

тема номера
ЭКСКЛЮЗИВ

Pro

СТАВРОПОЛЬ

№9 октябрь 2018

16+

ПЕРСОНА

АЛЕКСАНДР ДЫРЕНКО



ВСЕ РАБОТЫ ПО КАМНЮ



РОКСИМА

мрамор | гранит | базальт



ВСЕ РАБОТЫ ПО КАМНЮ

мы создаем истинную красоту



МРАМОР И МАСТЕР

мастерская камня

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

**реставрация и восстановление мраморных,
гранитных полов**

г. Ставрополь, ул. Объездная, 18а
тел. **8 9624 00 56 72**
www.mramorimaster.ru

фельзит | травертин | оникс





НОВЫЙ САНАТОРИЙ «АРНИКА» Идеальное место для лечения и отдыха в Кисловодске!



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПРОСЬБА ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ



АРНИКА

САНАТОРИЙ

ДЛЯ ГОСТЕЙ, ПРИОБРЕТАЮЩИХ ПУТЕВКИ В САНАТОРИЙ НА ПЕРИОД С 5 НОЯБРЯ 2018 ГОДА ПО 28 ДЕКАБРЯ 2018 ГОДА, ДЕЙСТВУЕТ СКИДКА 10% НА ДВУХМЕСТНОЕ И 15% НА ОДНОМЕСТНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ.* Бронирование по акции доступно ДО 18 ДЕКАБРЯ 2018 ГОДА.

Бесплатный звонок по России: **8 (800) 777-31-70**

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ПРОГРАММЫ ЛЕЧЕНИЯ В ОБЛАСТЯХ:

- заболеваний сердечно-сосудистой системы
- заболеваний мочеполовой системы
- расстройства функциональной нервной системы
- гастроэнтерологии
- аллергологии и иммунологии
- кардиологии
- «Detox» от 7 дней

ПРОГРАММА «ДЕТОКС + ПОХУДЕНИЕ 14 ДНЕЙ»
ОЩУТИМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ
ВЫГОДНАЯ ЦЕНА

ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ГОСТЕЙ:

- индивидуальный подход к каждому отдыхающему
- местоположение (200 м от входа в Национальный Курортный парк Кисловодска)
- современное медицинское оборудование
- высококвалифицированный медицинский персонал
- специализированные программы
- питьевой бювет минеральной воды (сульфатный нарзан, эссенуки №4, славяновская)
- бассейн, спа-комплекс, тренажерный зал
- ресторан с вечерней программой
- трансфер
- круглосуточное размещение
- паркинг
- детская игровая комната
- протяженность терренкура – более 30 км в живописном парке города
- трехразовое питание по заказной системе
- детское меню

Специальные условия бронирования на номера с лечением по промокоду #ПРОКМВ

www.arnika.vip

sales@arnika.vip

г. Кисловодск, проспект Ленина, 18



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

vk.com/id481977284

*Подробности уточняйте на сайте санатория www.arnika.vip и по указанным телефонам.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПРОСЬБА ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ



реклама


UNSOGNO

ПЕРВЫЙ УНИКАЛЬНЫЙ АУТЛЕТ НА КМВ

SALE

MAX&CO. (MaxMaraFashionGroup) | TRUSSARDI

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

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





Реклама

Вид декоративного парка

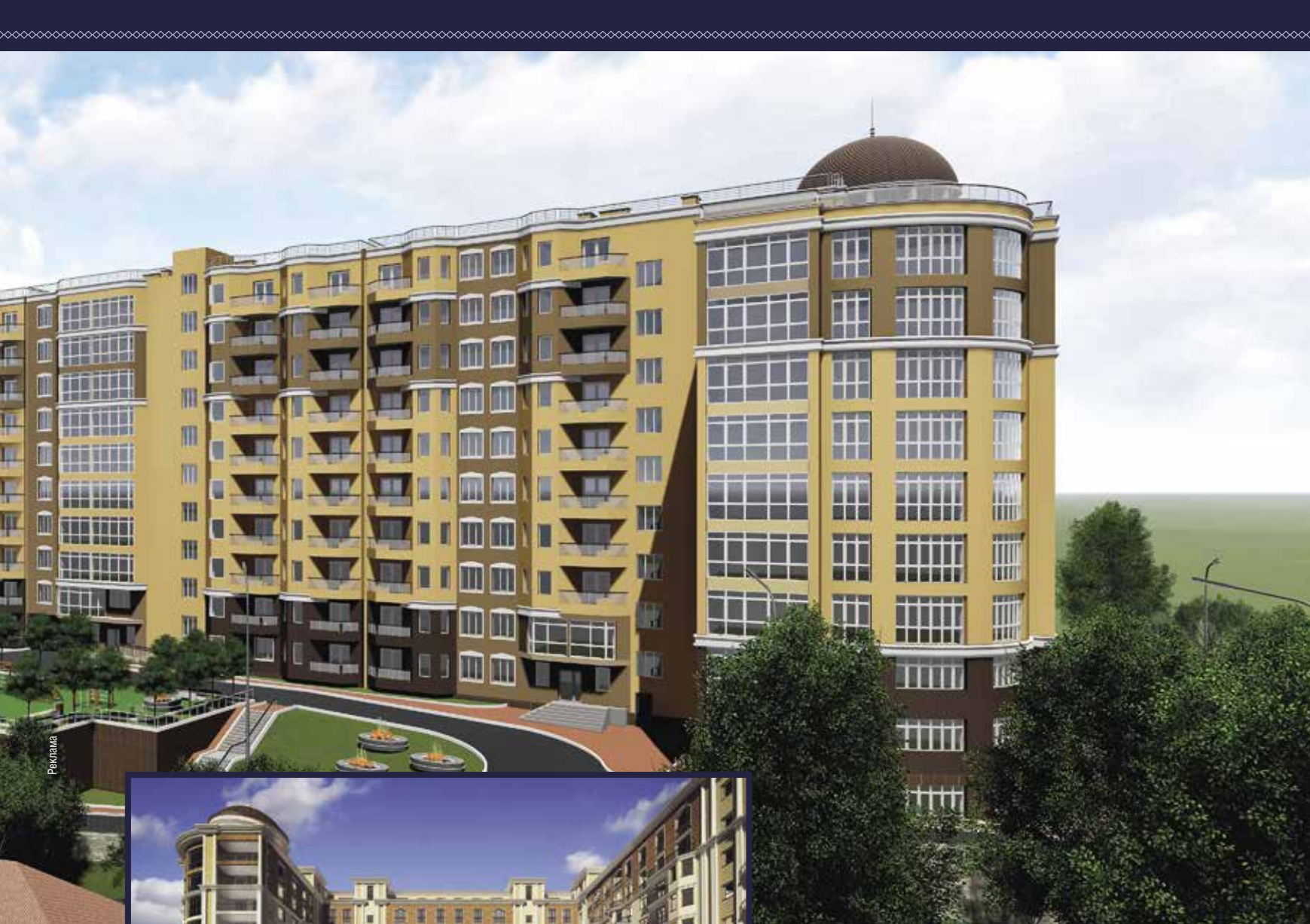


Вид декоративного парка



1. 1 корпус
2. 2 корпус
3. 3 корпус
4. 4 корпус
5. 5 корпус
6. 6 корпус
7. 7 корпус
8. Детская площадка
9. Спортплощадка
10. Вход на подземную стоянку
11. Въезд на подземную стоянку
12. Открытая парковка
13. Трансформаторная будка
14. Контейнеры для сбора мусора
15. Баскетбольная площадка
16. Волейбольная площадка
17. Скоростной спуск для велосипедов и катания на санях
18. Лестница к декоративной беседке
19. Декоративная беседка
20. Площадка для отдыха





Реклама



ПАСПОРТ ОБЪЕКТА

Жилой комплекс «Престижный»

г. Пятигорск
ул. Адмиральского
район дома № 1

Отдел продаж:
г. Пятигорск, ул. Мира, 137а
Тел.: 8 (918) 795-80-39
8 (928) 300-10-39

Заказчик: ООО «Дебют»
ИНН: 2609020254 ОГРН: 1022602225634.
Ген. подрядчик: ООО «Дебют».
Ответственный – Дуплицев А. А., тел.: +7 (988) 75-66-898.
Начало строительства 27.12.2017 г., окончание – 27.12.2020 г.
Разрешение на строительство
№26-ру 26308000-372 от 27.12.2017 года.
С проектной декларацией можно ознакомиться по адресу:
г. Пятигорск, ул. Мира, 137а и по тел. 8 (8793) 98-47-26.

maxandco.com

реклама

MAX&Co.

ПЯТИГОРСК

ул. Ессентукская, 31а
ТРЦ «Вершина», 1 этаж

Тел. +7 905 496-74-21
Franchisee: MAX&Co.

реклама



ВСЕ МЫ РАЗНЫЕ, ВСЕ МЫ ЭКСКЛЮЗИВ!

НАВЕРНЯКА КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК ХОЧЕТ БЫТЬ УНИКАЛЬНЫМ, ЕДИНСТВЕННЫМ И НЕПОВТОРИМЫМ. НО СТОП! ЕСЛИ МЫ МЕЧТАЕМ СДЕЛАТЬ КАРЬЕРУ, КАК У БИЛЛА ГЕЙТСА, ИЛИ ВЫГЛЯДЕТЬ, КАК ШАРЛИЗ ТЕРОН, ЗНАЧИТ, ЖЕЛАЕМ, ЧТОБЫ У НАС БЫЛО С НИМИ ЧТО-ТО ОБЩЕЕ? А ПОМНИТЕ, КАК В ШКОЛЕ УЧЕНИКИ ОБЪЕДИНЯЛИСЬ В ГРУППЫ ПО РАЗЛИЧНЫМ ИНТЕРЕСАМ? ПРИСМОТРИТЕСЬ К СВОЕЙ ВЗРОСЛОЙ ЖИЗНИ: СКОРЕЕ ВСЕГО, ИЗМЕНИЛИСЬ РАЗВЕ ЧТО САМИ ИНТЕРЕСЫ И МАСШТАБЫ ГРУППЫ.

