной положительной динамикой по итогам прошлого года? Какие продукты сейчас наиболее востребованы?

– Надо сказать, что к этому сектору вернулась присущая ему активность. За прошлый год клиентская база филиала пополнилась более чем на 800 предприятий малого бизнеса, что в 2,7 раза больше, чем годом ранее. В итоге заметно «потяжелел» кредитный портфель, увеличился объем размещенных

малым бизнесом средств. Добиться таких результатов удалось за счет правильного позиционирования услуг банка в нынешних экономических условиях – мы продолжили привлекать новых клиентов, предлагая широкую линейку продуктов расчетно-кассового обслуживания, выгодные продукты управления

ресурсами, оперативное кредитование.

Мы видим завидный интерес малого бизнеса к нашим акциям и спецпредложениям. К примеру, многие ставропольские предприниматели, уже имеющие счета в нашем банке, воспользовались «Выгодным партнерством», в рамках которого банк готов предлагать клиентам и их контрагентам расчетно-кассовое обслуживание на льготных условиях на срок до двух месяцев.

Внимание привлекают и пакетные предложения «Старт/Развитие/Премиум», главное преимущество которых заключается в том, что клиент самостоятельно формирует себе «набор» наиболее подходящих продуктов. Это позволяет экономить на каждом из них, так как покупка опций в отдельности обходится дороже.

– Не менее активен филиал ВТБ и по другим направлениям. Посмотрим на розницу – в частности, по итогам 2016 года мы видим серьезный рост ресурсного портфеля.

– Действительно, ресурсный портфель филиала впервые превысил

1 млрд рублей. На протяжении всего года мы вели активную работу по его наращиванию. Не будут преувеличением слова о том, что широкая линейка депозитов позволяет удовлетворить требования клиентов с любым уровнем дохода. Большой диапазон сроков вкладов и возможностей по осуществлению приходных и расходных операций позволяет подобрать оптимальное решение в зависимости от финансовой стратегии человека. И конечно, свою роль сыграло повышение уровня доверия населения к банкам с государственным участием.

Кредитный портфель физлиц увеличился на 12%, превысив в итоге 4,5 млрд рублей. Особо востребованными в 2016 году оказались кредиты наличными и ипотечные займы.

– Давайте вкратце скажем об основных ориентирах на 2017 год.

– На ближайшее время у нас вполне здоровые амбиции по всем направлениям работы – филиал намерен максимально использовать имеющийся потенциал. Не могу не сказать, что в 2017 году мы планируем серьезно нарастить портфель

зарплатных карт на Ставрополье. Напомню, наши клиенты могут пользоваться банкоматами любых банков, не оплачивая при этом комиссию за снятие наличных, что особенно актуально для бюджетных учреждений. В частности, мы видим перспективу роста в сферах здравоохранения и образования. Кроме того, филиал продолжит недавно начатую работу с аграрным сектором, который сейчас динамично развивается. В 2016 году мы уже реализовали несколько зарплатных проектов с крупными аграрными хозяйствами Ставропольского края. Безусловно, участники этих проектов получают доступ и к другим продуктам банка.

Ожидается рост в потребительском и ипотечном кредитовании, а также реализации программ рефинансирования.

Что же касается малого бизнеса, то банк продолжит придерживаться нынешней стратегии сотрудничества с ним. Нашим клиентам доступно качественное расчетно-кассовое обслуживание, широкая линейка банковских продуктов, и все это по оптимальным ценам.

# DAILY STAVROPOL

DailyStavropol.ru  
новостиставрополя.рф

# «Растешь сам – тяни за собой других»

Директор группы регионов компании «UtGroup» Ярослав Кашеваров рассказал о том, как сделать головокружительную карьеру. Начав с должности рядового финансового консультанта, за несколько лет он «вырос» до руководителя 14 региональных офисов по всей стране.

От Урала до Балтийского моря простирается рабочее пространство Ярослава. Сегодня он в Набережных Челнах, завтра может оказаться в Калининграде, а ближе к выходным доберется домой, в Пермь.

В Перми находится головной офис представляющего партнера группы компаний «Телетрейд», ООО «Удаленная торговля» (UtGroup – прим. Ред.). Компания занимается оказанием консалтинговых услуг в сфере инвестиций, говоря проще, помогает делать деньги на деньгах.

**– Ярослав, расскажите, что входит в круг обязанностей директора группы регионов?**

– Перечень обязанностей немалый. Работать приходится 24 часа в сутки. Если в Перми, например, 16 часов вечера, то в Калининграде только час дня. Все офисы заканчивают работать в 21:00, по пермскому времени это полночь. Но я счастливый человек – к работе отношусь, как к любимому хобби, поэтому все это мне нравится.

**– Значит, в точку попали с выбором профессии. Как заинтересовались этим направлением?**

– После школы я поступил на геологический факультет Пермского госуниверситета. По первому образованию я нефтяник. На третьем курсе стал получать второе высшее образование на кафедре финансов, кредита и биржевого дела.

**– А как Вы поняли, что хотите заниматься другим делом?**

– Я стараюсь никогда себя не ограничивать, понимаете? Мне было интересно и то, и другое. После учебы, поработав оператором добычи нефти и газа, понял, что это не мое. В сентябре 2012 года пришел в компанию «Телетрейд-Урал» (ныне переименована в UtGroup), прошел курс лекций. Затем стал клиентом компании, открыл брокерский счет, одновременно начал работу в компании. Через полгода стал ведущим бизнес-тренером, еще через год – директором пермского представительства.



**– Чем обусловлены такие стремительные «скачки»?**

– «Дорогу талантам» – это о нас. Директором пермского офиса я был всего 3 месяца. Оценив высокие результаты работы офиса, руководство предложило мне подняться выше. Ну а потом мне начали передавать другие регионы. Поначалу один, далее – больше и больше, и сейчас я и созданная мною команда работает на половину России, если можно так выразиться.

**– Вам передавали те офисы, которые нужно было подтянуть?**

– Не просто подтянуть, а научить работать. С задачей справлялся, поэтому на протяжении последних двух лет число регионов постоянно росло. Сейчас их у меня 14.

**– Каковы планы на будущее? В плане карьерного роста, по сути, расти уже некуда?**

– Наверное, рост идет «вширь» – по количеству регионов управления. Будущая цель – увеличить количество регионов и воспитать достойную замену. В компании так заведено: ты можешь подняться выше по карьерной лестнице, если подготовил себе заместителя.

**– Можете представить ситуацию, что Вы не работаете в UtGroup?**

– Нет, другой работы я себе представить не могу. Много вложено сил, знаний и

умений. И в меня вкладывали многое! Мой успех – не только моя заслуга, но и заслуга моего руководителя. Я просто не представляю жизнь без всего этого. Так же, как и моя команда. Мы регулярно проводим командообразующие мероприятия, работаем в режиме диалога. Я слушаю их, а они меня. Это помогает избегать ненужных конфликтов и работать по-настоящему эффективно. Сейчас у меня 4 заместителя, и я верю, что многие из рядовых сотрудников компании смогут занять руководящие должности в ближайшее время. Мы не сидим на месте! Мы растем, и каждый сотрудник компании растет вместе с нами. Мы – компания возможностей!

**– Многие бизнесмены говорят, что нужно быть готовым к провалам, которые будут обязательно. А вот в финансовых компаниях не принято говорить о непрогнозируемых тратах. Неужели у Вас все получается с первого раза?**

– Не сделав шаг назад, не сделаешь два шага вперед. Есть знаменитейшее выражение Билла Гейтса: «Между попой и диваном доллар не пролетит». Даже если есть неудачи, не нужно обращать на них внимания. Нужно всегда быть мотивированным на результат. А тот, кто опускает руки, сдастся при первой проблеме, дальше не идет.

Я буду рад видеть в своей команде профессионалов, людей, готовых работать на результат, в (не побоюсь этого слова) лучшем коллективе из всех мне известных!

Дата рождения: 10 января 1987 г.

В подчинении Ярослава Кашеварова находятся 14 региональных офисов в следующих городах: Набережные Челны, Альметьевск, Нижнекамск, Йошкар-Ола, Калининград, Екатеринбург, Челябинск, Магнитогорск, Пермь, Ставрополь, Сочи, Анапа, Нижний Тагил и Курск.

Является первым заместителем генерального директора ООО «Удаленная торговля»

**TeleTrade** **UT** Group  
ЭКСПЕРТ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ Консультационный центр трейдинга и инвестиций

г. Ставрополь, ул. Мира 319, 6 этаж,  
тел. (8652) 20 65 24

*Мамапеклар Macarons*  
**BOGOLI**<sup>®</sup>  
WWW.BOGOLI.RU



Товар сертифицирован



Десерт Macarons для Вашей свадьбы, дня рождения, корпоративного праздника.  
Для баров, кафе, ресторанов – специальные предложения.

Заказ через сайт [WWW.BOGOLI.RU](http://WWW.BOGOLI.RU) или по тел. 8 (9624) 544-784  **BOGOLI**

# Инвестиции требуют грамотного подхода

Россияне стали меньше зарабатывать – по данным Росстата, в 2016 году падение составило 5,9%. Характерно, что ухудшение уровня реальных располагаемых доходов наблюдается уже третий год подряд, начиная с 2014 года. В таких условиях особенно актуальным становится грамотное распоряжение уже имеющимися сбережениями, в том числе с целью получения дополнительного дохода. Как правильно управлять личными финансами и какие способы инвестирования лучше всего использовать, рассказал директор официального представителя АО «Открытие Брокер» в Ставропольском крае Андрей Газизов.

– Андрей Рамилевич, как Вы можете прокомментировать последние данные Росстата? Что происходит с российской экономикой?

– Цифры совсем не удивительны для тех, кто разбирается в экономической конъюнктуре. Ситуация в российской экономике в значительной степени зависит от экспорта энергоносителей, которые в последние годы сильно подешевели – с уровня более \$100 за баррель в 2014 году до локального минимума в \$27 за баррель в начале 2016 года. И хотя ближе к концу года «бочка» подорожала до \$50, пока преждевременно говорить об устойчивом восходящем тренде на рынке сырья. Второй немаловажный момент – это ухудшение отношений с западными странами после известных событий на Украине. Присоединение Крыма привело к обоюдным санкциям и снижению объемов торговли России со странами ЕС и США, сократило уровень инвестиций в национальную экономику, увеличению оборонных расходов бюджета, росту фискальной нагрузки. Все это в совокупности привело к ухудшению качества жизни россиян и снижению их доходов. Правда, есть и положительные тенденции. Наша экономика за последние годы постепенно приспособилась к новым реалиям – структурные изменения сделали ее более диверсифицированной и менее зависимой от сырьевых цен. По прогнозу ЦБ РФ, российский ВВП в IV квартале с коррекцией на сезонность выйдет в положительную область. При этом, по оценкам Всемирного банка, рост российской экономики составит около 1,5% в 2017 году и уже 1,8% в 2018 году. Безусловно, восстановление национальной экономики позитивно скажется и на доходах населения.

– То есть россияне снова смогут начать накапливать, а не только тратить сбережения?

– Не совсем так. При грамотном финансовом планировании накопления и инвестиции необходимо, по возможности, делать в любой экономической или

жизненной ситуации в соответствии с поставленными финансовыми целями. Просто в периоды экономического роста целесообразнее откладывать и инвестировать больший объем денежных средств, чем в неблагоприятные периоды.

– Да, не все об этом задумываются. А какими, на Ваш взгляд, принципами следует руководствоваться при формировании инвестиционного портфеля?

– Прежде всего диверсификация. Не стоит держать все сбережения в одном инструменте – например, в одной валюте. Думаю, многие обратили внимание, что с осени рубль отвоевал у американского доллара часть утраченных ранее позиций, пробив ближе к концу года психологически важную отметку в 60 рублей за доллар. Другой важный момент – соответствие выбранных инструментов инвестиционным целям, горизонту вложений и соотношению риск/доходность. На сегодняшний день финансовый рынок предлагает массу интересных инструментов, способных удовлетворить потребности любого инвестора.

– Какие, например? И вообще, нужно ли разбираться во всем этом многообразии, если можно положить деньги на банковский депозит?

– Банковские ставки за последние годы сильно снизились. Например, еще в конце 2014 года было реально найти вклад с доходностью на уровне 20% годовых – очень достойное предложение для такого консервативного инструмента. Что мы видим сегодня? Если в начале 2016 года ставки были еще двузначными, то в начале 2017 года – около 8% годовых. Такой уровень совершенно неприемлем даже в условиях укрепляющегося рубля. Отзыв лицозний у банков даже из первой сотни обострил тему кредитных рисков и заставил задуматься тех крупных вкладчиков, чьи средства не могут быть в полной мере застрахованы АСВ. В такой ситуации даже

консервативные клиенты стали смотреть в сторону фондового рынка.