УЖ СКОЛЬКО ВНИМАНИЯ СВОЕМУ ОБРАЗУ УДЕЛЯЮТ ГОЛЛИВУДСКИЕ ДИВЫ И ВСЕ РАВНО ТО И ДЕЛО ПОЯВЛЯЮТСЯ, НЕ СГОВАРИВАЯСЬ, В ОДИНАКОВЫХ НАРЯДАХ. ДАЖЕ ЕСЛИ ЗВЕЗДЫ НЕ ПЕРЕСЕКЛИСЬ НА ОДНОЙ ТУСОВКЕ, БЛАГОДАря ВЕЗДЕСУЩИМ РЕПОРТЕРАМ ВСЕ РАВНО СТАНОВЯТСЯ УЧАСТНИКАМИ ТАК НАЗЫВАЕМЫХ ФЭШН-БАТТЛОВ, КОГДА ЛЮДИ ОБСУЖДАЮТ, НА КОМ НАРЯД СМОТРИТСЯ ЛУЧШЕ. ХОРОШО, ЧТО МНОГИЕ ЗНАМЕНОСТИ ОТНОСЯТСЯ К ТАКИМ СИТУАЦИЯМ С ЮМОРОМ. А ЧТО ТОГДА ГОВОРИТЬ О ПРОСТЫХ СМЕРТНЫХ? И ЕСЛИ ТЫ ОДЕВАЕШЬСЯ ЗА ГРАНИЦЕЙ, ВСЕ РАВНО ЕСТЬ ШАНС ВСТРЕТИТЬ КОГО-ТО В ТОЧНО ТАКОМ ЖЕ НАРЯДЕ, КУПЛЕННОМ В МЕСТНОМ ПРЕМИУМ-БУТИКЕ.

ВПРОЧЕМ, ЧТО ЭТО Я ПРО НАРЯДЫ? МЫ ВСЕ РАВНО БУДЕМ В РАЗНЫХ ПЛОСКОСТЯХ ЖИЗНИ ПЕРЕСЕКАТЬСЯ С МИЛЛИОНАМИ ЛЮДЕЙ. У КОГО-ТО ТАКОЕ ЖЕ ОБРАЗОВАНИЕ, КТО-ТО РАБОТАЕТ НА АНАЛОГИЧНОЙ ДОЛЖНОСТИ, А С КЕМ-ТО ВЫ ТОЛЬКО ЧТО СДЕЛАЛИ АБСОЛЮТНО ИДЕНТИЧНЫЕ СТРИЖКИ. ДАЖЕ НЕФОРМАЛОВ, СТРЕМЯЩИХСЯ «ОТЛИЧИТЬСЯ» ПО МАКСИМУМУ, ОБЪЕДИНЯЕТ ТО, ЧТО ОНИ ВЫДЕЛЯЮТСЯ ИЗ ТОЛПЫ.

И В ТО ЖЕ ВРЕМЯ В КАЖДОЙ СИТУАЦИИ ЕСТЬ НЮАНСЫ, ПРИСУЩИЕ КОНКРЕТНОМУ ЧЕЛОВЕКУ: ОБРАЗОВАНИЕ ОДИНАКОВОЕ, А ПРИМЕНЕНИЕ РАЗНОЕ, СТРИЖКИ СХОЖИЕ, А ЦВЕТ ВОЛОС ОТЛИЧАЕТСЯ И ТАК ДАЛЕЕ. МЫ НИКОГДА НЕ СТАНЕМ ЧЬИМИ-ТО ПОЛНЫМИ КЛОНАМИ, И В ТО ЖЕ ВРЕМЯ НАС МНОГОЕ РОДНИТ С ДРУГИМИ ЛЮДЬМИ. МЫ В ЛЮБОМ СЛУЧАЕ ВСЕ ОСТАЕМСЯ УНИКАЛЬНЫМИ. ЭКСКЛЮЗИВНЫМИ, ТАК СКАЗАТЬ. И ЭТО ПРЕКРАСНО!

**ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ЖУРНАЛА PRO
АННА УЧАЕВА**



ООО "РИМ"

Добро пожаловать в элитный
жилой комплекс «Ермоловский»!

г. Ессентуки, ул. Ермолова, 98.

По всем вопросам обращайтесь
в отдел продаж:

8 (928) 222-32-38

e-mail: n1-kmv@mail.ru

www.stroi-26.ru

Pro

16+

PRO Ставрополь Журнал №9 (135) октябрь 2018

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство ПИ № ТУ26 – 00709 от 14.08.2018г. Учредитель и издатель Е.А. Некристова. Тираж 7000 экземпляров.

PRO KMB Журнал №9 (115) октябрь 2018

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций Управления по Северо-Кавказскому Федеральному округу. Свидетельство СМИ ПИ № ТУ 26-00633 от 26.12.2016г. Учредитель и издатель Е.А. Некристова. Тираж 7 000 экземпляров.

Главный редактор ▶ **А.М. Учаева**
 Литературный редактор ▶ **А.В. Стеблянская**
 Заместитель директора ▶ **Наталья Стрельбицкая**
 Директор редакции Pro KMB ▶ **Л.В. Капыш**
 Выпускающий редактор ▶ **Юлия Ярышева**
 Коммерческий директор ▶ **Елена Свиридова**
 Арт-директор ▶ **Давид Коштоян**
 Административный отдел ▶ **Наталья Петухова**

Над номером работали ▶ **Галина Калашникова, Ева Сетежева, Арина Шаронова, Алена Степина, Дарья Шерстюкова, Юрий Корчевный**
 Дизайн, верстка ▶ **Ирина Gladkova, Константин Стародуб, Давид Коштоян, Светлана Постникова**

Фото ▶ **Ирина Gladkova, Сергей Гнездилов, Андрей Тылчак, Антон Калашников, Дмитрий Сысун, Александр Ковылин, Александр Эминов, Елена Коновалова, Сергей Баранов, Виктор Нестеренко**

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

Адрес редакции и издателя ▶ **355000, г. Ставрополь, ул. Ленина, 282 357500, г. Пятигорск, ул. Бунимовича, 7, ТЦ «Планета», оф. 36,**
 тел.: **8 (962) 450-64-45**
 e-mail: **mail@stav-pro.ru; prokmb26@mail.ru.**
www.stav-pro.ru; www.mediapro26.ru

Номер подписан в печать 20.10.18 г.
 Дата выхода в свет 25.10.18 г.
 Отпечатано ИП Ютишев А.С.
 344004, г. Ростов-на-Дону, пл. Рабочая, д. 25
 тел. 8 (863) 263-05-59
 Заказ № 1451

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

Смотрите, читайте и обсуждайте нас!





СБЕРБАНК

Пакет услуг

Легкий старт



**Время бесплатного
обслуживания
для малого бизнеса**



руб.

8 800 555 5 777

(звонки по всей России бесплатно)

www.sberbank.ru/start

Подробности об условиях оформления Пакета услуг, тарифах и имеющихся ограничениях — на сайте www.sberbank.ru, по телефону справочной службы 8 (800) 555 5 777 и у консультантов отделения. Изменение условий производится банком в одностороннем порядке. ПАО Сбербанк. Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 11.08.2015. Реклама



ЗОЛОТАЯ ПОДКОВА
ЮВЕЛИРНЫЙ ЗАВОД

ОСЕННИЙ ЦЕНОПАД

ДО **60%**



АДРЕСА САЛОНОВ:

г. Пятигорск, ул. Эссентукская д. 31-А
ТРЦ «Вершина PLAZA»

г. Пятигорск, ул. Бунимовича 7
ТЦ «Планета»

г. Эссентуки, ул. Октябрьская 339
ТРЦ «Вершина»

г. Эссентуки,
ул. Интернациональная д. 3

г. Минеральные Воды,
ул. Советская 28, ТРЦ «Вершина»

г. Минеральные Воды,
ул. Ставропольская д. 17

г. Кисловодск, пр. Победы 6

г. Кисловодск,
Курортный Бульвар 13-А, ТЦ «Галерея»

реклама

Предложение действует во всех ювелирных салонах «ЗОЛОТАЯ ПОДКОВА». Срок действия акции с 01.09.2018 по 15.11.2018. Количество товаров ограничено. Организатор акции: ИП Коцарь Б.Н. Юридический адрес: 344011, г. Ростов-на-Дону, ул. Текучева, дом 112. Организатор оставляет за собой право изменить сроки и условия акции. Подробнее об условиях и сроках акции уточняйте у продавцов-консультантов в ювелирных салонах «ЗОЛОТАЯ ПОДКОВА».

12 Выходные данные

22 Престо

24 Календарь

Деловое предложение:

46 Про финансы:

Практически любой предприниматель, хоть начинающий, хоть владелец холдингов, сталкивается с проблемой финансирования бизнес-проектов. Деньги нужны и на открытие своего дела, и на его развитие. И очень часто за ними приходится обращаться в финансовую организацию. Но здесь важно грамотно ее выбрать, знать, на что обратить внимание при оформлении договора и как не стать жертвой мошенников.



54 Автопробег:

Большинство автомобилей – как смартфоны. По характеристикам и на вид чуть различаются, а по сути – примерно одно и то же. Целые линейки, причем мировых производителей, как-то незаметно появляются в автосалонах, а затем и на улицах, ничего при этом не меняя. Но Renault Kaptur – совсем другая история. Этот автомобиль подарил нам самый смелый дизайн и самую глубокую локализацию в современной





Мы уверены,
что инновации должны быть
функциональными.
Так, приподняв безель
на 2 мм, мы улучшили захват.
Самую малость.

Но если часы важны для Вас,
то даже самая малость
является значительной.

#GoYourOwnWay



Oris Aquis Big Day Date

ORIS
HÖLSTEIN 1904

www.oris.ch



СТИЛЬ ТАЙМ

СЕТЬ ЧАСОВЫХ САЛОНОВ

г. Ставрополь, ул. Советская, 16/1
Часовой Салон «Стиль Тайм»
тел.: 8652 260 357
www.styletime26.ru

истории. В 2016 году он стал если и не сенсацией, то одним из главных событий. Да и сейчас ему есть, чем удивить.



70 **Про деньги:**

Выражение «Время – деньги» знают все. Но американский режиссер Эндрю Никкол пошел дальше и сделал в своем фильме время именно валютой. И вообще использовать привычные дензнаки многим творческим личностям просто неинтересно, и они изобретают собственные. Вспомним о наиболее известных «почти деньгах».

Стиль жизни:

74 **Модный базар:**

Хотя эта осень и балует нас теплой погодой, холода не за горами. А по утрам и вечерам уже хочется накинуть на плечи что-то «поувереннее» легкой кофточки или пиджака. При этом желательно, чтобы образ был стильным и модным, а вещь – удобной и комфортной. Именно такие решения предлагает бутик DIXI BOMBOOGIE. Верхнюю одежду здесь можно подобрать на любой вкус, сезон и оттенок погоды.

86 **Про отдых:**

Хотите остановиться в роскошном отеле с представительскими номерами и высококласным обслуживанием? Попробовать великолепные блюда европейской и кавказской кухни? Получить сервис высочайшего уровня? Для этого совсем не обязательно отправляться за границу. В самом центре парковой зоны города Ессентуки гостей ждет отель Pontos Plaza.



Он расположен в пяти минутах ходьбы от старинного парка, бюветов минеральных источников «Ессентуки 4», «Ессентуки-Новая» и знаменитой грязелечебницы имени Н.А. Семашко.

98 **Фотопроект**

Любовь и нежность, красота и умиление! Такие ассоциации и чувства возникают, когда смотришь на мам с их чудесными дочерьми. И неважно, какая за окном погода – в таком большом и таком прекрасном мире под названием «Мама и дочка» всегда тепло и светит ласковое солнышко...

НОВАЯ ОСЕННЕ-ЗИМНЯЯ КОЛЛЕКЦИЯ В МАГАЗИНАХ «МЮНХЕН»!

ОДЕЖДА И ОБУВЬ ВЕДУЩИХ ЕВРОПЕЙСКИХ БРЕНДОВ
ДЛЯ МУЖЧИН И ЖЕНЩИН

реклама



МЮНХЕН






Aldo Bruè

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

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

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

 munchen_pyatigorsk_ мужской  munchen_pyatigorsk женский  _munchen_pyatigorsk_ обувь



ЮЛИЯ НОВИКОВА:

Каждый субъект имеет СВОИ ГРАНИЦЫ – государство, область, регион. Не исключение и сам человек. Любые границы предполагают установление некоего предела, ограждения, стены, черты, линии, обозначающей собственность, отделяющей одно пространство, территорию от другого, свое от чужого и так далее. О том, что значит быть не таким, как все, и о том, что это совершенно нормально для личности, рассуждает эксперт Pro – телесно-ориентированный психолог Юлия Новикова (стр. 26).



ВИКТОРИЯ МАКСИМЕНКО:

С чего начать экспортные отношения, как эффективно их развивать, как избежать многих ошибок при оформлении сделок с зарубежными партнерами? Это стало темой нашей беседы с руководителем Фонда Поддержки предпринимательства в Ставропольском крае Викторией Максименко (стр. 50).



ПАВЕЛ РАЗУМОВ:

Сейчас все больше компаний работают по договору франшизы. Плюсы очевидны - не придется начинать свое дело с нуля, если соблюдать условия франчайзера. Кроме того, предпринимателю обеспечивается и налоговая выгода. Подробнее о сути франшизы рассказывает генеральный директор юридической компании «Разумов и партнеры» Павел Разумов (стр. 52).



ЮРИЙ КОВАЛЕВ:

Много ли стабильных и динамичных юридических компаний, не только успешно преодолевающих время, но и год от года повышающих свой профессиональный статус? Ярким примером надежности и успеха является Юридический центр «ТРИУМФ». Каких новых вершин достиг «ТРИУМФ» и о планах на ближайшее будущее – в нашей беседе с директором Юридического центра Юрием Ковалевым (стр. 56).



Реклама

Новые коллекции осень-зима 2018



ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР

ПЯТИГОРСК,
ЕССЕНТУКСКАЯ, 31а

СОТНИ МИРОВЫХ БРЕНДОВ
КАФЕ И РЕСТОРАНЫ
БОЛЬШОЙ ДЕТСКИЙ
РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР
КИНОТЕАТР



VERSHINAPLAZA
trcvershina.ru



КИРИЛЛ ЛЯПУНОВ:

Сегодня уже никто не сомневается в высокой эффективности продвижения бизнеса в Интернете. Но какие инструменты для этого выбрать среди десятков существующих? Какие нужны бюджеты и как их распределить? Какие каналы эффективны, а какие нет? Ответы на все эти вопросы – в интервью с интернет-маркетологом digital-агентства WEBELEMENT Кириллом Ляпуновым (стр. 60).



МАРИНА МИДЗИНОВСКАЯ:

Что может быть переменчивее настроения женщины? Сегодня она элегантная, сдержанная, завтра – смелая и непредсказуемая... Чтобы воплотить любое состояние в подходящий образ, мы листаем модные журналы, просматриваем в сети статьи о тенденциях моды, гуляем по торговым галереям, разглядывая витрины магазинов... Хозяйка одного из них – мультибрендового бутика «Подיום» – Марина Мидзиновская рассказывает читательницам Pro о том, какие формы и цвета актуальны для осеннего гардероба, как формировать повседневные и вечерние комплекты в этом сезоне (стр. 78).



МАРИНА КАДАНЦЕВА:

Женщина – начало начал, источник новой жизни. Ее организм – чрезвычайно тонкая «материя», в которой самые маленькие «прорехи» могут обернуться большими неприятностями. В нашем интервью с кандидатом медицинских наук, врачом высшей категории, гинекологом-эндокринологом клиники «Соло» Мариной Александровной Каданцевой мы говорим на самые деликатные темы, касающиеся женского тела (стр. 80).



ЛЮДМИЛА ПАНКОВА:

Официальный представитель ТМ «Павия Спа Косметикс» по Ставрополю и СКФО успела выпустить более ста успешных специалистов, которые сейчас трудятся в разных регионах. О преимуществах работы с косметическими продуктами «Павия» Людмила Панкова и ее ученицы рассказывают в Pro (стр. 90).



JUNIOR CONCEPT STORE

г. Ставрополь, торговый центр «Космос», 3 этаж

8 (963) 388-11-88

 @junior_concept_

ОНИ ВАС ПОЙМУТ

Где: ПО ВСЕМУ МИРУ
Кто: ГУМАНИСТЫ

Никто не спорит с тем, что каждый человек уникален. Но есть люди, которые уникальны особенно и, по мнению экспертов, составляют около 1% населения. Их называют обладающими типом личности INFJ – этико-интуитивными интровертами, гуманистами. Как понятно из названия, главные черты их характера – гуманизм и сочувствие. Такие уникалы умудряются со всеми поддерживать ровные, доброжелательные отношения, примирять враждующие стороны, но при этом оставаться объективными. Они лишь выслушивая людей, снимают их эмоциональное напряжение. Не копят в себе зла, прощают своих обидчиков и недоброжелателей. Считается, что они отлично замечают альтернативы и упущения в новых начинаниях. А вскрывая человеческие пороки, облачают это в тактичную форму. И представьте, даже если другой

человек примерил фальшивую маску счастья, гуманисты сразу почувствуют ложь. Присмотритесь: может, в вашем окружении есть такие люди с вечно открытым сердцем? Или вдруг именно вы – один из них?



НЕ РАЗБЕЙТЕ ОСОБНЯК!

Где: КИТАЙ
Кто: ЧЖАН ЛЯНЖИ



Иногда даже фарфоровую чашку страшно взять руки, чтобы не разбить. Ведь фарфор – один из самых хрупких материалов. А из него построен целый особняк! Да, в городе Тяньцзинь на северо-востоке Китая находится действительно уникальное здание. Когда-то трехэтажный дом во французском стиле был

то министерством финансов, то крупным банком. А с 2002 года им владеет бизнесмен и коллекционер древностей Чжан Лянжи. И он полностью перекроил концепцию особняка. Мужчина много лет собирал китайский фарфор. Причем 80% его коллекции – осколки, разбитые и потрескавшиеся изделия. Но менее ценными они не стали. Коллекционер превратил особняк в музей, украсив его фарфором изнутри и снаружи. Процесс украшения растянулся на пять лет, было использовано 400 миллионов древних осколков! Внутри дома и в его отделке нашлось место 3 тысячам антикварных ваз, 5 тысячам блюд, чаш и статуэток. А снаружи здание обвивают четыре 200-метровых мозаичных дракона. Кроме того, коллекционер не пожалничал и добавил экспонаты из белого мрамора, хрусталя и агата. Весь необычный дизайн дома обошелся в 65 миллионов долларов. Но неугомонные эксперты подсчитали, что сейчас уникальный фарфоровый музей оценивается уже в 315 миллионов долларов.

ТЕМА



А МОГЛИ БЫ ЗАКОДИРОВАТЬ...

Где: НИДЕРЛАНДЫ
Кто: РОМКЕ ЯН БЕРНАРД СЛУТ

Представьте, что все сезоны вашего любимого сериала поместятся на одну дискету. Вы ведь еще помните, что такое дискета? Оказывается, подобное когда-то вполне могло стать реальностью. В 1995-м году Ромке Ян Бернард Слут объявил о разработке системы цифрового кодирования Sloop. Технология могла уменьшить длину видеоролика до размера файла всего в 8 КБ. Ученый продемонстрировал новые возможности руководителям Philips, проиграв одновременно шестнадцать фильмов с 64-битного чипа. Для сравнения, даже с самыми современными технологиями обычно требуется в 10 000 раз больше места для хранения видеофайла крайне низкого качества. Если же необходимо преобразовать качественный материал, может потребоваться в 175 000 раз больше данных. В 1996 году Слут получил инвестиции от Йоса ван Россума – оператора машины по производству сигарет. В этом же году изобретатель и Йос получили голландский патент сроком на шесть лет на систему сжатия Sloop Encoding System. Увы, довести дело до конца не удалось. Sloop таинственно умер 11 сентября 1999 года, за день до того, как должен был передать исходный код.



ВО ВСЕМ ВИНОВАТ ТИБЕРИЙ

Где: ДРЕВНИЙ РИМ
Кто: НЕИЗВЕСТНЫЙ СТЕКЛОДУВ

Сколько раз современные разработчики анонсировали появление гибкого стекла? Сложно сосчитать. А они были далеко не первыми. В некоторых античных письменах, дошедших до наших дней, содержится информация о таком изобретении. Впервые о гибком стекле заговорил Петроний в 63 году нашей эры. Он писал, что некий стеклодув преподнес императору Тиберию Цезарю прозрачную стеклянную чашу для питья. В ответ на царственное недовольство столь простым подарком, мастер попросил императора бросить сосуд на пол. Тиберий от всей души швырнул чашу на каменный пол. Но она, к его удивлению, не разлетелась на тысячи осколков, а просто погнулась. Стеклодув вернул деформированному сосуду первоначальный вид. Думаете, гениального изобретателя ждала щедрая награда? Увы, Тиберий весьма странно отреагировал на новшество. Он приказал отрубить мастеру голову, чтобы его секрет никто не узнал. Возможно, император опасался того, что новый материал заменит уже существующие дорогостоящие металлы. К сожалению, методы избавления от рыночной конкуренции у сильных мира сего гуманностью не отличались. А вот сегодняшние разработчики мобильных технологий вряд ли станут благодарить императора.