– Какие варианты инвестирования предлагает фондовый рынок?

– Наиболее близким к депозиту инструментом фондового рынка являются облигации, приобретая которые инвестор будет регулярно получать фиксированный процентный доход в течение срока обращения облигации. Самыми надежными считаются облигации федерального займа (ОФЗ) – ценные бумаги, которые выпускает Минфин. Процентная ставка по ОФЗ составляет около 8-8,5% годовых в рублях в зависимости от конкретного выпуска. Также можно приобрести корпоративные облигации – долговые ценные бумаги крупных российских компаний, доходность по которым, как правило, существенно выше ОФЗ. Отмечу, что на фоне продолжения укрепления рубля, снижения инфляции и процентных ставок именно рублевые облигации обещают стать наиболее доходным активом.

Хорошей инвестицией могут стать и так называемые «дивидендные истории» – акции публичных компаний с традиционно высокой дивидендной доходностью. Как правило, дивиденды выше среднерыночных предлагают такие компании, как «Ростелеком», «Норильский никель», «МТС» и «ММК». Между прочим, текущий момент оптимален для формирования портфеля из дивидендных бумаг.

Для валютных инвестиций целесообразно рассмотреть такой инструмент, как еврооблигации – это возможность при высоком уровне надежности получить приличную доходность в долларах США. Минимальная сумма инвестирования составляет порядка 1 тыс. долларов. Что касается потенциальной прибыли, то, например, текущая доходность еврооблигаций «Промсвязьбанка» составляет 8,3% годовых в долларах США, «Газпрома» – 5,6% годовых и т.д. Для сравнения, средние ставки по валютным вкладам со-



ставляют 1,5-3% годовых. Кстати, потенциальную доходность инвестиций можно увеличить, используя ИИС – индивидуальный инвестиционный счет.

**– Но ведь открыть брокерский счет или ИИС гораздо сложнее, чем банковский вклад?**

– Это распространенное заблуждение. Все, что необходимо, например, для покупки облигаций, – это выбрать брокера, заключить с ним договор, пополнить брокерский счет (или ИИС) и приобрести интересующие бумаги. Допустим, для оформления брокерского счета или ИИС в компании «Открытие Брокер» не обязательно посещать офис – все необходимые операции можно сделать дистанционно через портал Госуслуг при наличии подтвержденной учетной записи. Покупать облигации инвестор может самостоятельно – через торговую платформу, или по телефону, подав голосовое поручение трейдеру. Если же у инвестора нет времени самостоятельно подавать заявки на покупку и продажу, то я бы рекомендовал посмотреть на структурные продукты с защитой капитала.

**– Что они собой представляют?**

– Структурные продукты предполагают интересную доходность при минимальных рисках вложения. В зависимости от настроек инструмента доход инвестора формируется от роста или снижения базового актива – как правило, это ликвидные биржевые активы (акции, валюты, индексы и т.п.), а надежность инвестиций гарантирует покупку внебиржевого опционного контракта. В итоге можно получить доходность около 20% годовых, практически не рискуя капиталом. «Открытие Брокер» предлагает ряд структурных продуктов с защитой капитала как в российской, так и в иностранной валюте. Например, защитный продукт на рост или падение курса доллара предполагает потенциальную доходность на уровне более 20% годовых. Также клиентам нашей компании доступна широкая линейка фокусных защитных структурных продуктов, зарабатывающих на росте определенных активов.

**– Давайте поговорим подробнее о валюте. Стоит ли ее покупать и как это можно сделать?**

– Уверенное укрепление рубля в последние месяцы вовсе не означает, что это будет происходить всегда – достаточно вспомнить ситуацию осени 2014 года. Плюс, посмотрите на историческую динамику пары доллар/рубли: стратегия «купил и держи» в отношении доллара США позволила некоторым россиянам в зависимости от даты покупки валюты увеличить размер капитала как минимум вдвое. Опять же, не стоит забывать и о диверсификации инвестиций, рав-

номерно распределяя свои сбережения по основным валютам. По оценкам нашего аналитического отдела, в 2017 году доллар будет находиться в диапазоне 58-69 рублей, среднегодовое значение составит 63 рубля. Таким образом, текущая цена находится в районе прогнозных минимумов. То есть покупка валюты в определенном объеме будет как минимум разумна, а валютных инструментов – тем более. Торговать валютой можно как с обычного брокерского счета, так и с ИИС, о которых было сказано ранее.

**– Какие рекомендации Вы можете дать по выбору брокера?**

– Брокер должен быть крупным, известным и надежным, предлагать клиентам широкий спектр услуг за разумные деньги. Таким брокером является компания «Открытие Брокер», которая работает с 1995 года, имеет максимальный рейтинг надежности «AAA» и регулярно занимает первые строчки рейтингов Московской биржи среди ведущих операторов по основным операционным показателям.

<sup>1</sup> <http://www.interfax.ru/business/546942>

<sup>2</sup> График цен на нефть: <http://www.oilru.com/dynamic.phtml>

<sup>3</sup> <http://rusvesna.su/economy/1482837456>

<sup>4</sup> <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=9342065>

<sup>5</sup> ОФЗ 25081, доходность к погашению последней сделки на 18:46 (мск) 27.01.2017 г. составила 8,53%: <http://moex.com/ru/issue.aspx?board=TQOB&code=SU25081RMFS9>

<sup>6</sup> ПАО «Ростелеком», ПАО «ГМК «Норильский никель», ПАО «МТС», ОАО «ММК».

Сайт раскрытия информации: [www.e-disclosure.ru](http://www.e-disclosure.ru)

<sup>7</sup> Доходность указана по состоянию на 27.01.2017 г. (10:51 мск) на ПАО Московская биржа. Доходность еврооблигаций ПАО «Газпром» (GAZPR-34) на указанную дату к погашению 28.04.2034 г. составила 5,92%, ПАО «Промсвязьбанк» (PSB Fin-9) к погашению 30.07.2021 – 6,55%.

<sup>8</sup> По данным Банка России: [http://www.cbr.ru/statistics/b\\_sector/deposits\\_16.xlsx](http://www.cbr.ru/statistics/b_sector/deposits_16.xlsx). Ставка привлечения вкладов в валюту на срок свыше 1 года составляет на ноябрь 2016 г. 1,4%.

<sup>9</sup> Защитный продукт на рост или падение курса доллара (с истечением в марте 2017 г.) с целевой доходностью более 20% годовых в рублях. Прогноз целевой доходности структурных продуктов и анализ иных показателей для данного рекламного материала подготовлен аналитиками АО «Открытие Брокер». Представленные ставки предварительные и подлежат уточнению у консультантов «Открытие Брокер». Результаты доходности структурных продуктов в прошлом не определяют доходы в будущем.

<sup>10</sup> Рейтинг надежности на уровне «AAA» (максимальная надежность) присвоен в 2010 году и ежегодно подтвержде-



ет «Национальным Рейтинговым Агентством» (последнее подтверждение – 14.04.2016 г.): [http://www.ra-national.ru/ru/press\\_release/54492/440938](http://www.ra-national.ru/ru/press_release/54492/440938)

<sup>11</sup> Согласно рейтингу ПАО Московская Биржа – ведущие операторы число зарегистрированных клиентов на фондовом рынке на конец декабря 2016 года, размер клиентской базы составил около 94 000 (рейтинг присвоен ФГ «Открытие»): <http://moex.com/ru/spot/members-rating.aspx?rid=111>. На основании обзора Московской биржи «Объем клиентских операций: режим основных торгов, режим переговорных сделок, режим основных торгов Т+, режим РПС с ЦК, режим торгов РЕПО, режим торгов РЕПО с ЦК за 2016 год» совокупный объем клиентских операций ФГ «Открытие» превысил 14,5 трлн рублей: <http://fs.moex.com/files/8361/>.

Условия инвестирования в еврооблигации и структурные продукты приведены справочно на момент публикации материала, подробнее актуальную информацию можно узнать у консультантов «Открытие Брокер».

Инвестиции в финансовые инструменты сопряжены со следующими рисками: риски, связанные с ведением деятельности в конкретной юрисдикции, риски, связанные с экономическими условиями, конкурентной средой, быстрыми технологическими и рыночными изменениями, а также с иными факторами, которые могут привести к существенным отклонениям от прогнозируемых показателей. Указанные факторы могут привести к тому, что действительные результаты будут существенно отличаться от предположений или опережающих заявлений компании, содержащихся в данном рекламном материале.



**Официальный представитель АО  
«Открытие Брокер»  
в г. Ставрополе  
Т/Ф: 8 (8652) 22-52-92  
Моб.: + 7 (918) 757-70-99  
Skype: open-stv  
г. Ставрополь  
пер. Круппской, 24**

**email: Kostorniy@open.ru  
сайт: www.open-broker.ru**

# Проверки – испытание для бизнеса

текст СВЕТЛАНЫ ЛАНДИНОЙ

Российское предпринимательство сейчас переживает не самые простые времена. С одной стороны, безусловно, есть немало инструментов, стимулирующих его развитие. Да и власть, по крайней мере, на словах всецело его поддерживает. Но с другой – есть объективные факторы, весьма негативно влияющие на дальнейшие перспективы развития предпринимательства в стране. В первую очередь это неослабевающее административное давление.

Бесконечные проверки со стороны самых различных ведомств и служб – главная головная боль малого и среднего бизнеса сегодня. Что нужно знать о таких проверках? Как защититься от неправомερных действий контролирующих органов? Чтобы детально разобраться в этих вопросах, мы беседуем с Сергеем Клушиным, руководителем Северо-Кавказского Юридического агентства.

**– Насколько, на Ваш взгляд, тяжело сегодня приходится малому и среднему бизнесу в плане проверок?**

– Судите сами. Сейчас деятельность бизнеса в России контролируют 37 различных государственных органов. И даже если предположить, что все их сотрудники работают добросовестно (а жизнь показывает, что это не всегда так), то сложно представить, сколько времени и сил способен отнять у рядового предпринимателя процесс взаимодействия с ними. А между тем немало случаев, когда проверки являются лишь инструментом шантажа. Нередко давление на бизнес доходит и до открытия уголовных дел по надуманным поводам. Чтобы понять, насколько все печально и какой урон экономике страны наносится подобными действиями, стоит просто пообщаться с представителями бизнеса.

Как правило, проверками душат не сомнительного рода предприятия, практикующие «серые» схемы, а успешный бизнес, работающий в легальном поле. Причины тут ясны, и они далеки от интересов государства.

**– А заявления руководства страны о том, что «хватить кошмарить бизнес», находят свое выражение в реальных переменах?**

– Если говорить о юридической стороне вопроса, постоянно принимаются поправки к законам, которые призваны облегчить жизнь предпринимателям. Так, с 1 января 2017 года государственные органы не вправе запрашивать у компаний документы до начала проверки. А с 1 июля 2016 проверяющие не вправе требовать документы, которые есть в распоряжении надзорного органа. А еще в соответствии с Распоряжением Правительства РФ от 19.04.2016 г. проверяющие не вправе требовать разрешение на строительство, выписки из ЕГРП, ЕГРИП, ЕГРЮЛ и из реестра федерального имущества, сведения из реестра аккредитованных лиц, сведения из бухгалтерской (финансовой) отчетности, сведения из Единого государственного реестра налогоплательщиков. Кроме того, сейчас действуют некоторые ограничения

на проведение плановых проверок – так называемые «надзорные каникулы», однако, по словам самих предпринимателей, при этом число внеплановых проверок значительно выросло.

**– Получается, что даже позитивные изменения в этой сфере не способны повлиять на ситуацию?**

– Да, органы контроля и надзора все еще имеют немало возможностей, чтобы при желании предельно усложнить жизнь даже абсолютно честному и прозрачному бизнесу. К сожалению, системной работы, направленной на искоренение злоупотреблений со стороны госорганов, просто нет. Складывается впечатление, что это никому не нужно. Вот простой пример. Еще не было прецедента, чтобы нашла свое применение Статья 169 Уголовного кодекса РФ «Воспрепятствование законной предпринимательской или иной деятельности». И это несмотря на то, что неоднократно выявляемые прокуратурой факты нарушений со стороны контролирующих органов напрямую подпадают под действие этой статьи.

**– Ситуация в общих чертах понятна и вызывает неприятные эмоции. Так как же бизнесу действовать в таких условиях?**

– Прежде всего надо уметь отстаивать свои права. Нередко избежать необоснованного давления помогает простое знание законов. Регулирует порядок проведения проверок Федеральный закон № 294 «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля». Чтобы разобраться в основных его деталях, необходимо сначала разделить плановые и внеплановые проверки. С плановыми все достаточно понятно и просто. Они должны проводиться не чаще, чем один раз в три года. Проходят они на основании разработанных ежегодных планов. Ранее каждый проверяющий орган власти на своем официальном сайте публиковал перечень проверяемых в определенном году предприятий. На сегодняшний день организации, попавшие в список плановых проверок на очередной год, можно найти в едином перечне на сайте Прокуратуры Ставропольского края.

**– Большинство проблем создают бизнесу все-таки внеплановые проверки. Какие могут быть основания для их проведения?**

– Их немало. В частности, такую проверку могут организовать и после поступления в органы контроля



обращений и заявлений от граждан, организаций или органов власти, после появления информации в СМИ. Ну, и, наконец, поводом для внеплановой проверки

могут быть нарушения прав потребителей. Но важно понимать, что внеплановая выездная проверка по указанным основаниям может быть проведена только по-

сле согласования с органом прокуратуры. Исключение – внеплановая выездная проверка, когда существует реальная необходимость принятия

неотложных мер. О внеплановых мероприятиях, если они не носят выездной характер, предприниматели уведомляются не менее чем за двадцать четыре часа любым доступным способом. Но, как вы понимаете, на практике уведомление приходит либо слишком поздно, либо не приходит вообще. Так что тут есть простор для злоупотреблений.

**– Существуют ли меры воздействия на нерадивых контролеров?**

– В случае несоблюдения требований законодательства органы контроля и надзора несут ответственность в соответствии со ст. 19.6.1. Кодекса РФ об административных правонарушениях. Правда, самым суровым наказанием может стать штраф до десяти тысяч рублей и дисквалификация на срок от шести месяцев до одного года.

**– К сожалению, это нельзя назвать очень суровыми санкциями...**

– Тем не менее, это не повод опускать руки и безропотно сносить все «вольности», которые позволяют себе органы контроля. Я повторюсь, но главное для предпринимателя – знать свои права и уметь их отстаивать. От этого во многом зависит успешность бизнеса. И если правовой грамотности недостаточно, то лучше сразу обратиться за помощью к квалифицированным юристам. Это поможет избежать ненужных потерь и сохранить силы и нервы.



Ставрополь,  
ул. Мира, 264а,  
Тел./факс: 8 (8652) 296-000,  
296-999  
[www.юрист-ск.pdf](http://www.юрист-ск.pdf)  
e-mail: [sevkavua@rambler.ru](mailto:sevkavua@rambler.ru)

# Скоро вы в последний раз сядете за руль своего автомобиля!

ТЕКСТ СТАНИСЛАВА МАСЛАКОВА

Конечно, это некоторое преувеличение. Если вы привыкли менять своего стального коня, повозку или танк раз в пару лет, то сделать несколько замечательных приобретений вы еще успеете. А потом... Нет, все будет хорошо. Даже лучше, чем сейчас. Просто в то время, пока мы рассуждаем о количестве лошадок под капотом, преимуществах разных трансмиссий и размерах дисков, автомобильный рынок начал меняться самым радикальным образом.

## КАК ПРАВИЛЬНО ЧИТАТЬ НОВОСТИ

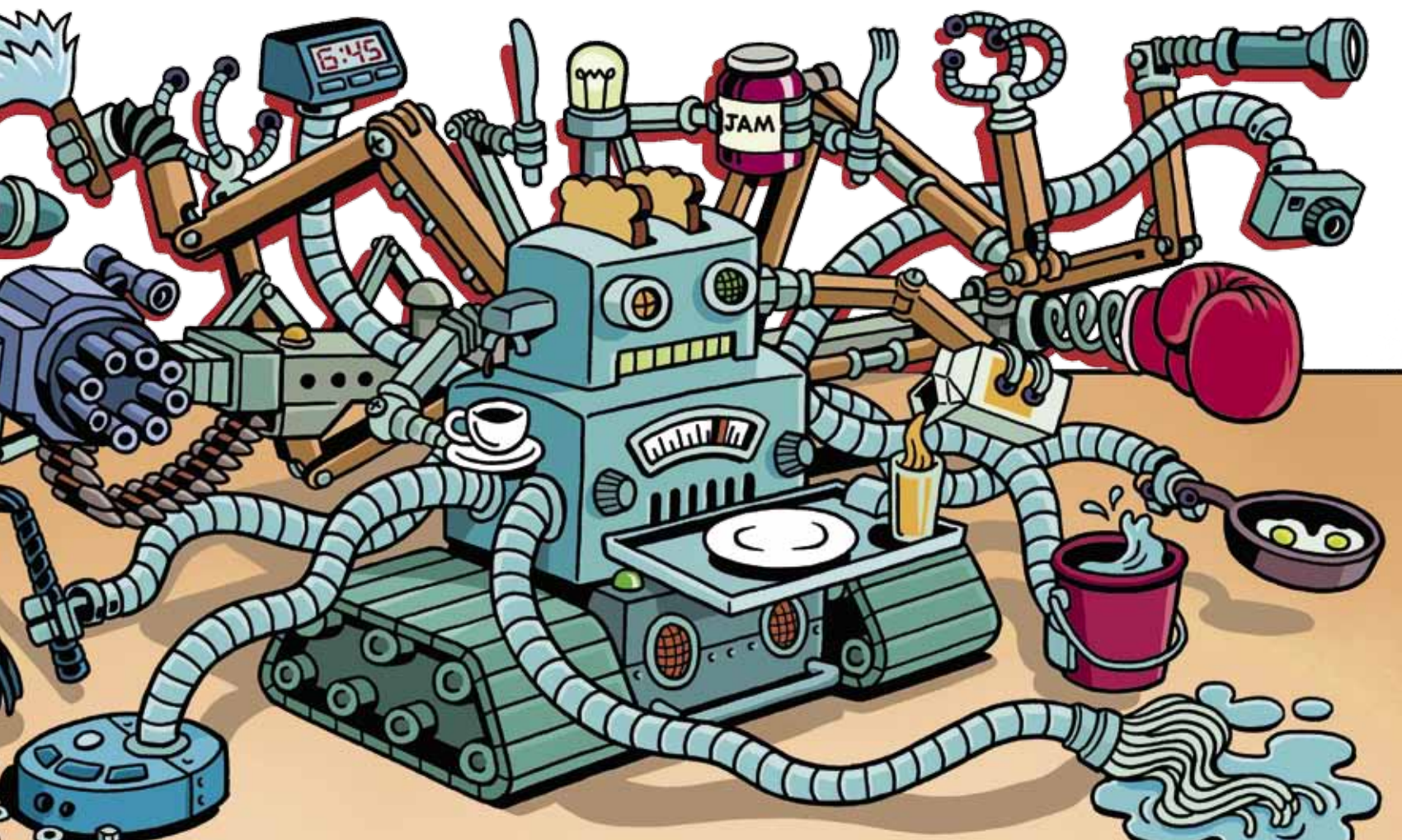
Начнем, пожалуй, с темы, которую в юбилейном 2017 году не обойти ну никак. Благо, в автомобилестроении маленьких революций с большими последствиями было много, хотя замечали их не сразу. Вспомним дедушку Форда с его конвейером: кто мог тогда подумать, что новый способ производства

определит будущее всей промышленности на ближайший век?

Так и мы. Новости читаем, а сопоставлять не умеем и выводов не делаем. Вот появились у нас разного рода «блаблакары». Удобный сервис, помогающий найти попутчиков, поначалу воспринимался как хипстерская забава. А сейчас уже все говорят, что рынок услуг такси никогда не станет прежним, а автотран-

спортные предприятия подсчитывают первые убытки.

Или взять пресловутого Илона Маска, который построил самую большую в мире «Гигафабрику». Зачем? Вроде, какие-то батарейки собирать будет. Как это повлияет на наше с вами завтра, мы не представляем. А еще новость про него же – «Тесла» признана лучшим автомобилем года, набрав



105 баллов из 100 возможных в каком-то мегапристижном рейтинге. Конечно, не 146, но все равно забавно. И никто не обратил внимание, что это не в номинации «электро-мобили» или «перспективные направления»! «Тесла» оказалась просто лучшим автомобилем. Вообще. Из всех. Включая «Ягуары» и «Майбахи».

Ну, и уже в январе интересным событием порадовал Росавтодор. Они завершили строительство в Подмоскowie новейшего полигона для испытания беспилотных грузовиков. А первые фуры без водителей поедут по трассе М4 уже этим летом.

Когда читаешь все это вот так, через запятую, то волей-неволей начинает складываться картина, что что-то эдакое происходит и как-то оно все между собой связано. Но в общем потоке информации такие новости обычно теряются.

## ВСЕ ОШИБАЮТСЯ

Нам не стоит винить себя в том, что слона-то мы и не заметили. Когда Стив Джобс (да пребудет с ним Сила!) показывал первый «Айфон», умные аналитики говорили, что это забавное устройство заинтересует некоторое количество продвинутых граждан, но всего через пару лет смартфоны оказались практически в каждом кармане, а кнопочные телефоны остались разве что в морщинистых руках наших бабушек.

А еще раньше, в 1985 году один американский телекоммуникационный гигант за весьма крупную сумму нанял аналитиков, чтобы те оценили перспективы развития мобильной связи. Те провели исследования, составили объемный и очень умный отчет, в котором говорилось, что к 2000-му году сотовыми телефонами будет пользоваться от силы 150 тысяч человек. Гигант решил не вкладываться в сомнительное направление и... Теперь мало кто помнит, как он вообще назывался.

## ПРОЩАЙ, «АВТО»...

Но вернемся к автомобилям. Дело в том, что они вскоре исчезнут. То есть не через полтора века, а лет эдак через 10-15. И вовсе не потому, что закончится нефть или все мы озаботимся экологией настолько, что будем готовы пересесть на велосипеды. Все дело в экономике.

Все мы знаем, что электромобиль отнюдь не Маск изобрел. Первые электродвигатели появились еще в XIX веке, и у них всегда было лучше с мощностью и КПД, чем у движков внутреннего сгорания. Но был единственный существенный минус, который определил будущее на целое столетие – батарея. Если на одной заправке легковой автомобиль доедет от Ставрополя до Краснодара и обратно, то емкость аккумуляторов электромобилей до сих пор этого не позволяла.

«Тесла» эту проблему более или менее решила, по сути, не придумав ничего нового, но разумно оптимизировав существующие технологии и собрав их воедино. Специалисты говорят, что несмотря на громкие заявления об инновациях, батарея этого автомобиля



собрана из огромного количества обычных китайских литий-ионных аккумуляторов. Такое решение было хорошо всем, кроме цены. Теперь же, когда Маск открывает свою собственную батареичную фабрику, издержки сократятся настолько, что стоимость «Теслы» упадет ниже психологической отметки в 30-35 тысяч долларов, то есть средней цены автомобиля в США.

А теперь добавьте к этому копеечную стоимость электроэнергии и в разы более дешевое обслуживание (потому что в электромобилях несколько десятков движущихся деталей по сравнению с несколькими тысячами в автомобилях) – и, что называется, почувствуйте разницу.

А ведь не «Теслой» единой жив рынок. Крупнейшие производители пытаются поймать волну и вкладываются в собственные аналогичные разработки. Так что ближайшая перспектива – это появление множества разных по цене и качеству электромобилей при прочих равных выигрывающих у своих бензиновых собратьев.

## ПРОЩАЙ, РУЛЬ!

Все вышесказанное – это еще полбеды. По всей видимости, исчезнут не только автомобили, но и водители. Помните новость про Автодор и беспилотные грузовики? А ведь мы, как обычно, в этом прогрессивном начинании где-то ближе к хвосту. Еще вчера мы слышали только о нелепых «гугломобилях», а сегодня технологиями автопилотирования занимается едва ли не каждый крупный автопроизводитель, а в некоторых странах уже и законы соответствующие приняты. Несмотря на то, что «сопротивление среды» неизбежно, и мы – опытные водители, любящие это дело – без боя руль не отдадим, исход этой битвы предсказать нетрудно. Компьютер быстрее человека. Беспилотные автомобили могут ехать более плотным потоком, с большей скоростью и без светофоров, при этом почти никогда не совершая аварий. А это «почти» будет всегда по вине человека. Угадайте, кому в итоге запретят управлять транспортом: роботам или нам с вами? В споре любителей автоматической транс-

миссии и «механики» у последних есть коронный довод: «Я хочу управлять своей машиной, а не чтобы она управляла мною». По всей видимости, выбора у нас в скором времени не останется.