*Интерьерные композиции
из искусственных цветов
для вашего дома
и офиса*



*Эксклюзивное предложение
только для читателей
журнала Про скидка 20%*
при покупке*



КТО ВЫ, МИСТЕР СТИНГ?

Когда: 2 ОКТЯБРЯ 1951 ГОДА

Где: ВЕЛИКОБРИТАНИЯ

Октябрь подарил миру уникального человека, уже давно известного как Стинг. Он не просто популярный английский музыкант, а действительно разносторонний талант. Стинг сам пишет песни, которые исполняет. Играет на нескольких музыкальных инструментах, среди которых гитара, саксофон, клавиши и даже контрабас. И вообще он – мультижанровый исполнитель, играющий не только рок, но и поп, джаз и так далее. А еще Стинг – актер и активист. У профиля Стинга в «Инстаграм» 281 тысяча подписчиков. Но если о музыкальной карьере Стинга знают многие, то о некоторых интересных фактах биографии стоит рассказать отдельно. Например, Стинг считается зайдлым собачником, в его доме живет несколько псов. В окружении любимых питомцев он ежедневно совершает конную прогулку. Одним из последних увлечений музыканта стало хождение по канату. В своем поместье Стинг с женой ведут натуральное хозяйство, супруги едят только те продукты, которые выращивают собственноручно. А в Тоскане у певца есть собственные виноградники, где он научился производить вино.



«Я НЕЧАЯННО!»

Когда: 12 ОКТЯБРЯ 1492 ГОД

Где: ОСТРОВ САН-САЛЬВАДОР

Если бы экспедиция Христофора Колумба не достигла острова Сан-Сальвадор, то мир бы мог и не узнать об Америке. Опираясь на теоретические расчеты античных ученых о шарообразности Земли, Колумб составил кратчайший морской маршрут из Европы в Индию. Заручившись поддержкой андалузских купцов и банкиров, он организовал океанскую экспедицию. 3 августа 1492 года три судна отплыли от Канарских островов. Но что-то пошло не так. И 12 октября того же года суда пришвартовались у берегов современной Америки. Правда, для

самого Колумба его открытие стало сюрпризом. Он-то был уверен, что доплыл до Индии. Кстати, о том, был ли Колумб первопроходцем, ученые спорят до сих пор. Ведь уже острова и береговые области северной и северо-восточной Америки посещались норманнами за сотни лет до Колумба. Однако именно его экспедиции впервые сделали сведения о землях на западе всеобщим достоянием и положили начало колонизации материка европейцами.

ОКТАБРЬ
2018

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

ПЕРВЫЙ СПУТНИК

Когда: 4 ОКТЯБРЯ 1957 ГОДА

Где: СССР

4 октября 1957 года на околоземную орбиту был выведен первый в мире искусственный спутник Земли. Он, по сути, открыл космическую эру в истории человечества. Советский спутник ПС-1 представлял собой шар диаметром 58 сантиметров и весом 83,6 килограмма. Оснащен гигантский шарик был четырьмя штырьковыми антеннами длиной 2,4 и 2,9 метра, необходимыми для передачи сигналов. В честь первого искусственного спутника Земли названа равнина на поверхности Плутона, что официально утверждено Международным астрономическим союзом 8 августа 2017 года. ПС-1 провел в полете 92 дня и совершил 1440 оборотов вокруг Земли, то есть примерно 60 миллионов километров. Соединенные Штаты Америки смогли повторить успех СССР лишь 1 февраля 1958 года, запустив со второй попытки спутник «Эксплорер-1» массой в 10 раз меньше советского ПС-1.

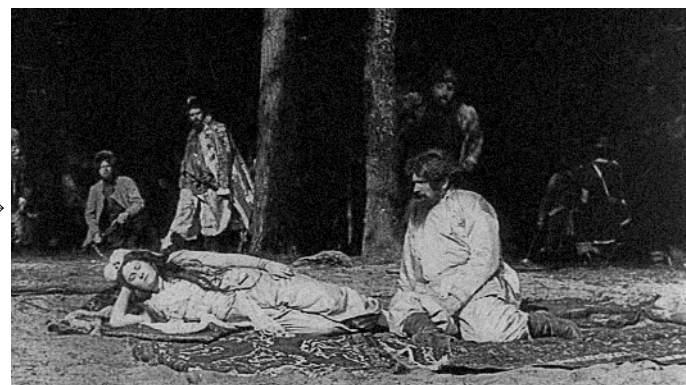


«СИНЕМА, СИНЕМА...»

Когда: 15 ОКТЯБРЯ 1908 ГОДА

Где: РОССИЯ

В наши дни сложно представить жизнь без кинематографа. А ведь кино – одно из самых молодых видов искусства. Как же все начиналось? Премьера самого первого художественного короткометражного фильма в России состоялась 15 октября 1908 года. Он назывался «Понизовая вольница», за основу был взят фрагмент одноименной пьесы Василия Гончарова. По сути, это экранизация знаменитой песни Дмитрия Садовникова «Из-за острова на стрежень». Фильм был выпущен кинофирмой Александра Дранкова. К слову, именно Дранкова и его коллегу Александра Ханжонкова можно считать пионерами кинопроката в нашей стране. Свое кинематографическое ателье Дранков открыл в 1907 году и сначала отдавал предпочтение документальным фильмам. Конечно, потом в России были освоены и другие жанры. Например, «страшное» кино родилось в 1909 году, когда вышли фильмы Василия Гончарова «В полночь на кладбище» и «Вий». Кстати, «Виев», оказывается, было много что тогда, что сейчас. Но первым советским фильмом ужасов все-таки считается «Вий» Александра Птушко.



НОВЫЙ Volkswagen Touareg

На класс выше



Цена от **3 399 000** руб.¹

Воплощаем будущее

На класс выше по удобству, комфорту и безопасности по сравнению с предыдущим поколением. Реклама.

* Указанная стоимость достигается при покупке автомобиля НОВЫЙ Volkswagen Touareg в комплектации Respect (Респект) 249 л.с. TSI 4MOTION (доступен для заказа с 01.11.2018).



Volkswagen

Официальный дилер Volkswagen **Гедон-Моторс**
Ставрополь, ул. Западный обход, д.70; тел/факс: +7 (8652) 500-500; vw-stavropol.ru



ПРИНЦИПЫ ЭКСКЛЮЗИВНОСТИ

А знаете ли Вы, что каждую ночь кто-то думает о Вас перед тем, как заснуть. Для кого-то Вы означаете весь мир. Кто-то мог бы не родиться, но родился ради Вас. Вы особенны и уникальны. Кто-то, о чьем существовании Вы даже не подозреваете, любит Вас.

Пауло Коэльо. Книга война света

О том, что значит быть не таким, как все, и о том, что это совершенно нормально для личности, рассуждает эксперт Pro – телесно-ориентированный психолог Юлия Новикова

– Я как-то признавалась в любви к маленькому кафе в центре нашего города, но в прошлый раз я рассказывала, как великолепно мне пишется в нем, какая умиротворяющая, легкая музыка звучит и ласкает слух... Что я очень люблю желе именно в этом кафе. Но сегодня... Сегодня я в гневе и возмущении. «Я могу забрать вашу кружку?» – спросила милая официантка, беря кружку с недопитым кофе. «Нет», – с выпученными глазами заявила я. «Я могу...» взять то, что уже в моих руках...

Меня всегда возмущала такая бесцеремонность. Без разрешения взять любой предмет с моего стола. Отодвинуть мою сумку. Распространить байку обо мне или, того хуже, обидеться на чью-то информацию – типа «она сказала...». Мои психологические границы периодически подвергаются интервенции.

Каждый субъект имеет СВОИ ГРАНИЦЫ – государство, область, регион. Не исключение и сам человек. Любые границы предполагают установление некоего предела, ограждения, стены, черты, линии, обозначающей собственность, отделяющей одно пространство, территорию от другого, свое от чужого и так далее. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ГРАНИЦЫ каждого из нас обозначают и охраняют внутреннее пространство, собственную психологическую территорию. Нет ли у вас случайно подруги или друга, которая звонит в любое время суток, чтобы подробно рассказать о том чем-то, не задавая вопрос если у вас время на то, чтобы все это слушать? Или начальника, который не в курсе, что рабство отменили в 1861 году и искренне считает, что вы должны работать «за себя и за того парня»? Или партнера, который не подозревает, что в словосочетании «личная переписка» акцент ставится на слове «личная»? Или мамы, которая упорно не хочет понять, что случилось страшное, и ребенок (то бишь вы!) все-таки вырос и хотел бы для разнообразия пожить какое-то время так, как считает нужным? Если ДА, то срочно пишем инструк-

цию по взаимодействию с вами и правила нахождения на территории государства «Юля», «Катя», «Алексей», «Сергей» и так далее – в общем, как вас зовут.

Какой Я, что во мне хорошо и что плохо, какими качествами Я обладаю (если в вашем понимании я плохая девочка, мне незачем с вами общаться, я не буду превращаться для вас в прекрасную леди, у меня есть свои взлелеянные и горячо любимые недостатки).

Какие у меня потребности, желания, стремления, цели и представления о способах их достижения (у меня амбициозные цели, и я буду с вас спрашивать, если вы согласились быть со мной в одной упряжке, и я не буду тащить вас за собой, если вы устали или у вас поменялись планы).

Представления о собственных возможностях (если я не прыгаю с парашюта, то не надо убеждать меня, что я трус. Я не прыгаю, потому что у меня кружится голова на большой высоте, я откровенно боюсь и не собираюсь стимулировать свои надпочечники в угоду вам).

Способы и стиль взаимодействия с другими людьми (я очень дружелюбная и отзывчивая, я помогу вам, если вы об этом попросите, но догадываться, что вам нужна помощь или вы чем-то недовольны, не могу и не буду!).

Обладание некоторой физической территорией, то есть вещами, предметами, объектами, которые именуются словом «мой» (например, телефон, стол, диван, комната, дом, одежда, рабочее место и т. д.). Право создавать идеи и выбирать способ их реализации (у меня масса идей и проектов, и я прошу вашей поддержки и помощи, мне приятно работать в команде, но это мои идеи, и я выбираю, что из них имеет право на жизнь, а что нет. Критику и оценку оставляйте при себе, если я вас не спрошу об этом).

Представления о своем месте в мире, социуме (да, я перфекционист и буду стремиться к комфортной жизни, даже если вы пытаетесь убедить меня, что и так можно жить, что у вас по-другому).

Система правил и принципов, по которым строится взаимодействие с социальной средой (есть то, что мне нравится, есть то, с чем я могу смириться, но есть то, чего я категорически не приму!).

Запомните: мы лично определяем правила, по которым живем сами и учим других с нами взаимодействовать.



СПЕЦИАЛИЗИРУЕТСЯ НА СЕРВИСНОМ ОБСЛУЖИВАНИИ ТАКИХ МАРОК АВТО, КАК BMW, MERCEDES-BENZ, AUDI, VOLKSWAGEN, OPEL, PORSCHE, CHEVROLET, SKODA, LANDROVER, JAGUAR, JEEP, TOYOTA, LEXUS, FORD, VOLVO, MAZDA, CITROEN, PEUGEOT, RENAULT, HYUNDAI И ДРУГИХ, ТАКЖЕ СПЕЦИАЛИЗИРУЕТСЯ НА ОБСЛУЖИВАНИИ КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА

ВАШ GARAGE - ТЕПЕРЬ И В МИНЕРАЛЬНЫХ ВОДАХ!



ДЛЯ НАС НЕТ НЕВЫПОЛНИМЫХ ЗАДАЧ:
НАША КОМАНДА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СОТРУДНИКОВ СДЕЛАЕТ ВСЕ,
ЧТОБЫ ОБЕСПЕЧИТЬ КОМФОРТ И БЕЗОПАСНОСТЬ НАШИХ КЛИЕНТОВ.
GARAGE - АВТОСЕРВИС С БЕЗУПРЕЧНОЙ РЕПУТАЦИЕЙ!



г. Минеральные Воды, х. Красный Пахарь, ул. Автомобильная, 19А
телефон: (8652) 991-700
e-mail: officekmv@garage-service.ru
www.garage-service.ru | www.garage-kmw.ru



«БЕГУЩЕЙ ЖИЗНИ ЗАСТЫВШИЕ МГНОВЕНЬЯ...»

О том, что такое красота и уникальность и почему каждый из нас – это эксклюзив, рассуждает эксперт Pro – фотограф Ирина Gladkova.

Каждый человек – это целая Вселенная: со своими законами мироздания, событиями, чувствами и ощущениями. Со своим временем и историей. С особенным определением себя. Но самое главное – со своей красотой. Да, наверное, нет ничего странного в том, чтобы слышать рассуждения о красоте от фотографа: мол, это же его профессия – делать так, чтобы человек себе нравился. Но все не так просто. Вернее, совсем непросто. Создать внешнюю красоту, поверхностный «антураж», в принципе, не так уж сложно. Грамотный макияж, правильный свет, милый сценарный кадр – и готово! А то, что не вписывается в эту «эстетически безупречную» картину, всегда можно убрать в «Фотошопе». Но будет ли такой снимок настоящим отражением человека? Будет ли герой таких фотосюжетов ассоциировать себя, свою душу с тем, кто смотрит на него с фотографий? Конечно, ему приятно будет хвалиться такими снимками в соцсетях, пока-

зывать их знакомым и собирать комплименты. Только знаете, какими они будут, эти комплименты? «Ой, это ты? Прямо не узнать!», «Неужели это твое фото? Вообще на себя не похожа (или не похож)... То есть, окружающие прямо дадут понять, что «оригинал» с «копией» общего ничего не имеет. Кто виноват? С одной стороны, тот, кого фотографировали, потому что он, естественно, хочет казаться идеальным, соответствовать всеобщему пониманию и канонам красоты. А вот с другой стороны – фотограф, который не сумел увидеть истинную прелесть человека, его суть, душу, и сделал «просто красивые фотки». Фантики, мишуру, которые не положишь в семейный альбом, потому что они холодные, бесчувственные... Но зато красивые! Когда я смотрю на человека в объектив, я вижу его совсем по-другому – таким, какой он есть, а не таким, каким он хочет выглядеть в глазах окружающих. Я вижу нежность в глазах мамы, когда она смотрит на свое дитя, вижу, как эта нежность освещает ее изнутри, делает невероятно прекрасной. Вижу восторг в глазах ребенка, который радуется тому, что вот он идет по залитой солнцем улице, а мама и папа идут рядом и держат его за руки. И в этот момент он так счастлив, что, кажется, еще чуть-чуть – и он взлетит, распахнув прекрасные ангельские крылья... Это все – обычные моменты нашей жизни, то, что происходит ежеминутно, ежесекундно! Но в эти мгновения человек так красив! И при этом он остается самим собой, не старается соответствовать чьим-то вкусам и представлениям. А мне как фотографу остается лишь увидеть и запечатлеть все это. Так просто... Так сложно... Ведь можно смотреть, но не видеть. Не видеть истинного, важного, неповторимого. Когда я делаю фото, я хочу, чтобы у него была история. Чтобы человек, запечатленный на нем, видел себя настоящего, прекрасного и уникального, а не какой-то красивый, но абсолютно чужой образ.



Цветы Во имя Любви

реклама

А знаете ли вы, как...

...Собрать такой букет, чтобы эти цветы действительно стали выражением истинных чувств? А Наталья, главная фея Магазина цветов «Во имя Любви», знает: для этого нужно всего три вещи – понимание, эмпатия и любовь. Любовь к людям и к своему делу, понимание настроения своих покупателей, умение радовать их и радоваться вместе с ними – тонкая и творческая работа.

Что будет, если...

...Подарить любимой желтые тюльпаны? Да ничего! Цветы не делятся на мужские и женские, на те, которые к счастью, и те, которые к разлуке. А желтый цвет – сын Солнца и весны – вообще символизирует тепло, благополучие и богатство. Долой условности! Не каждая взрослая женщина придет в восторг от охапки красных роз, которые ей «положены» по возрасту. Может быть, она больше всего на свете любит фиалки или ромашки. Это ее выбор, и не важно, что по этому поводу думает этикет или общественность.

Самый модный цвет букета – это...

...По версии Pantone, фиолетовый. Кстати, Ставрополь в этом смысле всегда в тренде, о чем можно судить по свадебной цветочной гамме – сиренево-фиолетовые букеты красовались в руках у каждой первой невесты, источая негу, нежность и бархатный лиловый свет. В плане комбинирования выигрышнее всего сочетание фиолетового и желтого. А вообще этот «седьмой сын радуги» совсем не капризный и с удовольствием вступает в союз с бордовыми, пурпурными и лавандовыми цветами.

Чтобы букет дольше стоял, нужно...

...Быть уверенным в том, что его собрали из самых свежих цветов. Иного не дано, и сахарок с аспирином в вазе никак не повлияют на продолжительность цветочной жизни. Цветы «Во имя Любви» – это не готовые букеты, а композиции, которые составляются с вами, при вас и только для вас из цветов, которые поставляются каждые 2 дня.



Стоит ли...

...Дарить цветы малышам? Конечно! Каждая маленькая принцесса старше трех лет обрадуется букету, который будет уменьшенной копией, букетом-дублером мамино. В магазине цветов «Во имя Любви» с особым трепетом относятся к предпочтениям своих самых маленьких покупателей и составляют роскошные композиции с миниатюрными игрушками. Цветы в таких букетах без пыльцы, гипоаллергенные и максимально безопасные для здоровья своих юных адресатов.

Если вы дарите цветы самым близким...

...То не пеленайте их в ворох оберточной бумаги и не обматывайте километрами лент! Дарите цветы с открытой душой, не перевязывая своих пожеланий! Не ждите повода для букета – доставлять радость своим родным и близким нужно всегда!

ИП Рыженко Наталья Александровна ИНН 261101403185 ОГРН 310263627000050

г. Ставрополь,
ул.45 параллель, 38
тел.: 673-763, 8-906-413-45-24

Во имя любви
магазин цветов



VO_IMIA_LYBVI





ДОРОГУ ОСИЛИТ ИДУЩИЙ

Если применить слово «эксклюзивный» к человеку, то, в общем-то, ничего нового не скажешь. «Мы рождаемся уникальными, с совершенным телом и огромным запасом способностей. Но то, как мы их реализуем, остаемся ли здоровыми и красивыми, зависит от ежедневной работы над собой», – считает эксперт Pro, фитнес-директор и тренер пятигорского спортивного клуба BULLDOZER Роман Дружинин.

– Я увлечен спортом с детства. Сначала были балетные танцы, потом каратэ. Много лет занимался борьбой, пока не получил серьезную травму мениска, которая надолго выбила меня из спортивной жизни. В это время я изучал особенности диетического питания в институте. Однако желание вернуться в спорт меня не оставляло. Я открыл свой спортивный клуб «Титан» в Георгиевске. И уже спустя несколько лет стал чемпионом по пауэрлифтингу в СКФО и Ставропольском крае. Несмотря на то, что Георгиевск нельзя назвать спортивным городом, дело пошло. Во многом благодаря коллективу клуба, постоянным клиентам, которые даже своим внешним видом мотивировали меня и новичков. Мне очень нравилось «строить», создавать свое тело, поэтому я увлекся бодибилдингом и развил это направление в своем городе. Тренировал супругу Анну Дружинину. Она достигла серьезных результатов – стала чемпионкой России.

Сейчас продолжаю заниматься любимым делом в качестве фитнес-тренера пятигорского спортклуба BULLDOZER. Я работаю в команде настоящих профессионалов. Благодаря им очень многие люди кардинально изменили внешний вид, а вместе с ним и свою жизнь. Ко мне в зал приходила 15-летняя

девочка с весом 160 кг, которая за год похудела на 100 кг. Мужчины, которые со 140 снижали вес до 75 кг. Однако каким бы замечательным ни был тренер, как бы ни мотивировал, без желания человека измениться ничего не произойдет. Просто под контролем действительно хорошего тренера можно достичь заметного результата с пользой для здоровья.