## ПРОЩАЙ, ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ!

Итак, самоуправяемые электромобили. Что может быть хуже? Только одно: исчезновение права собственности на них. Прямо как мечтал товарищ Ленин ровно век назад. Правда, теперь все серьезно и, опять же, никакой идеологии, только экономика. Вам приходилось слышать про каршеринг? Это распространенная на Западе и появляющаяся у нас система аренды автомобилей. В прошлом году по Москве их ездило несколько сотен, но в ближайшее время это число планируют увеличить для начала до 10 тысяч. Почему? Потому что это становится выгодным. Тебе не надо содержать автомобиль, чинить, красить, иметь гараж, хранить комплект резины, платить налог и много чего еще. Ты просто заплатил за то время пользования машиной, которое тебе действительно нужно. Не секрет, что в среднем 90% времени частные автомобили простаивают, занимая парковочные места (которые в последнее время имеют тенденцию становиться платными). А теперь представьте, что вы в любой момент заказываете машину (разумеется, через приложение на смартфоне), она сама приезжает, сама отвозит куда надо (опять же, на автошколу и финансовое вспоможение ГАИ не придется тратиться) и уезжает к другому заказчику. Никаких переплат, налогов, бензина, штрафов, техосмотров, покупки запчастей и так далее. Специалисты посчитали, что такая система уменьшит транспортную нагрузку на улицы городов примерно в 10 раз. Угадайте, будут ли стимулировать ее внедрение власти?

**P.S.** Дорогие коллеги-автомобилисты! Если описанное будущее вас не устраивает, то могу утешить только одной деталью: перспективы у сотрудников госавтоинспекции тоже не радостные. При таком раскладе они попросту останутся без работы. 🚗



## Весенние новости от l'entrée

Бутик женской одежды **l'entrée** – официальный представитель французских брендов премиум-класса Max&Moi и Devernois – поздравляет всех дам с самым первым весенним, женским праздником! К 8 марта мы подготовили для Вас подарок – новую роскошную коллекцию. Желаем Вам найти свой неповторимый стиль, быть элегантными и независимыми с **l'entrée**! Будем рады видеть Вас!

ТРЦ Вершина PLAZA  
г. Пятигорск, ул. Ессентукская, 31А  
Тел. 8 (8793) 308 000

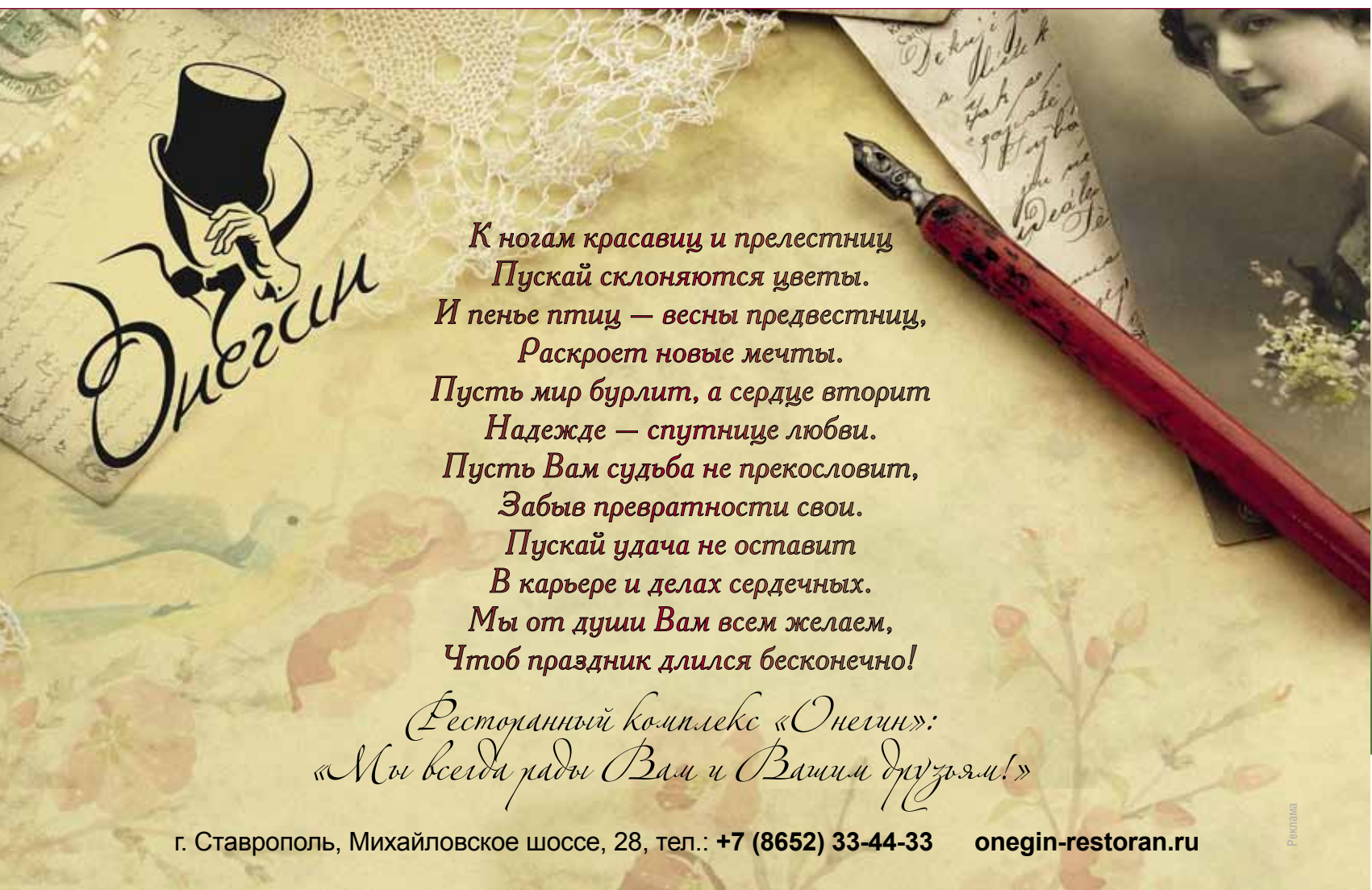


## Поздравляем!

Идеальных людей не бывает, но бывают люди на своем месте. Таков и доктор Олег Никулин. Сострадание и любовь к людям отличают главного врача ГБУЗ СК «Городская детская больница» Пятигорска. Самое искреннее его желание – ежедневно видеть радостные улыбки на лицах своих маленьких пациентов. Как врач и хороший руководитель Олег Витальевич умеет разговаривать с детьми и их родителями, он знает правильный подход и всегда находит компромиссные решения. Не оставляет без внимания и врачей. Он всегда в курсе того, что происходит в коллективе, в котором трудится около 400 человек.

### Женский коллектив

ГБУЗ СК «Городская детская больница» города Пятигорска поздравляет своего руководителя Олега Витальевича Никулина с Днем защитника отечества и желает ему праздничного настроения, здоровья, успехов и благополучия!



*К ногам красавиц и прелестниц  
Пушай склоняются цветы.  
И пенье птиц — весны предвестниц,  
Раскроет новые мечты.  
Пусть мир бурлит, а сердце вторит  
Надежде — спутнице любви.  
Пусть Вам судьба не прекословит,  
Забыв превратности свои.  
Пушай удача не оставит  
В карьере и делах сердечных.  
Мы от души Вам всем желаем,  
Чтоб праздник длился бесконечно!*

*Ресторанный комплекс «Онегин»:  
«Мы всегда рады Вам и Вашим друзьям!»*



**Галерея  
красоты** косметологический  
центр

*Косметологический центр «Галерея Красоты»  
поздравляет всех женщин с 8 Марта!  
Милые дамы, желаем Вам радости, света, бесконечной  
молодости и свежести. Украшайте жизнь  
своей красотой, а мы Вам в этом всегда поможем!*


**ПРАЗДНИЧНЫЕ АКЦИИ И СКИДКИ\***

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПРОСЬБА ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

Лицензия 70-26-01-01222 от 10 ноября 2015 г.

\* период действия акции с 15.02.2017 г. по 15.03.2017 г.  
Подробности акции по тел. 55-09-52, 64-68-32

Г. СТАВРОПОЛЬ, УЛ. ДЗЕРЖИНСКОГО, 138-140 Тел.: 55-09-52, 64-68-32

 [gallereyakrasoty\\_26](https://www.instagram.com/gallereyakrasoty_26) [www.gk-26.ru](http://www.gk-26.ru)

# Возраст по паспорту? Это не про нас!

Кто сказал, что возраст определяется паспортными данными? Сегодня мы сами можем решать, сколько нам лет, ведь современная аппаратная косметология позволяет выглядеть на тот возраст, на который мы себя ощущаем. И о самых передовых технологиях, продлевающих молодость и красоту, сегодня нам расскажет главный врач клиники «Соло», кандидат медицинских наук Ольга Петровна Сербина.

Косметологическая индустрия использует массу аппаратных приемов и способов, позволяющих долго оставаться молодыми. Но сегодня речь пойдет о технологии, способной осуществить безоперационный лифтинг на уровне глубокого волокна мышечно-апоневротического слоя (SMAS). В отличие от любых других нехирургических воздействий этот новейший способ влияет на глубокие волокна мышечно-апоневротического слоя (SMAS). SMAS-слой – это структура, состоящая из коллагена и эластина, которая покрывает мимические мышцы лица и соединяет их с кожей. В молодости эта структура плотная, что выражается в четком подтянутом овале лица, плавных переходах в скулощечной области, отсутствии глубоких морщин. Со временем под действием гравитации и естественных возрастных изменений происходит растяжение коллагеновых волокон и смещение поверхностной мышечно-апоневротической системы книзу. Визуально это выражается носогубными складками, волнообразным контуром в области нижней челюсти, жировыми грыжами верхних и нижних век, двойным подбородком и рыхлостью подкожных тканей.

Для восстановления четкого овала лица необходимо сократить по объему и переместить кверху именно SMAS-слой. Ранее это возможно было только при глубинном, хирургическом вмешательстве. Как правило, принцип действия лифтинговых аппаратов для омоложения в эстетической медицине – это контролируемый нагрев мягких тканей до определенной температуры, которая обеспечивает структурные изменения кожного белка. Коллаген после такого температурного воздействия становится более коротким и плотным, что выражается лифтингом. Но процесс этот непостоянный. Способ, используемый теперь в Клинике «Соло», принципиально отличается от «нагревающих» процедур. Под четко направленным воздействием происходит незначительное точечное удаление участков растянутой мышечно-апоневротической системы. В результате SMAS-слой перемещается кверху, а объем ее уменьшается, как после небольшого хирургического вмешательства. Контур лица восстанавливается.



## КАК ЭТО ВСЕ ПРОИСХОДИТ?

Исходя из объективных возрастных изменений, плотности кожи, объема жировой клетчатки у пациента, врач нашей клиники подбирает индивидуальный способ волнового воздействия. При помощи правильно подобранных датчиков и насадок можно не только смоделировать овал лица, но и избавиться от жировых валиков в области крыльев носа и носогубных складок. В этих зонах происходит возрастная гипертрофия жировой ткани, что создает впечатление рыхлого отека лица. Наша специальная технология обработки этих зон позволяет придать лицу утонченность и нивелировать носогубные складки без филлеров. Во время процедуры врач последовательно меняет насадки от глубокой к самой поверхностной, что обеспечивает качественную подтяжку кожи, подкожных тканей и мышечно-апоневротической системы. Под постоянным визуальным контролем глубины воздействия на мониторе аппарата врач обрабатывает лицо по определенной схеме, исходя из анатомии SMAS-слоя. Во время процедуры ощущается интенсивное тепло и покалывание, а после – натяжение. Натяжение и моментальный лифтинг обеспечиваются уменьшением объема SMAS-слоя (мы же «изъяли» немного

растянутых тканей лица!) и перемещением ее вверх. В результате прицельного воздействия на SMAS-слой эффект от воздействия проявляется сразу, а процесс обновления коллагена занимает не больше 3 месяцев. Процедура однократна, не требует повторений. Очень приятно, что нет никакого реабилитационного периода

## ДЛЯ КОГО ПОДХОДИТ ТАКАЯ ПОДТЯЖКА?

Основными показаниями к проведению процедуры является опущение бровей, нависание и излишки кожи верхних век, уплощение средней части щек, углубление носогубных складок, потеря четкости овала лица, опущение уголков губ, дряблость и птоз в области подбородка и шеи. Такой лифтинг можно проводить не только с целью коррекции, но и для профилактики подобных возрастных изменений. Строгих ограничений по возрасту не имеется. Ведь это не операция, а эстетическая процедура. Поэтому она доступна всем, кто не хочет подставлять себя под скальпель хирурга. Разочаровавшиеся в результатах других аппаратных косметических сеансов будут приятно удивлены эффектом. Особенно люди с избыточной подкожной жировой прослойкой в зоне шеи и лица и сохраненным тургором кожи. Желательно прибегнуть к такой коррекции в возрасте до 55 лет. Волновой сеанс хорош и для тех, кто хотел бы улучшить или возобновить результат после перенесенной ранее пластической операции. Дамам с такими проблемами, как повышенная сухость кожи, недостаточная толщина, розацеа многие аппаратные техники подтяжки не подходят. А сеанс волнового воздействия для них наиболее безопасен. Особенно актуальна эта процедура для мужчин – занимает час времени, не имеет никакого периода восстановления, а «стирает» с лица 10 лет!