Организм каждого уникален: у всех определенное строение мышечной ткани, гормональный фон. И цели у всех разные: кому-то нужно набрать, кому-то снизить вес. Поэтому как универсальной программы тренировок, так и схемы питания не существует. В спортивном клубе BULLDOZER нагрузки и план питания разрабатываются индивидуально после обязательного анализа крови, в том числе на гормоны, изучения анамнеза клиента с особым вниманием к болезням опорно-двигательного аппарата, сердечнососудистой системы. На их основе и по результатам специального обследования составляется план питания и определяется уровень физических нагрузок. По истечении месяца повторное обследование выявляет изменения и позволяет скорректировать дальнейшую стратегию. Не существует «волшебной пилюли», типовых способов обрести идеальную фигуру. Если тренер к каждому применяет одинаковый подход, значит, он непрофессионален.

Важно, чтобы люди теряли вес без ущерба для здоровья. И мы руководствуемся не визуальным впечатлением, а объективными показателями. К примеру, если человек будет терять вес за счет мышечных волокон, его обменные процессы замедлятся и дальнейшего сброса веса не будет. Очень важен индивидуально скорректированный план питания. Он позволит в дальнейшем избежать гормональных сбоев.

Все это я освоил на собственном опыте. Я склонен к полноте и поэтому всю жизнь борюсь с самим собой. Если я хоть немного даю слабину, это сразу отражается на фигуре. Конечно, у каждого свое представление о красоте. Можно сказать, что любой человек – особенный, полюбить себя таким, какой есть. Но зачем? Лично я не нравлюсь себе лежащим на диване. Иногда бывает тяжело, случаются травмы. Я попадал в аварию, около года вообще не тренировался, и в этот момент меня не устраивало отражение в зеркале. Я считаю, что должен ежедневно делать хотя бы маленький шаг к идеалу, пересиливая себя.

Фотоконкурс самой красивой
осенней тренировки

fresh fitness

реклама



Бабай
Марина и Анастасия
"Семья Fresh fitness
Осень 2018"



Романовская Валерия
"Самый маленький
осенний фрешевец"



Роман Андрей
Гладунцова Виктория
"Папа Fresh fitness
Осень 2018"



Сотникова Анна
"Мисс Fresh fitness
Осень 2018"



Самарская Татьяна
"Миссис Fresh fitness
Осень 2018"



Ситников Артур
"Мистер Fresh fitness
Осень 2018"



Потому что Fresh fitness — это ВЫ!

Fresh fitness "Европарк"
Fresh fitness "Наследие"
Fresh fitness "Космос"



21-89-95
935-735
21-50-90

ИЗ КОРЕИ С ЛЮБОВЬЮ

ТЕКСТ ЮРИЯ КОРЧЕВНОГО, фото АЛЕКСАНДРА КОВЫЛИНА

В Эссентуках начали строить первый в России Центр корейской медицины и косметологии Университета «Вон Гван».



Гостей торжественной церемонии в честь начала строительства Центра корейской медицины и косметологии, которая проходила в эссентуковском отеле Pontos Plaza, приветствовал глава города-курорта Александр Некристов.

– Меня с самого начала удивил и заинтересовал этот проект, – отметил Александр Юрьевич. – И я очень надеюсь, что хорошие впечатления будут и у наших горожан и гостей курорта. Министр туризма и оздоровительных курортов Ставрополя Александр Трухачев от имени краевого правительства поздравил собравшихся с этим замечательным событием – созданием нового международного инновационного медицинского центра.

– Впервые я приехал в Эссентуки в прошлом году, мне очень понравился чистый воздух и целебная вода, – рассказывает главный врач клиники корейской медицины Университета «Вон Гван» профессор Ли Чжун Хан. – И тогда я подумал, что со всем этим природным богатством будет очень хорошо сочетаться корейская медицина с ее основополагающими принципами натуральности и отсутствия химии. Со мной согласился и ректор Университета «Вон Гван Погон» Ким Инчжон, который стал главным руководителем данного проекта и подписал контракт с корейской стороны. Уверен, что жители и гости курорта смогут получать здесь качественные медицинские услуги. И, возможно, после этого

мы сможем создавать подобные центры и в других регионах России. Инициатор уникального проекта, российский предприниматель и общественный деятель Владимир Кайшев любезно согласился ответить на наши вопросы.

– Владимир Георгиевич, как родилась идея создать в Эссентуках Центр корейской медицины?

– Я очень активный человек, и идеи у меня появляются буквально в режиме нон-стоп, как сейчас говорят. Но при своей любви ко всему прогрессивному я стараюсь сохранить и все самое лучшее из нашего прошлого. А тут совпали сразу два фактора: во-первых, Корея – сегодня самая передовая страна в области медицины, во-вторых, Эссентуки – традиционно медицинский город. У нас – природные ресурсы, особо охраняемый эколого-курортный регион с уникальными минеральными источниками и чистейшим воздухом, а у Кореи – самые современные технологии и специалисты, у которых есть чему поучиться.

– Как вы думаете, почему корейцы настолько продвинуты в новейших технологиях, почему их медицина так популярна в мире?

– Когда я был в Кореи, меня больше всего поразило то, что там 70% территории – горы, там минимум при-

родных ресурсов, единственное богатство – это люди. Поэтому в Кореи инвестируют именно в свой народ. А профессия врача очень престижна, и многие корейские семьи стремятся к тому, чтобы обучать медицине своих детей. Наша же страна обладает огромным природным потенциалом, но у нас пока нет тех технологий, которые есть у корейцев. Использовать наработки и опыт корейских специалистов, объединив природный и научный факторы, и дать отечественной медицинской науке толчок к развитию – одна из главных задач проекта.

– Какие направления планируется внедрить в первую очередь?

– Среди первых будут стоматология и мануальная терапия. И, конечно же, знаменитое иглоукалывание и другие традиционные методы корейской медицины, история развития которых насчитывает уже не одно тысячелетие. Кроме того, в числе первых направлений будет корейская косметология, которая также имеет и древние традиции, и современные методики. Это именно косметология в самом широком ее смысле, которая популярна во всем мире, в том числе Европе и США. А главное – все это помножено на инновационный подход и прогрессивные методы обучения.



Ректор Университета «Вон Гван Погон» Ким Инчжон. Руководитель проекта, подписант контракта с корейской стороны.



Главный врач Клиники корейской традиционной медицины Ли Чжун Хан



Главный врач Клиники «Вон Гван» Цой Ду Ен



Официальный представитель Фон да «Вон Гван» в России и СНГ Кан Чжунхун

– Почему решено сотрудничать именно с университетом «Вон Гван»?

– Потому что он имеет такие возможности, которыми мало кто может похвалиться. Там на 105 гектарах учебных площадей представлены все медицинские направления, одновременно обучаются 50 тысяч студентов и работают 5 тысяч специалистов. В составе университета – клиника при медицинском институте, центр нейропсихиатрии, стоматологическое отделение, центры традиционной медицины городов Ири, Кванджу, Чонджу и, в общей сложности, свыше 1110 больничных мест. Но главный плюс в том, что

университет теснейшим образом сотрудничает со знаменитой компанией «Самсунг», которая огромными темпами развивает в том числе и медицинские технологии, и такие интеграция и кооперация дают огромный эффект синергии.

– Когда жители и гости курорта смогут воспользоваться услугами Центра корейской медицины и косметологии в Эссен-туках?

– По всем расчетам, в конце 2019 года. Учитывая, что есть разные государственные и бизнес-стандарты, нам нужно все согласовать с проектировщиками, прорабо-

тать вопросы логистики и сочетания корейских и российских технологий. Например, у нас есть свой вариант проекта, у наших корейских коллег – свой, и нам предстоит свести все это в единое целое, гармонизировать. Так что простор для совместного творчества имеется. Какое-то время корейские врачи будут обучать здесь наших специалистов, потом, возможно, наши врачи побывают в Корее. Необходимо взять все знания, перенять весь опыт и стать лучшими. Важный момент: если мы говорим, что у нас будет корейский Центр, то не только медицина должна быть аутентичной, но и

архитектура, и вся культурная атмосфера соответствующей и при этом гармонично вписываться в местную среду, органично сочетаться с нашей отечественной медициной, нашими традициями, ведь за более чем двухсотлетнюю историю развития Кавминвод в целом и Эссентуков в частности здесь тоже накоплен богатейший опыт оздоровления, есть свои уникальные специалисты, свои стандарты и технологии. Хочу выразить огромную благодарность правительству Ставропольского края и властям Эссентуков за всемерную поддержку этого уникального проекта. Вместе мы – сила, у нас все получится!





Александр Дыренко

Наблюдаемое в нашей стране оживление кредитования, в том числе корпоративного, не обошло стороной и Северный Кавказ, четко обозначив при этом еще одну тенденцию. Региональный банковский рынок здесь продолжает перераспределяться. В частности, до 21% уже нарастил свою долю в СКФО корпоративный бизнес банка ВТБ. Судя по тому, что за девять месяцев этого года северо-кавказское подразделение ВТБ выдало региональным юридическим лицам и предпринимателям кредитов общей суммой 29 млрд рублей, останавливаться на достигнутом в его планах не значит.

«Рабочий цейтнот не пугает»

текст ЮЛИИ НОВИКОВОЙ, фото СЕРГЕЯ ГНЕЗДИЛОВА, из личного архива

С руководителем корпоративного бизнеса банка ВТБ в СКФО Александром Дыренко мы сегодня беседуем о том, что такое взвешенный взгляд на кредитный риск и каким образом удастся заполнить и удерживать самых надежных заемщиков в регионе.

– Александр Михайлович, любой банк заинтересован, чтобы сотрудничество с клиентом превратилось в долгосрочное партнерство. При этом в нынешней ситуации одними только привлекательными условиями кредитования качественную клиентскую базу вряд ли нарастишь. Скажите, на что вы делаете ставку, желая сохранить рост кредитного портфеля?

– Конкуренция на банковском рынке сейчас жесткая, и Северный Кавказ здесь не исключение. Это держит нас в тонусе и побуждает к тому, чтобы постоянно, несмотря ни на какие препятствия, искать новые возможности для развития бизнеса, для поддержания региональных аграрных и промышленных предприятий.

Растущая клиентская база свидетельствует о том, что мы действительно чувствуем актуальные потребности экономики и что наши предложения выгодны бизнесу. Объем кредитных средств, выдаваемых компаниям региона, за последние три года утроился. Наш кредитный портфель сейчас составляет 30,5 млрд рублей. Также с 1 января к приоритетным направлениям корпоративного блока ВТБ добавилась работа с малым предпринимательством, изначально по своей сути обладающим большим потенциалом роста и развития.

Наряду с этим для меня очень важно видеть, что кредитные средства, предоставленные банком крупному, среднему и малому бизнесу региона, эффективно работают в ключевых отраслях – торговле, промышленности, сельском хозяйстве и пищепроме. Причем в последнее время предприятия округа показывают уверенный рост рентабельности, что, безусловно, способствует досрочному исполнению их кредитных обязательств. Поэтому для сохранения наших позиций на финансовом рынке Северного Кавказа необходимо постоянно наращивать темп кредитования и расширять сотрудничество с бизнес-сообществом. Команда филиала ВТБ в СКФО успешно справляется с этой задачей, и мы оптимистично смотрим в будущее.

– Доступны ли сейчас бизнесу «длинные» деньги?

– Вполне, если этот бизнес стабильный и с понятной стратегией развития. Понятно, что «классическое» пополнение оборотных средств востребовано практиче-

ски всегда, однако в последние несколько лет существенно возрос интерес к инвестициям. ВТБ в свою очередь традиции» ►►





ПРО АПК:

«Мы охотно участвуем в проектах по развитию мелиорации, переработки, тепличного хозяйства и обеспечению современной техникой. Очень внимательно сейчас наблюдаем за показателями деятельности наших существующих и потенциальных клиентов и нацелены всячески поддерживать их рост. Банк находится в постоянном взаимодействии с краевым министерством сельского хозяйства и прилагает все возможные усилия, чтобы обеспечить оперативное и своевременное кредитование сельхозпроизводителей края».

онно обеспечивает поддержку бизнеса в реализации крупных проектов. Так, недавно мы расширили сотрудничество с сельхозпредприятием «Агроальянс», увеличив кредитный лимит до 500 млн рублей. Другой пример долгосрочного кредитования – это банковское финансирование уникального для туротрасли региона проекта на Кавминводах. ВТБ предоставил одному из крупнейших санаториев Ставрополя «Машук Аква-Терм» кредит в размере 160 млн рублей сроком на семь лет. Денежные средства будут направлены на строительство круглогодичного термального SPA-комплекса «Итальянские термы» на базе здравницы. А ГК «АСБ-Агро» при нашей поддержке реализовала инвестиционную программу развития, завершив строительство складов для хранения сельхозпродукции, заметно расширив площадь сельхозугодий и увеличив парк сельскохозяйственной техники. Лимит финансирования предприятия составляет 1,4 млрд рублей, из которых на инвестиционные цели предоставлено 770 млн.

– В разговоре о региональной экономике было бы неправильно обойти вниманием аграрную специализацию региона. АПК – финансовоёмкая отрасль, нуждающаяся во внешних источниках поддержки, будь то помощь из бюджета или банковское «кредитное плечо». Насколько это сказывается на кредитном портфеле?

– Вполне логично, что здесь не может не быть корреляции, хотя мы охватываем все сегменты экономики округа. Порядка 39% нашего кредитного портфеля приходится сейчас на агропром, и мы прогнозируем, что его доля будет только расти за счет появления новых отраслевых заемщиков. В данном случае я говорю не только о растениеводстве и животноводстве, но учитываю и агропромышленные предприятия, а также бизнес, занятый в первичной переработке и производстве конечных продуктов питания. Объем портфеля компаний АПК ВТБ в СКФО составляет порядка 10,3 млрд рублей. За последние три года он вырос втрое. На реализацию инвестиционных проектов агропредприятиям СКФО в этом году банк предоставил около 2 млрд рублей, это четверть всех выданных денег АПК.

Также мы обязательно участвуем в масштабных специальных мероприятиях. Например, в сентябре состоялся международный агропромышленный инвестиционный форум «АгроЮг», приоритетом которого остается как раз привлечение инвестиций в

агропромышленный комплекс. Продуктивно для банка прошел ставропольский «День поля – 2018»: мы подписали соглашения о сотрудничестве с рядом известных в крае сельхозпредприятий – колхозом «Ростовановским», ООО «Арагви» и ЗАО СХП «Русь».

– Одним из действенных каналов финансовой поддержки сельского хозяйства стала программа Минсельхоза РФ по субсидированию кредитов через уполномоченные банки. Расскажите в нескольких словах о сотрудничестве в рамках нее.

– По запросам наших клиентов мы отчетливо видим стремление воспользоваться льготами в рамках существующей господдержки. Получая недорогие деньги, аграрии оформляют кредиты без лишних бумажных процедур и согласований. И мы готовы им в этом активно помогать. В рамках данной программы с начала этого года ВТБ уже подписал 70 соглашений на общую сумму почти в 3,7 млрд рублей. Заемные средства были направлены, прежде всего, на проведение весенних агротехнических работ, а также на уборку урожая. И несмотря на окончание самого горячего сезона сельхозработ мы



ПРО БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ:

«У нас есть предложения, которые позволят клиентам заработать или оптимизировать свои затраты. Мы можем гарантировать оперативность принятия решений по запросам и предложить комфортные условия финансирования постоянным партнерам».

продолжаем подписывать соглашения с сельхозпредприятиями. Впереди – подготовка угодий к новому севу и сами посевные работы. Напомню также, что такие кредиты не выбираются одновременно – финансирование осуществляется поэтапно.

– Есть мнение, что ВТБ на Северном Кавказе уже далеко не первый год удается аккумулировать наиболее надежных заемщиков.

– Банк продолжает придерживаться своей консервативной рискованной политики, что в итоге себя оправдывает. Мы не идем в высокорисковые проекты, потому так называемых «плохих долгов» у нас на данный момент нет. Мы кредитруем тех, кто не просто хочет развиваться, но и в состоянии предъявить доказательства своих

намерений – средства для соинвестирования и проработанный бизнес-план. Кстати, качество кредитного портфеля – это еще и очевидное свидетельство хорошего самочувствия северокавказского бизнеса. Впрочем, оно подтверждается еще и значительным объемом свободных денежных средств клиентов, которые, размещая их в Банке, получают дополнительный доход. Портфель пассивов юрилиц в банке ВТБ в СКФО на 1 октября 2018 года достиг уровня в 18 млрд рублей.

– Интересно ваше как руководителя отношение к нюансам современной работы с корпоративными клиентами. Крупные банки сейчас озабочены унификацией многих технологических процессов, развитием дистанционных каналов обслуживания. Важность личного контакта в работе с клиентами сходит на нет?

– На Кавказе, как известно, традиции личного общения сильны. И банковский бизнес в данном случае – не исключение. Люди здесь хотят работать с теми, кому доверяют и с кем легко найти общий язык. И развитие даже очень удобных удаленных каналов обслуживания пока не влияет на эти ментальные установки. Потому я лично и мои коллеги регулярно приезжаем на предприятия наших клиентов, поддерживаем с ними прямую связь. И несмотря на то, что у нас свыше 160 заемщиков среднего бизнеса, а среди малого бизнеса кредитуются более пятисот клиентов, мы успеваем уделить время всем.

– Совсем недавно, в очередную годовщину со дня создания Северо-Кавказского филиала ВТБ в Ставрополе, в стенах его офиса в торжественной обстановке открылась выставка. Чему она была посвящена?

– Сама идея создания экспозиции в северокавказском филиале родилась три года назад, когда ему исполнилось 20 лет. Коллектив охотно поддержал ее. Но спешить не стали: хотелось не просто собрать все имеющиеся фотографии, показывающие жизнь филиала, а сделать выставку концептуальной. Это, на мой взгляд, в итоге вполне удалось. В истории ВТБ за 23 года работы на Северном Кавказе произошло много знаковых событий, которые стали ярким отражением процессов, происходивших в этот период в российском банковском секторе. Собственно, этим событиям и людям, которые сыграли важную роль не только в развитии банка в регионе, но и в становлении финансового рынка в округе, в наибольшей степени и посвящена наша экспозиция. Не хочется говорить громких слов или вспоминать затертые афоризмы, но я уверен, что завтрашние специалисты должны знать, как зарождался и укреплялся финансовый сектор, какова его изначальная специфика. ►►



К слову, приятно, что все предыдущие управляющие филиалом откликнулись на наше приглашение и стали первыми гостями выставки. Причем, ее открытие с символическим перерезанием ленточки мы доверили Светлане Шишулиной, которая возглавила филиал в 1995 году после его официальной регистрации Банком России. Решено, что экспозиция обязательно будет пополняться. Ведь то, что кажется не очень значительным сегодня, через некоторое время может приобрести совершенно иное звучание.

– Северо-Кавказский корпоративный филиал уже не первый год сохраняет лидирующие позиции в региональной сети банка. Эти успехи были подкреплены еще одной наградой: вы были удостоены нагрудного знака «Отличник ВТБ». Александр Михайлович, это важная награда для вас?

– Признание коллег многого стоит, это однозначно мотивирует не терять тонус. Но хочу подчеркнуть, что я командный игрок, и это высокая оценка всего нашего регионального коллектива, настоящих профессионалов, умеющих нестандартно мыслить и нацеленных на результат. Я всегда щепетильно подходил к формированию команды, и в ней нет случайных людей. ВТБ растет, постоянно меняется, почти на каждом этапе его развития приходят новые люди, и в искусственных кадровых революциях нет необходимости. Карьерные лифты работают на всех уровнях – как по вертикали, так и по горизонтали, и у каждого есть шанс проявить себя. Сегодня у нас работают те, кто вырос в наших отделениях и отлично понимает местную специфику, но есть и коллеги с опытом работы в других банках, а также из смежных сфер. Современному мыслящему образованному энергичному человеку, готовому много и серьезно работать, нацеленному на результат, легко. Так же, как и тем, кто только начинает профессиональную карьеру, ищет драйва, стремится стать, что называется, self-made man.

– Уже не за горами окончание 2018-го года. Потому логичен вопрос о планах. Что может выступить в качестве драйвера роста для банка в следующем году?

– Безусловно, будем продолжать активную работу по поддержке местного бизнеса, причем мы готовы рассматривать более «сложные» кредитные сделки и проекты предприятий, так как, по большому счету, все стандартные кейсы в регионе мы в той или иной степени уже финансируем. Планируем также продолжить активную работу с предприятиями АПК. И, конечно, мы по-прежнему заинтересованы в привлечении депозитов предприятий и частных лиц.