И если Вы хотите долго оставаться молодыми и красивыми, ждем Вас в нашей клинике «Соло» на безоперационную подтяжку лица! Запись по телефону 8(8652)25-02-05. Более подробная информация о процедуре на сайте [klinikasolo.ru](http://klinikasolo.ru).



КОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

Реклама

**скидка  
-30%\***



\* акция действует с 1.02.2017г. по 15.03.2017г.



*Всякие приятности и полезности  
для внешности и души!*

# **«Обворожительные глаза» за 30 минут!**

*Без операций! Без наркоза! Без реабилитации!*

**Нехирургическая подтяжка век!**

**г. Ставрополь, ул. Партизанская, 2, т.: (8652) 25•02•05  
[www.klinikasolo.ru](http://www.klinikasolo.ru)**

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ ПРОСЬБА ПРОЧЕСТЬ

# Excellence – Ваш путь к совершенству!

ТЕКСТ АЛИСЫ СТЕШИНОЙ, ФОТО АНДРЕЯ ТЫЛЬЧАКА

Каждая женщина уникальна. Ее стиль неповторим, а красота – то самое «нежное оружие», которым она восхищает и пленяет. И лишь одна черта свойственна всем представительницам прекрасного пола – желание окружить себя роскошью и заботой. Объединяя две эти составляющие, Студия красоты Excellence делает путь к совершенству намного приятнее и короче. Как именно, рассказала ее администратор Анна Богданова.



– **Вопрос эффективного восстановления волос после долгой зимы особенно волнует представительниц прекрасного пола. Как он решается в Студии красоты Excellence?**

– Являясь эксклюзивным представителем J Beverly Hills

в Ставрополе, мы отдаем предпочтение именно этой марке профессиональных средств по восстановлению волос, в буквальном смысле ставшей легендарной не только в Голливуде, но и во всем мире. Система Platinum от компании J Beverly Hills

справляется с задачами быстрого и глубокого преображения настолько быстро, насколько это вообще можно себе представить. Отдавая предпочтение натуральным ингредиентам и передовым формулам, работающим на глубин-

ном уровне, J Beverly Hills оправдывает даже самые смелые ожидания. Поэтому зеркальная гладкость, живой блеск и желанный объем волос – тот эффект, который покоряет наших клиенток после первого же посещения нашей Студии красоты.



– **Не секрет, что дамские ручки также требуют повышенного внимания и продуманной заботы. Какими предложениями по SPA-уходу за кожей рук могут воспользоваться Ваши клиенты?**

– Выбор SPA-процедур, как и других разновидностей beauty-услуг в нашей Студии красоты, позволяет добиться не только эстетических целей, но и получить настоящее удовольствие. Но особо популярны в SPA-направлении

ритуалы красоты, созданные на основе линии средств знаменитой в Европе марки Alessandro. Эти средства изумительны по своему компонентному составу: алмазная пудра активирует микроциркуляцию и улучшает цвет кожи, малахит обеспечивает защиту от свободных радикалов и вредного воздействия окружающей среды, наночастицы золота стимулируют выработку коллагена, экстракт горного хрусталя, масло дерева Ши и другие не

менее редкие элементы обеспечивают бережный уход за кожей рук и ногтями. Эксклюзивные ароматы и традиционно превосходное качество не оставляет равнодушной ни одну прекрасную гостью нашей Студии. А специальные предложения, такие как бестселлеры марки, созданы для тех, кто предпочитает получать все и сразу. Мы стремимся превратить каждое Ваше посещение Студии красоты Excellence в желанный праздник, ко-

торый Вы можете устроить себе в любой день недели, а при большом желании – и каждый день, потому что Excellence – это Ваш путь к совершенству!



**Excellence**

Студия красоты

г. Ставрополь,

пр. Кулакова, 49/2; тел.: 620-785

excellence\_beautystav

8-962-452-07-85

ИМЕНЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ ПРОСЬБА ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

\* акция действует с 20.02.2017г. по 31.12.2017г.

Реклама



Пришли фото родинки – получи  
бесплатную консультацию онлайн!\*

**СТАВОНКО**  
лечебно-диагностический центр

[www.ставонко.рф](http://www.ставонко.рф)

# Матрица лица: перезагрузка красоты

текст ТАТЬЯНЫ КРЯЧКОВОЙ

Уж сколько писано и читано об альтернативах пластическим операциям, но статистика вещь упрямая: по данным исследования «Левада-Центра» более 60% жителей России относятся к пластической хирургии «скорее положительно». Спрос на пластику лица рос... до последнего времени. Теперь существует реально успешная альтернатива скальпелю – RF-лифтинг. В чем заключается принцип воздействия RF-лифтинга и «патриотично» ли он относится к лицу? На этот вопрос отвечает доктор Елена Щегельская, врач-косметолог, основатель клиники эстетической медицины.



клиника эстетической медицины  
**ДОКТОРА ЩЕГЕЛЬСКОЙ**

## – В чем преимущество RF-лифтинга перед скальпелем?

– Пластическая операция – риск, который не всегда оправдан. Есть ситуации, когда оперативное вмешательство – единственная альтернатива. Для всех остальных случаев имеется достойная альтернатива – радиочастотный лифтинг (RF-лифтинг), процедура, не только сравнимая по эффекту с пластической операцией, но превосходящая ее в отдельных случаях. Хирургия – разрезы и иссечение провисших тканей для придания более молодого вида лицу и телу, при этом мышцы и кожа структуры своей не меняют, а истонченная дерма просто натягивается. Чтобы реконструировать кожную матрицу, требуется стимуляция коллагеновых волокон. Именно эту задачу и решает процедура безоперационной подтяжки кожи.

## – Как действует RF-лифтинг?

– Электрический ток в радиочастотном диапазоне разогревает ткани организма до 65°C, проходя сквозь них и встречая естественное сопротивление. Коллаген и эластин имеют в составе белок, который сворачивается и затвердевает при термическом воздействии. Молекулы коллагена концентрируются и собираются в плотные спирали. Так восстанавливается каркас лифтинговых волокон, обеспечивая коже мощный эффект подтяжки. Попутно радиочастотный импульс воздействует на подкожно-жировую клетчатку, запуская процесс липолиза: жир расщепляется на глицерин и жирные кислоты. Продукты распада без особого труда выводятся из организма.

## – Кому в первую очередь показан RF-лифтинг?

– Пациентам с увядающей кожей, птозом (опущением) тканей лица, наличием брылей, изменяющих овал лица. Безоперационный лифтинг показан при «гусиных лапках», глубоких мимических морщинах в области носогубного треугольника и на лбу. RF-лифтинг эффективно восстанавливает естественный рисунок дермы, устраняя шрамы после угревой болезни. Кроме того,

убираются жировые отложения в проблемных зонах, целлюлит и растяжки, возвращается упругость кожи и её эластичность.

## – Это больно?

– Нет, поэтому никакая анестезия не нужна. Субъективно ощущается лишь приятное тепло. После RF-лифтинга не остается отеков, синяков. Процедура не требует особой подготовки и реабилитационного периода. Большим плюсом также является отсутствие ограничений по площади зоны, обрабатываемой за один сеанс.

## – А результаты видны сразу?

– Значительные положительные изменения заметны практически сразу. А закрепить эффект и достигнуть максимума можно, лишь пройдя курс от 6 до 12 сеансов в зависимости от назначения специалиста. Но самое интересное – это пролонгированность эффекта омоложения. Процесс реконструкции дермы будет длиться еще на протяжении полугода после окончания курса. То есть с каждым днем обработанный участок будет становиться все более подтянутым и упругим.

## – Востребован ли RF-лифтинг в Вашей клинике?

– Точной статистики я не веду. Однако процедура, о которой ведется речь, по количеству положительных отзывов занимает одну из лидирующих позиций. «На совести» нашей клиники огромное количество благодарностей от пациентов. Этот вид лифтинга также удобен своей совместимостью с другими процедурами. Поэтому при комплексном подходе к решению той или иной эстетической проблемы есть возможность сэкономить время.

## – Спасибо Вам!

– Пожалуйста. Будьте красивы и, главное, счастливы!

Вы можете посетить клинику доктора Щегельской, пройти консультацию и получить индивидуальную программу ведения пациента по адресу:

г. Ставрополь, ул. 50 лет ВЛКСМ, 7/2  
тел.: 8 (8652) 44-50-55,  
+7 (962) 447-01-65  
e-mail: elitestetik@yandex.ru

Doktorschegelskaya

Клиника Доктора Щегельской

АКЦИЯ по RF скидка 50% на лицо и тело с 01.01.2017 по 01.08.2017.

Лицензия на осуществление медицинской деятельности № ЛО-77-01-012166 от 20 апреля 2016 года, выданная Департаментом здравоохранения г. Москвы  
Для работы с данными аппаратами требуется специальное медицинское образование

\*Расрочку предоставляет ЗАО «Академия Научной Красоты»



# Академия Научной Красоты

## Комплексное оснащение салонов красоты, СПА и клиник

### Выгодные схемы сотрудничества:

- трейд-ин
- аренда
- рассрочка

ЗАО "МЕЗО-ЭКСПЕРТ",  
город Москва, 2 -ий Троицкий переулок, д.3

ЗАО «Академия Научной Красоты»

Академия Научной Красоты — Пятигорск  
г. Пятигорск, ул. Козлова, д. 28  
+7 (8793) 33-41-50; +7 (928) 304-24-53

Академия Научной Красоты — Ставрополь  
г. Ставрополь, ул. Ленина, д. 275,  
БЦ «Панорама», 3 этаж  
+7 (8652) 35-47-03; +7 (988) 096-99-19

[www.ank-b2b.ru](http://www.ank-b2b.ru)





# Тайная магия, или как приготовить судьбу

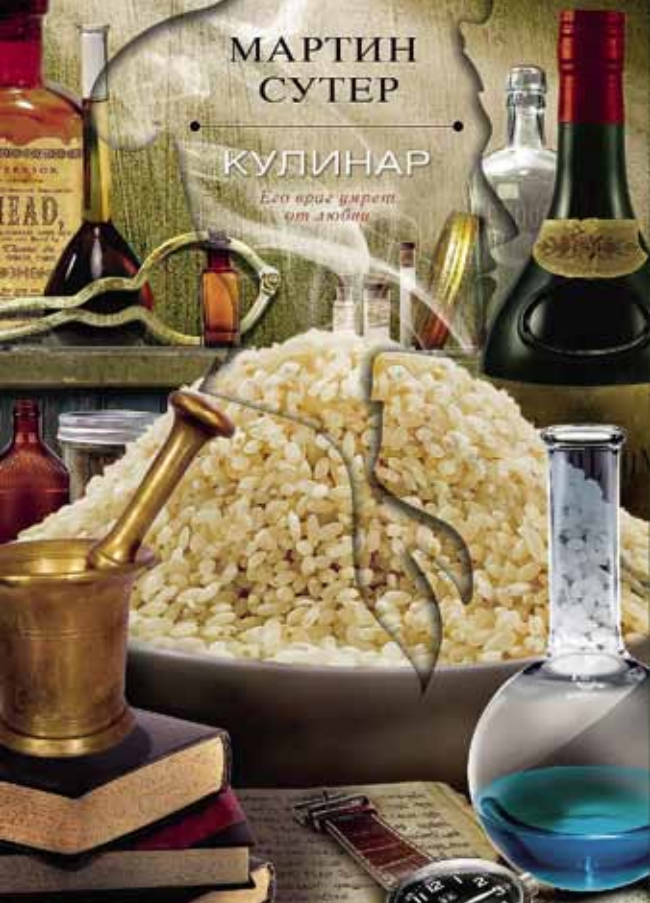
ТЕКСТ ЯНЫ ПОГРЕБНОЙ

Почему у влюбленных популярен романтический ужин? Почему девушку приглашают на свидание в кафе? Почему при этом стремятся угостить девушку шоколадом и мороженым? Почему так крепко связаны в нашем сознании изысканная пицца и любовные утехи? Почему в индуизме священный союз Лакшми (богини изобилия, процветания, счастья, любви и красоты, одно из имен которой Шри) и верховного бога-творца Вишну (Бхагавана) в «Вишну Пуранах» изображается как поглощение жертвенной пищи: «Шри – желание, а Бхагаван – любовь, он – жертвоприношение, она – жертвенный дар; богиня – приношение в жертву очищенного масла, Джанардана – (жертвенная) лепешка из молотого риса»? В чем таинственная связь сладкой, пряной или острой пищи и любовного желания и томления? И так ли далек путь от возбуждающего аппетит и страсть ужина вдвоем до преступления, от наслаждения до убийства? От поглощения пищи до поглощения чужой жизни?

Именно эти вопросы поднимает швейцарский писатель Мартин Сутер в романе «Кулинар» (2010, русский перевод – 2013). Главный герой – типичный представитель новой Европы – иммигрант из Шри-Ланки, представитель национального меньшинства острова – тамилец Мараван. Мараван – вынужденный эмигрант, причины его отъезда политические в большей степени, чем экономические: дома он никогда бы не сделал карьеру – Мараван вспоминает, что мог бы занять место шеф-повара на родине, но это место отдали сингалцу – представителю до-

минирующего и привилегированного на Шри-Ланке народа. Как ни странно, в Швейцарии у Маравана больше возможностей, чем на родине: и немецкий язык он осваивает быстро, ему дарит свою любовь вопреки воле родителей девушка из более высокой касты (такое возможно только на чужбине), он приобретает некоторое финансовое благополучие и по принуждению помогает тамильским Тиграм, которые борются за создание независимого тамильского государства на Шри-Ланке (но в чистоте их намерений Мараван давно разочаровался)...

Правда, карьере иммигрант из Индии даже в толерантной и благополучной Швейцарии вряд ли сумеет сделать: европейские повара остро конкурируют друг с другом и чужака, тем более талантливого, в свой клан не допустят, но быть подсобным кухонным рабочим здесь все же выгоднее материально, хотя и унижительно морально, чем быть ущемленным в правах представителем национального меньшинства на родине: в Швейцарии Мараван не умрет от голода, даже если будет жить на пособие, и уж точно может не опасаться за свою жизнь. Поэтому



МАРТИН  
СУТЕР

КУЛИНАР

Его враг царит  
от любви

ПРО ЧТЕНИЕ

СТИЛЬ ЖИЗНИ

пытала счастья в модельном бизнесе, а теперь вынуждена работать девушкой по вызову. Пусть очень дорогой и шикарной, но суть ее профессии от этого не меняется... Хотя именно эта профессия дает Македе возможность кормить четырнадцать членов своей многочисленной семьи в Аддис-Абебе. Война у нее на родине продолжается, так же как на родине Маравана. Но почему эти герои собрались за одним столом на швейцарской земле: дорогая проститутка – черная красавица эфиопка Македа, Сандана и Мараван – тамильцы, бежавшие от гражданской войны и геноцида из Шри-Ланки, и швейцарка Андреа? Американский писатель Чак Паланик в одном из своих романов таких героев, о существовании которых мир не хочет знать, назвал «невидимые монстры».

В романе же Мартина Сутера эти герои – не отверженные, не маргиналы, они не подвергаются притеснениям ни по расовому, ни по национальному признакам, никто не требует, чтобы они занимали особые места в трамвае или метро, чтобы селились в определенных

кварталах, нет, они живут и работают, как все, и тамилец Мараван ищет возможность открыть свой бизнес, так же, как швейцарка Андреа. Именно это обстоятельство и сблизит героев, а потом сведит их с красавицей Македой.

Мараван знаком с секретами аюрведической кухни, он знает, какие специи и приправы способны успокоить нервы, унять тревогу, вызвать сон или острое любовное томление, какие возбуждают желание, а какие, напротив, охладят любовный пыл. отведав ужина, изготовленного по рецептам бабушки Нангай, усовершенствованным с помощью современных технологий молекулярной кулинарии, мало кто из смертных устоит перед тем, кто его готовил... Предприимчивая Андреа придумывает бизнес-проект «Пища любви»: они с Мараваном возвращают остроту ощущений супружеским парам, утомленным однообразной рутинной совместной жизни, устраивая для них эротические ужины.

Клиентов для молодого бизнеса первоначально находит психотерапевт Эстер, подруга Андреа. Эффект пищи, приготовленной Мараваном, превосходит все ожидания: к людям возвращаются острота и новизна ощущений. Каждое блюдо, будь то переплетенные полоски особого хлеба, или шарики, начиненные кунжутным маслом, с «цилиндрами», фаршированными кардамоном, корицей и пальмовым сахаром, Мараван называет одинаково – «Мужчина и женщина». «Пища любви» начинает приносить доход. У всех участников проекта есть доля от прибыли, для Маравана, воспитанного в духе традиционной строгой культуры, очень важно, что их клиенты – женатые люди. Но такой смелый, экзотический и к тому же нелегальный бизнес не может быть сосредоточенным только на обслуживании немолодых

скушающих семейных пар: вскоре один из клиентов заказывает ужин уже не для своей супруги. Так круг клиентов «Пищи любви» меняется: теперь эротические ужины вкушают «сильные мира сего» вместе с дорогими дамами полусвета. Теневые бизнес оказываются востребованным теневой стороной жизни. Мараван переживает это крайне тяжело: боги в его стране телесны и чувственны, но покровительствуют они не разврату... Однако необходимость заботиться о близких заставляет Маравана поступиться принципами, отчасти он оправдывает себя тем, что применяет свое искусство в чужой стране, где иные представления о морали и удовольствиях.

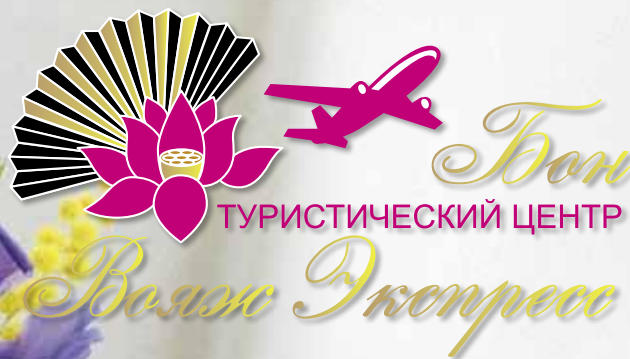
То, что трагедия для Маравана и его семьи, его народа, для клиентов «Пищи любви» – выгодный бизнес: видный предприниматель Дальманн устраивает сделки по продаже и покупке оружия и военной техники как для тамильских Тигров, так и для правительственных войск. Дальманн покорен красавицей Македой, которая узнает и о его незаконных сделках, и о его беспринципности, и о его фантастическом умении избежать ответственности по закону и разоблачения в прессе. Красавица эфиопка, уверенная в том, что именно такие люди, как Дальманн – причина войн и смертей в беззащитных перед лицом наступления большой политики и глобальной экономики странах Третьего мира, решает самостоятельно восстановить справедливость, если закон бессилён. Македа оставляет у Маравана лекарство, которое тот должен подмешать в пищу Дальманну. После его приема торговец оружием не должен выжить. Но Мараван сам решает убить человека, который, возможно, виноват в гибели его любимого племянника. Девушке он возвращает смертоносные таблетки, и та уверена, что справедливость восторжествовала волей самой судьбы. Только кулинарный волшебник Мараван знает, что это не так, знает, что пища способна пробуждать любовь и ненависть, способна дарить жизнь и отнимать ее. Но теперь в своей собственной жизни Мараван решил обходиться без колдовства: когда Сандана, ставшая его подругой и возлюбленной, получив на завтрак обычные фрукты, обыкновенную яичницу с беконом, спрашивает, когда же Мараван угостит ее эротической пищей, Мараван коротко и исчерпывающе отвечает: «Никогда». Но роман на этом не заканчивается. Если читатели не побоятся спустить в свою судьбу таинственные силы, знакомые древним индийским богам, если они захотят почувствовать, как пахнет карри, пожаренный на кокосовом масле, какие желания возбуждает горько-сладкая ароматная корица, какие мысли приносит тающая на языке шафрановая капля масла гхи, то в конце книги Мартина Сутера они найдут рецепты Маравана. Готовьте и пробуйте, наслаждайтесь и упивайтесь, но помните, что настоящую любовь не заменит даже искусство Аюрведы.

тамильская община в Швейцарии довольно большая, и уже выросло новое поколение молодых тамильцев, которые, как подруга Маравана Сандана, никогда не были на Родине, которые родились и выросли на чужбине и уже начинают пренебрегать строгими запретами и национальными традициями: Сандана отказывается от жениха, которого подыскали ей родители, и уходит к Маравану. Но Мараван все же мечтает вернуться на свой дивный остров – название острова Шри-Ланка в переводе с санскрита означает «благословенная земля», он хочет жить на родине – красивой, свободной, единой, независимой. А здесь вместо солнца и океана зимний сад с искусственными пальмами в квартирке бизнес-партнера Маравана Андреа, и стучаются друг об друга над головой в холодной комнате от сквозняка пластиковые листья, а по оконному стеклу растекаются капли дождя...

Выбор времени действия в романе определяется не только развитием событий в жизни Маравана, но и самим ходом истории: Тигры терпят на родине Маравана поражение, его любимый племянник Улагу убит, бабушка, воспитавшая героя, научившая его всем кулинарным премудростям, умерла, будущее сестер ужасно... На родине Маравана нет места, может быть, его ждет там такая же трагическая судьба, что и его родителей, которых заживо сожгли в машине только потому, что они были тамильцами. Нет места на родине и другой героине романа – эфиопке Македе, семья которой потеряла отца, боровшегося за права национального меньшинства – народа оромо – в Эфиопии, отца девушки даже избрали членом парламента, но потом арестовали. Семья Македы успела уехать в Англию, об отце Македа больше не слышала. А в Европе без особого успеха по-

# ПРАЗДНИЧНЫХ ИДЕЙ

*Зима кончается, и мы уже соскучились не только по нежным лучам весеннего солнышка, но и по праздничному настроению. А календарь дает нам повод порадовать своих любимых и друзей - совсем близко два замечательных дня - 23 февраля и 8 марта. Чтобы Вы не ломали голову в поисках идей необычных и желанных подарков, мы собрали их все в одном проекте.*



Туристическая компания «Бон Вояж Экспресс» поздравляет милых дам с весенним праздником 8 Марта! Желаем Вам всегда быть красивыми и любимыми, счастливыми и веселыми, полными энергии, оптимизма и обаяния. Пусть в Вашем сердце всегда живет весна, а в жизни случается больше чудес! Успехов, здоровья и увлекательных маршрутов Вам. И, конечно же, отдыхайте вместе с нами!

*«Бон Вояж Экспресс» Мы дарим удовольствие!*

«Бон вояж экспресс» тел: 8(8652) 62-82-82  
г.Ставрополь, переулок Рылеева,7, офис 205  
[www.бон-вояж26.рф](http://www.бон-вояж26.рф)





# Flower Lab

Цветочная мастерская Flower Lab поздравляет милых дам с 8 Марта! Этот красивый праздник приходит к нам в начале весны, когда все оживает, расцветает и распускается. Пусть в вашей жизни будет вечная весна, ярко светит солнце, а дни будут светлыми и безоблачными. Пусть мужчины дарят подарки, окружают заботой и любовью! Цветов, улыбок и тепла в день 8 Марта!





# «Партия»: достойный отдых для достойных людей

Если вы привыкли к комфорту и безукоризненному сервису, стремитесь к уединению и цените спокойную атмосферу, гостевой дом «Партия» готов предоставить Вам свои услуги.


Гостевой дом «Партия» предлагает для проживания комфортабельные номера различных категорий. Каждый номер оборудован современной мебелью и техникой, а главным достоинством всегда является чистота и уют.

Выигрышное расположение гостевого дома позволяет за считанные минуты добраться до ключевых точек и исторического центра города. А любители живой природы непременно оценят

всю прелесть конных прогулок, которая также доступна постояльцам «Партии», благодаря продуманной системе отдыха и развлечений. Людям, ведущим здоровый образ жизни и просто желающим совместить приятное с полезным, придется по душе русская баня на дровах. Хотите провести вечер в более спокойной и уединенной обстановке, посетите кафе, где вам предложат меню на любой вкус и кошелек. Хинкали от местного шеф-

повара-виртуоза точно не оставят Вас равнодушными. А в период ожидания у Вас есть возможность провести партию на бильярде.

Наши двери распахнуты для тех, кто ценит каждую минуту своего отдыха.

 [hotel\\_partiy](#)

 [https://www.facebook.com/ОТЕЛЬ\\_ПАРТИЯ](https://www.facebook.com/ОТЕЛЬ_ПАРТИЯ)





 **ELESI**

 ТЦ ЦУМ Г. СТАВРОПОЛЬ, УЛ. ДЗЕРЖИНСКОГО, 131, 1 ЭТАЖ ТЕЛ.: 417-917  
ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН [WWW.ELESI.SU](http://WWW.ELESI.SU)



**El Garden**<sup>®</sup>  
FLOWER SHOP

# Нежный плен цветов El Garden

Райский «заповедник» цветов, восхищающий изысками флористики и фантазией составителей непревзойденных букетов, появился в Ставрополе совсем недавно. И почти сразу завоевал любовь прекрасного пола и тех, кто не устает радовать женщин изумительными цветами. Об авторском подходе к ведению цветочного бизнеса рассказывает владелица цветочной мастерской El Garden Татьяна Петросян.

– Татьяна, устоять перед цветами от El Garden практически невозможно. В чем Ваш секрет?

– Наша цветочная мастерская обладает некоторыми особенностями, которые, увы, не часто встретишь у представи-



телей флористического бизнеса. Отсюда, кстати, и название мастерской – El Garden, что означает «Отборный Сад». Мы придерживаемся нашего стиля – не размениваемся на сомнительные веяния на рынке флористики. В нашем «меню» три основные позиции: Vouquet («букет»), Round Box («цветы в шляпной коробке») и Wooden Box («цветы в деревянной коробке»). Последние две позиции – фирменные.

Эффектная презентация композиций – это наша собственная идея, мы объездили множество цветочных магазинов, посетили различные бутики флористов в Москве, Париже, Голландии и Германии, и нигде не видели того, что сумели сделать в нашей мастерской El Garden. Если рассказать в двух словах, композиции представлены вниманию наших посетителей на мониторах – три монитора, три различные по настроению композиции. Каждая композиция в трех разных размерах и в трех вариантах оформления – Vouquet, Round Box и Wooden Box. Это своего рода каталог с ценами, который меняется каждый день в соответствии с ассортиментом цветов в магазине.

Мы сами придумываем образы для композиций, не копируем и не подражаем никому, не пользуемся шаблонами. Это сложно, но в этом наша уникальность! Кроме того, у

нас твердая ассортиментная политика: 70% составляют импортные цветы, например, пионы, гортензии, ранункулюсы и многие другие, и всего 30% местных цветов, так сказать, «широкого потребления». Обо всех изюминках в одном интервью не расскажешь. Вы просто должны хотя бы раз посетить нашу цветочную мастерскую, и тогда нам не придется уже ничего говорить.

– Как правильно выбрать цветы в подарок?

– Дарить цветы – это особая культура! Во флористике так же, как и в моде, есть тренды, которые меняются каждый год. В 2017 году популярны несколько направлений, самое яркое из них – цветы в шляпных коробках. Также в моде экзотика. Чем больше необычных цветов в вашем букете, тем будет оригинальнее сам букет! Самым востребованным и модным цветом 2016–2017 года признан розовый. Поэтому если вы хотите прослыть человеком, имеющим представление о последних тенденциях, то выбирайте для букета нежно-розовую цветовую гамму. Но самый главный тренд флористической моды сегодня – это умение игнорировать старые правила! Мы не понаслышке знаем, что модно, стильно, современно, и всегда рады помочь при выборе букета! El Garden – красота в ваших руках!



**Акция в преддверии 8 Марта \***

\*Сделав предзаказ с 22 февраля 2017 г. до 5 марта 2017 года, вы получите скидку 15% на любую композицию



Проспект  
Карла Маркса, 82



8 (8652) 98-00-98



el\_garden\_stavropol



ВЫСШАЯ ПРОБА  
**РУБИНОВВ**  
СЕТЬ ЮВЕЛИРНЫХ САЛОНОВ  
www.rubinovv.ru



-15%

-40%

## Праздничный розыгрыш ценных подарков

-30%

-20%



главный приз -  
**РОЗЫГРЫШ АВТОМОБИЛЯ  
Volkswagen Polo!**

### г. Ставрополь:


ул. Мира, 343/тел.: (8652) 31-55-81 ◦ ул. Ленина, 308/тел.: (8652) 31-55-82  
ул. Доваторцев, 75А, МЦ «Kosmos», 1 этаж - ОТКРЫТИЕ 1 МАРТА 2017 ГОДА!

### г. Пятигорск:

ТЦ «Универмаг», 2 этаж/тел.: (8793) 33-71-89

*Срок действия акции с 06.02.2017 года по 17.03.2017 года.*

Более подробную информацию об организаторе акции, сроках, месте и порядке её проведения, количестве призов и месте их выдачи, можно получить на сайте компании [www.rubinovv.ru](http://www.rubinovv.ru), в местах продаж, а так же по тел.: (8652) 31-55-82.  
ИП Онищенко В.В. ИНН 263500659785, ОГРНИП 304263515300519




*Всех прекрасных дам поздравляем с весенним праздником –  
8 Марта и желаем счастья, любви и огромного,  
необъятного вдохновения!*

# «ХРУСТАЛЬНЫЕ ШТОРЫ»

АКЦИЯ «ВЕСЕННЕЕ ПРЕОБРАЖЕНИЕ»\*. ТОЛЬКО В МАРТЕ ЧИТАТЕЛЬНИЦАМ ЖУРНАЛА PRO КРАЙ СКИДКА 8%

«ХРУСТАЛЬНЫЕ ШТОРЫ»  
г. Ставрополь, ул. Тухачевского, д. 20/1 Тел.: +7 (906) 489-08-25, +7 (962) 444-50-87  
e-mail: [krystalik.grani@yandex.ru](mailto:krystalik.grani@yandex.ru) [instagramm:olga\\_grani](https://www.instagram.com/olga_grani) [www.krystalikgrani.ru](http://www.krystalikgrani.ru)

\*Срок действия акции с 01.03.2017 по 31.03.2017 гг.



*Романтический вечер столь же  
короток, сколь и незабываем...  
Это прекрасная возможность пусть  
ненадолго, пусть всего на пару  
часов сбежать из череды привычных  
будней и оказаться в сказочной  
стране, где мечты волшебны,  
и чудеса случаются!*



# ОТДОХНИТЕ ХОРОШО!

## К ВАШИМ УСЛУГАМ

КОМФОРТАБЕЛЬНЫЕ НОМЕРА  
С ВИДОМ НА ГОРОД ОТ ЭКОНОМ-  
ДО БИЗНЕС-КЛАССА.

ЗДЕСЬ ТАКЖЕ ИМЕЕТСЯ:

• КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ • САУНА

• КАФЕ-БАР • СПОРТЗАЛ

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД  
К КАЖДОМУ ГОСТЮ



**АКЦИЯ!**  
ПРИ РАННЕМ  
БРОНИРОВАНИИ  
НА **23-24**  
**ФЕВРАЛЯ,**  
УКРАШЕНИЕ НОМЕРА  
И ПОДАРОК!

**АКЦИЯ!**  
ПРИ РАННЕМ  
БРОНИРОВАНИИ  
НА **7-8 МАРТА,**  
УКРАШЕНИЕ НОМЕРА  
И ПОДАРОК!

\* Акция действует при заказе номера стоимостью от 2 500 руб., с 23 по 24 февраля 2017 года и с 7 по 8 марта 2017 года.  
Реклама



## ГОСТИНИЦА **КЕНТАВР**

[WWW.KENTAVR.ORG](http://WWW.KENTAVR.ORG)

г. Ставрополь

2-й Юго-Западный проезд, 3

тел.: 8 (8652) 23-00-23

23-00-33



Ирина и Сандро Занирато представляют свою мебельную компанию Arredo Venezia

# Италия в вашем доме

Что Вы знаете о настоящей итальянской мебели? То, что она прекрасна, как солнце Вероны, роскошна, как дворцы легендарного Рима и величественна, как соборы Ватикана? Благодаря шоуруму Arredo Venezia Вы можете прикоснуться к частичке Италии, не покидая Ставрополя, а при желании – впустить в жизнь всю грацию и величие ее неповторимой культуры.

Создание мебели – это искусство, овладеть которым в совершенстве под силу только истинным мастерам. Поэтому именно итальянцы с их особым видением мироздания и умением воплощать свое отношение к жизни в каждой детали являются бесспорными лидерами на мировом рынке мебельного производства.

Шоурум Arredo Venezia представляет лучшие образцы итальянской мебели, предметов декорирования и VIP-освещения, которыми можно восхищаться до бесконечности. Элитная корпусная мебель в элегантном классическом стиле выполнена в духе многовековых традиций. Она изящна на вид, но конструктивно продумана, что позволяет ей служить своим владельцам не один год. Натуральные материалы, ценные породы дерева, закаленное стекло, благородный металл – все это делает итальянскую мебель не только безупречно красивым атрибутом интерьера, но и продуманным вложением. Будь то роскошные апартаменты или небольшая уютная квартира – мебель от

итальянских мастеров придаст жилищу особую, неповторимую атмосферу, а премиальное качество непременно подчеркнет статус ее владельцев.

Отдельные акцентные способны расставить шедевры ручной работы из стекла, хрусталя и металла, украшенные кристаллами SWAROWSKI. Эти дизайнерские люстры и светильники из Италии созданы, чтобы приковывать взгляд самых предвзятых ценителей роскоши, которая никогда не надоеет, и, возможно, станет настоящей семейной ценностью в вашей семье.

Для создания идеального интерьерного ансамбля вы можете подобрать резные стеновые панели из дерева – изумительные буазери, которые с давних времен используются в оформлении дворцов аристократии и особ королевских кровей. Не отстает по своей статусности элитный художественный паркет, который для клиентов Arredo Venezia укладывают специалисты из Италии.

Шоурум Arredo Venezia создает безграничные возможности для вопло-

щения самых смелых и грандиозных дизайнерских проектов. Поэтому, приглашая к сотрудничеству дизайнеров и архитекторов, мы знаем наверняка, что с нами эти проекты будут не только успешны, но и исключительны в своем «исполнении». Мы настолько уверены в качестве продукции наших поставщиков, что готовы организовать экскурсии по известнейшим фабрикам и мануфактурам Италии, чтобы Вы сами убедились, как трепетно итальянские мастера относятся к своей работе, оттачивая ее до самых высоких уровней совершенства.

Благодаря тому, что Arredo Venezia является прямым поставщиком сети итальянских производителей, все заказы клиентов приходят в срок и без обременяющей переплаты. Кроме того, цена каждого клиента, Arredo Venezia использует индивидуальный подход к заказчику и делает все, чтобы ваше совместное сотрудничество было не только плодотворным, но и взаимовыгодным.



**УНИКАЛЬНАЯ МЕБЕЛЬ, ПАРКЕТ И СВЕТ  
НАПРЯМУЮ ОТ ИТАЛЬЯНСКОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ПОД КЛЮЧ НА ЛУЧШИХ УСЛОВИЯХ**  
Создайте интерьер Вашей мечты вместе с командой ИТАЛЬЯНСКОЙ мебельной компании

**АРРЕДО ВЕНЕЦИЯ**

**СКИДКА НА АССОРТИМЕНТ ДО 30%. ЗВОНИТЕ!**

ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ  
ДИЗАЙНЕРОВ И АРХИТЕКТОРОВ

ПОЖАЛУЙСТА, СОГЛАСУЙТЕ ВАШ ВИЗИТ С МЕНЕДЖЕРОМ ПО ТЕЛЕФОНУ:  
**8 905 464 5343 • 8 918 883 8075**



г. Ставрополь, ЖК «Шоколад»  
пер. Крупской, 29, офис 3  
[www.arredovenezia.ru](http://www.arredovenezia.ru)  
e-mail: [arredovenezia@mail.ru](mailto:arredovenezia@mail.ru)





# KERAMA MARAZZI



Реклама

## ФИРМЕННЫЙ МАГАЗИН

г. Пятигорск, Кисловодское шоссе, 35  
+7 (918) 773-90-96, 8 (8793) 38-26-65



## Итальянский язык с Language Link

Сеть британских школ «Language Link Ставрополь» с января 2017 года запускает курсы итальянского языка с носителем языка из Италии Кристиано Бруцци. Теперь у вас появится возможность изучать итальянский язык как в группах, так и индивидуально! Уже с первых занятий вы сможете рассказать о себе, о своей семье, профессии и увлечениях. В течение курса вы будете не только изучать грамматику и лексику нового языка, но и узнаете много интересного об Италии и ее традициях. Успей записаться на неделю итальянского языка уже в январе и получи скидку в размере 30%\* на первый месяц обучения при оплате до начала курса (количество мест в группе по акции ограничено).

Более подробную информацию узнавай по телефонам +7 (8652) 52-55-55, +7 (8652) 50-02-04

\*Акция действует с 01 февраля 2017 года по 01 апреля 2017 года.



## Прием заказов на совершенно новый Land Rover Discovery

Компания Jaguar Land Rover Россия анонсирует цены на Discovery пятого поколения, а также начинает прием заказов на новый автомобиль Land Rover во всех официальных дилерских центрах в России, Армении, Беларуси и Казахстане. Стартовая стоимость модели составляет 4 033 000 рублей. Покупатели также могут оформить предзаказ на автомобиль на сайте Land Rover: <http://www.landrover.ru/vehicles/discovery/new-discovery-in-stock.html>. Новый внедорожник будет доступен в продаже в мае 2017 года. Вы можете заказать его в «Модус Премиум Авто» в городе Ставрополе. На российском рынке новый Discovery будет представлен в комплектациях: S, SE, HSE, HSE Luxury и в ограниченной версии First Edition, заключающей в себе все лучшее от нового внедорожника. Покупатели смогут выбрать автомобиль с одним из двух типов двигателей: 3,0-литровым дизельным мотором Td6 мощностью 249 л.с. и 3,0-литровым бензиновым V6 с нагнетателем мощностью 340 л.с.

«Модус Премиум Авто», г. Ставрополь, ул. Октябрьская, 204  
тел.: +7 (8652) 506-506



## ŠKODA – «Лучшие автомобили года»

ŠKODA Octavia четвертый раз подряд заняла первое место среди иностранных автомобилей в своем классе в читательском конкурсе «Лучшие автомобили 2017 года» немецкого журнала «Auto, Motor und Sport», опередив всех своих конкурентов. Новая ŠKODA Octavia, отличающаяся выразительным дизайном, привлекательным оснащением и инновационными технологиями, появится в дилерских центрах ŠKODA в России 1 апреля. Новая ŠKODA Octavia также будет доступна в версиях RS и Scout. Марка намерена закрепить этот успех: уже в первой половине 2017 года у дилеров бренда появятся новые ŠKODA Octavia. Бестселлер бренда отныне отличается иным оформлением передней и задней частей кузова, а также новейшими технологиями и оснащением.

г. Ставрополь, ул. Октябрьская, 204  
тел.: (8652) 50-00-26



## Сайт доктора Щегельской

В марте начнет работать сайт «Клиники эстетической медицины доктора Щегельской». Ресурсы сайта позволят ознакомиться с широким спектром услуг, особенностями работы клиники и записаться на прием посредством онлайн-бронирования.

г. Ставрополь, ул. 50 лет ВЛКСМ, 7/2  
[www.doctor-schegelskoj.ru](http://www.doctor-schegelskoj.ru)



  
**ФОТОСТУДИЯ**  
Сергея Гнездилова  
f26.su

*Запишись  
на бесплатную пробную  
фотосессию!\**

*44-55-32*

*Свадьба от 25 000 руб!*





# Созерцающий мир

текст Светланы Ландиной



Наш друг фотохудожник Алексей Заморкин пригласил друзей и поклонников на свою персональную выставку, которая открылась в фойе большого концертного зала Дворца культуры и спорта. На открытии выставки собрались представители местной политической и деловой элиты, а также творческая богема.

Коллекция представленных пейзажных фотографий включила 50 работ мастера.

На вопрос, почему для выставки maestro отобрал именно эти, он как всегда в своей манере ответил:

- Накопились интересные работы, почему бы их не представить? Несмотря на то, что я работаю в разных жанрах, именно в пейзаже я растворяюсь, отдыхаю и получаю большое удовольствие. Обычно процесс обучения происходит от простого к сложному, а классический пейзаж, то есть изображение чистой природы без каких-либо технических и

других рукотворных объектов, – это и есть самое простое для художника или фотографа.

И мне сейчас как раз хочется вспомнить профессиональные истоки. Здесь представлены картинки нашего ботанического сада, пейзажи Ставрополя и Кавказских гор, разные регионы России и, конечно, места, по которым приходилось путешествовать: Египет, Непал, Перу. То есть привязка не к странам, а к жанру.

Алексей Борисович – фотограф, что называется, широкого профиля. Ему подвластны разнообразные техники, стили и жанры. В его портфолио –

тысячи репортажных кадров из жизни региона и местной власти. И все же он тот, о ком можно сказать просто – «снимающий пейзажи». Вот такой он, созерцающий мир, наш фотохудожник Алексей Борисыч.

К слову, копию любой из понравившихся работ можно заказать у автора. При том любого размера, хоть обойного. Вырученные от этого деньги Алексей Заморкин обещал перечислить на развитие краевой библиотеки имени В.Маяковского для слепых и слабовидящих.







# Las Vegas в Пятигорске

4 февраля в ресторане «Хантама» прошла закрытая супервечеринка в стиле Las Vegas. Организаторами мероприятия выступили официальный представитель АО «Открытие Брокер» в Ставропольском крае ООО «Пятигорск Инвест Капитал» в лице генерального директора компании Андрея Газизова совместно с «Лексус» – Минеральные Воды», Ювелирным домом «Боже» и ЗАО «Водная компания «Старый источник» при информационной поддержке журнала Pro КМВ. Антураж настоящего Лас-Вегаса создавали бутафорские карты и рулетка, бармен-шоу и сеанс микромагии, турнир по мини-гольфю под искрометные шутки ведущих – участников телепроекта «Comedy Баттл» и, конечно, танцы – вот далеко неполный список развлечений, приготовленных организаторами для гостей вечеринки. Море положительных эмоций публике подарили очаровательный пушистик-енот и великолепная живая музыка в исполнении группы The Jazzmarkets. 🐼





# Миша Марвин



17 ФЕВРАЛЯ  
ПЯТНИЦА

18+

FORBS  
РЕСТОРАН | БАР | КЛУБ

FC | DC

(8652) 60-70-70  
резерв столов

23 ФЕВРАЛЯ  
НАЧАЛО  
21:00

FC | DC | 21+



# FORBS

РЕСТОРАН | БАР | КЛУБ

ул. доваторцев 49б, тел: +7 (8652) 60-70-70





24 МАРТА  
НАЧАЛО  
21.00

**FORBS**  
РЕСТОРАН | БАР | КЛУБ  
FC | DC | 21+

# ХАЧНА



Apple-Stavropol



ул. доваторцев 49б; тел: +7 (8652) 60-70-70



10 МАРТА  
НАЧАЛО  
21.00

**FORBS**  
РЕСТОРАН | БАР | КЛУБ  
FC | DC | 21+

# MC DONI

BLACK STAR



Apple-Stavropol



ул. доваторцев 49б, тел: +7 (8652) 60-70-70



**Мои приоритеты, то, чем я стараюсь  
руководствоваться в работе,  
можно выразить так: однажды твоя жизнь будет  
оценена не потому, сколько денег ты заработал и сколько  
у тебя машин, а по тому, как ты повлиял на чью-то жизнь.**

Владимир Познер, «Одноэтажная Америка»

**Правильно соизмеряйте пропорции. Лучше быть молодым  
майским жуком, чем старой райской птицей.**

Марк Твен

**Когда у меня появлялось немного денег, я покупал книги.  
И если что-то оставалось – покупал себе еды.**

Эразм Роттердамский

**Лучше изнашиваться, чем ржаветь.**

Дени Дидро

**Великое искусство научиться многому –  
это браться сразу за немногое.**

Джон Лок

# ВОРВИСЬ!



**ŠKODA**  
SIMPLY CLEVER



## Новая серия ŠKODA Monte-Carlo

Разрезая пространство. Не чувствуя сопротивления. Оставляя изумленных позади.  
Новая дизайн-серия **Monte-Carlo** от **ŠKODA** уже в городе. Стильная. Динамичная. Будоражающая.  
Рассмотрите в деталях в ближайшем дилерском центре **ŠKODA** и вдохновитесь на собственную ралли-историю.  
Добро пожаловать в **Монте-Карло**.



Стильные спортивные сиденья со специальной обивкой



Ксеноновые фары



Эффективные чёрные литые диски Origami 17"



Стильная чёрная крыша

**Арта-М Юг**

Официальный дилер **ŠKODA**

ул. Октябрьская, 204

[www.arta-ug.ru](http://www.arta-ug.ru) / [www.arta-ug.ru](http://www.arta-ug.ru)

Группа компаний Модус  
**(8652) 50 00 26**

\*Монте-Карло. Оригами. Изображенные в рекламе автомобили оснащены дополнительным оборудованием, которое не входит в базовую комплектацию и устанавливается за отдельную плату. Изображенные опции «Стильные спортивные сиденья со специальной обивкой» и «Ксеноновые фары» относятся к автомобилям модели ŠKODA Rapid Monte-Carlo, опции «Эффективные чёрные литые диски Origami 17"» и «Стильная чёрная крыша» относятся к автомобилям модели ŠKODA Yeti Monte-Carlo.

JAGUAR

# АНТИПРОБУКСОВОЧНЫЕ ЦЕНЫ



**5** JAGUAR CARE<sup>1</sup>  
АСТ СЕРВИСНЫЙ ПАКЕТ

## СПЕЦИАЛЬНЫЕ КРЕДИТНЫЕ УСЛОВИЯ И СНИЖЕННЫЕ ТАРИФЫ ПО КАСКО<sup>2</sup>

Стремление Jaguar к совершенству не остановить. Каждый Jaguar – это потрясающая динамика и управляемость, комфорт высочайшего уровня и роскошный стиль. А если вы ждали специальных цен и финансовых предложений, то долгожданный момент наступил и сейчас стоит действовать особенно быстро!

### Модус Премиум Авто

ул. Октябрьская, 204  
(8652) 506-506

[jaguar-modus.ru](http://jaguar-modus.ru)

**JAGUAR XE**  
ОТ 1 880 000 РУБЛЕЙ<sup>3</sup>

**JAGUAR XF**  
ОТ 2 380 000 РУБЛЕЙ<sup>3</sup>

**JAGUAR F-PACE**  
ОТ 2 965 000 РУБЛЕЙ<sup>3</sup>

## THE ART OF PERFORMANCE\*

На правах рекламы. \* Воплощение совершенства. 1. Care (Забота). Услуга платная и покрывает стоимость работ и запасных частей на все обязательные базовые операции в рамках регулярного технического обслуживания в течение 5 лет с момента покупки автомобиля либо до достижения пробега 120 000 км. Наличие данного пакета позволяет сократить затраты на обслуживание до 50% (в зависимости от срока владения и интенсивности эксплуатации автомобиля). Имеются ограничения. Полные условия на сайте: [jaguar.ru](http://jaguar.ru). 2. Financial Services (Финансовые услуги). Кредит предоставляется АО «ЮниКредит Банк», ген. лиц. ЦБ РФ № 1, ООО «Русфинанс Банк», ген. лиц. ЦБ РФ № 1792, ВТБ24 (ПАО), ген. лиц. ЦБ РФ № 1623. Страховщик – СПАО «Ингосстрах» (лиц. Банка России СИ № 0928 от 23.09.2015 г., без ограничения срока действия). 3. Предложение действует с 1 января по 31 марта 2017 г. Стоимость нового Jaguar XE в комплектации Pure (Чистый) с бензиновым двигателем i4 2,0 л включает скидку 7% при обмене автомобиля Jaguar или Land Rover не старше 7 лет, приобретенного у официального дилера на территории РФ / Казахстана / Беларуси / Армении, на новый Jaguar XE с доплатой в салонах официальных дилеров Jaguar. Стоимость нового Jaguar XF в комплектации Pure (Чистый) с дизельным двигателем i4 2,0 л включает скидку 8% при обмене автомобиля Jaguar или Land Rover не старше 7 лет, приобретенного у официального дилера на территории РФ / Казахстана / Беларуси / Армении, на новый Jaguar XF с доплатой в салонах официальных дилеров Jaguar. Стоимость нового Jaguar F-PACE в комплектации Pure (Чистый) с дизельным двигателем i4 2,0 л включает скидку 7% при обмене автомобиля любой марки не старше 7 лет, приобретенного у официального дилера на территории РФ / Казахстана / Беларуси / Армении, на новый Jaguar F-PACE с доплатой в салонах официальных дилеров Jaguar. Предложение ограничено. Полные условия на сайте: [jaguar.ru](http://jaguar.ru).