ПРО КОМАНДУ:

«В филиале царит подлинно корпоративный дух, чем я искренне горжусь. Главное, на что нацеливаю сотрудников, – каждый из них должен понимать, что общий успех во многом зависит от его личного вклада, трудолюбия, амбиций и ответственности за порученное дело».

– При той отдаче и внимании, которых требует работа, удается ли в полной мере уделять время семье?

– Времени на все, конечно, не хватает. У меня трое сыновей, а скоро детей будет уже четверо, совсем выпасть из домашних дел просто невозможно. И это, на самом деле, хорошо: работа никогда не сможет полностью поглотить все время. При этом скажу, что трудности и рабочий цейтнот меня никогда не пугали. Для восстановления баланса мне достаточно общения с детьми или семейной прогулки по городу.

– Напоследок такой вопрос. Поделись секретом личной инвестиционной стратегии? Как вы распоряжаетесь своими деньгами?

– Банковские специалисты, конечно, лучше ориентируются в финансовых продуктах и возможностях, которые предлагает рынок, объективнее оценивают риски. Однако инструменты инвестирования для всех одни независимо от профессии – вклады, ценные бумаги, драгоценные металлы, страховые продукты. И каждый человек выбирает в зависимости от характера, жизненных установок, степени допустимого риска. Я, скорее, приверженец классических и предсказуемых продуктов. ♣



 **ВТБ**

ДАЛЬШЕ. БОЛЬШЕ /



8 800 200 77 99
vtb.ru

Банк ВТБ (ПАО)
Генеральная лицензия
Банка России №1000
Реклама



ЭТО ВАМ НЕ МЕЛОЧИ!

ТЕМА ОКТЯБРЬСКОГО ДИСКУССИОННОГО КЛУБА, ПОСВЯЩЕННОГО КРАСОТЕ И ЗДОРОВЬЮ, – ЭСТЕТИКА РУК И НОГ. КАК ПИСАЛ АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ ПУШКИН: «БЫТЬ МОЖНО ДЕЛЬНЫМ ЧЕЛОВЕКОМ И ДУМАТЬ О КРАСЕ НОГТЕЙ». ОКАЗЫВАЕТСЯ, ВЕЛИКИЙ ПОЭТ ПРАВ: ДУМАТЬ О КРАСЕ, А ТАКЖЕ ЗДОРОВЬЕ НОГТЕЙ – НЕ ТОЛЬКО ДЕЛЬНО, НО И ДОЛЖНО. А ПОЧЕМУ – ОБЪЯСНЯЮТ НАШИ ПРЕКРАСНЫЕ УЧАСТНИЦЫ, ТРИ ГРАЦИИ – ВРАЧ-ДЕРМАТОВЕНЕРОЛОГ, КОСМЕТОЛОГ, ТРИХОЛОГ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА «АРТКЛИНИК» ТАТЬЯНА ЧАЙКИНА, ПОДОЛОГ, МАСТЕР АППАРАТНОГО ПЕДИКЮРА, ОСНОВАТЕЛЬ ЦЕНТРА СОВРЕМЕННОГО МАНИКЮРА И ПЕДИКЮРА СВЕТЛАНА АБРАМОВА И МАСТЕР НОГТЕВОГО СЕРВИСА, ИНСТРУКТОР-ПРЕПОДАВАТЕЛЬ ЭСТЕТИЧЕСКОГО МАНИКЮРА, СПЕЦИАЛИСТ ПО ПАРАМЕДИЦИНСКОМУ МАНИКЮРУ И ВЛАДЕЛИЦА ДВУХ СТУДИЙ ИННА КАЗАЧКОВА.

ТЕКСТ АННЫ СТЕБЛЯНСКОЙ, ФОТО ИРИНЫ ГЛАДКОВОЙ

– Красивые и здоровые ногти – это роскошь или мастхэв для каждого уважающего себя человека?

Инна Казачкова: Конечно, утверждать, что ухоженные ногти – это жизненная необходимость, будет неправильно. Но учитывая те эстетические требования, которые предъявляет к человеку современное общество, мы неизменно приходим к выводу, что это действительно мастхэв. Может быть, кому-то покажется, что все это мелочи. Однако отсутствие таких вот «мелочей» сразу же бросается окружающим в глаза. Подчеркну, что речь идет именно об ухоженности, а не о яркости покрытия и замысловатости дизайна. В последнее время в соотношении «эстетика-здоровье» эстетика часто одерживает верх, и из-за этого возникает много проблем, с которыми потом приходится справляться специалистам по парамедицинскому маникюру и педикюру.

Татьяна Чайкина: Безусловно, это мастхэв. И в первую очередь потому, что здоровые ногти – это показатель общего состояния организма, того, что человек следит за своим внешним видом. Кстати, главным трендом всегда был не яркий маникюр, а здоровая, гладкая ногтевая пластина и ухоженная кожа рук и ног. Инна уже заметила, что некоторые склонны маскировать всевозможными покрытиями эстетические недостатки, которые могут быть не так безобидны и являться признаками таких заболеваний, как, например, грибковая инфекция. В последнее время я все чаще сталкиваюсь со случаями, когда дамы просто закрашивают дефекты ногтевых пластин лаком, не разбираясь в причинах того, почему ногтевая пластина поменяла цвет, утолщилась, стала рыхлой. Или другая проблема – самолечение, которое чревато тем, что можно довести свой организм до плачевного состояния или, замаскировав симптомы, пропустить серьезное заболевание.

– Какими профессиональными знаниями должен обладать настоящий «специалист по ногтям»?

Светлана Абрамова: Если глаза – это зеркало души, то ногти – это зеркало здоровья. И изменения в здоровье – нехватка макро-, микроэлементов – приводят к изменению ногтевой пластины.

Нам, мастерам, нужно обращать внимание своих клиентов на состояние их ногтей, потому что ногтевая пластина может истончаться не только вследствие какого-либо механического воздействия, но и из-за влияния внутренних негативных факторов. Ноготь может крошиться, становится ломким, тусклым, например, из-за дефицита железа в организме. Некоторые мастера, не зная этого, могут просто не распознать этих «первых звоночков» и просто замаскировать декоративным покрытием проблемный ноготь. Ответственный специалист в такой ситуации обязательно порекомендует своему клиенту обратиться к врачу. С Татьяной Чайкиной мы сотрудничаем очень давно, и наше сотрудничество – прекрасная иллюстрация того, с какими сложными случаями может справиться грамотный тандем врача-дерматолога и подолога. Кроме того, любой профессионал должен обладать теоретическими знаниями и практически навыками, которые помогут определить, в чем причина эстетического недостатка. В данном случае я веду речь о ногах и стопах: например, из-за

нарушений биомеханики стопы деформируется и ногтевая пластина.

Татьяна Чайкина: Если мы говорим о медицинской стороне, то помимо специализации «Дерматовенерология» врач должен обладать хорошим опытом диагностики и лечения заболеваний ногтевых пластин. Немногие знают, что существует спектральный анализ ногтевых пластин, который выявляет недостаток минералов или избыток токсических веществ в организме. Подобный дисбаланс элементов может проявляться истончением, изменением цвета или качества ногтей.

– Все возможно исправить или придется мириться с тем, чем наградила природа?

Татьяна Чайкина: Если мы имеем дело с какой-либо врожденной патологией, то здесь, наверное, придется мириться... А если это симптоматика болезни или приобретенный дефект, то в содружестве с мастерами маникюра и педикюра мы стараемся изменить ситуацию в лучшую сторону.

Светлана Абрамова: В наше время можно изменить все, даже форму ногтевой пластины. Но если человек приходит, допустим, с плоскостопием, и биомеханика стопы уже нарушена, нагрузка перераспределяется неправильно, то единственное, что здесь можно сделать, это порекомендовать носить ортопедические стельки и подбирать правильную, удобную обувь на низком каблуке.

Инна Казачкова: По моему мнению, исправить можно все. Но только при условии, что человек будет прислушиваться к рекомендациям специалиста и строго их выполнять. Залог успеха – командная работа, а не игра в одни ворота.

– Кто такой подолог и кому следует к нему обратиться?

Светлана Абрамова: Эта специальность пришла к нам из Европы. Само название образовано из двух греческих слов: «подо» – стопа и «логос» – учить, изучать. То есть подолог – это специалист, помогающий в решении проблем со стопой и ногтями. Трещины,

мозоли, натоптыши, вросшие ногти, деформация пальцев – вот с чем работает подолог. И для этого необходимы глубокие знания и навыки в области физиологии, анатомии и биомеханики стопы. А по поводу вопроса, кому следует обращаться к подологу, могу ответить: каждому, кому не безразлично здоровье своих ног. К сожалению, люди приходят только тогда, когда у них уже что-то болит или когда борьба с недугом или неудобством перешла в хроническую стадию.

– Что сегодня нового в сфере ногтевого сервиса?

Инна Казачкова: – Что касается эстетики, то ничего кардинально нового не появилось, да уже, наверное, и не появится. В ногтевом сервисе, как и в других сферах, мода имеет особенность возвращаться. Сейчас, например, снова становятся популярными блестки и стразы, техника стемпинга, которая была на пике лет 5-8 назад.

– Гель-лаки, акрил и типсы – неизбежное зло, или все не так уж и страшно?

Инна Казачкова: Как показывает практика, новое не всегда лучше предыдущего. И современные декоративные материалы для маникюра и педикюра зачастую более агрессивные, чем 10 лет назад, потому что сегодняшний потребитель требует от лака или гель-лака повышенной носкости, стойкости и быстроты нанесения. А это сказывается на здоровье ногтей.

Светлана Абрамова: Нельзя утверждать, что все, вами перечисленное, – однозначный вред или однозначная польза. Все хорошо в меру. Но, для того чтобы не испортить себе ногти и кожу, никогда не пренебрегайте сведениями о сертификации, безопасности и стоимости средства: если вам радостно рассказывают, что «это хотя и очень дешевый, но очень хороший гель или лак», то есть шанс остаться без ногтей. Не поленитесь узнать, на каких расходных материалах работает ваш мастер и как их эксплуатирует.

– Какая техника маникюра и педикюра лучше? Что предпочтительнее – лезвия, аппараты или ремуверы?

Светлана Абрамова: Техника воздействия на определенные участки стоп может быть абсолютно разной. И в работе с каждым клиентом я подбираю тот или иной способ или их комбинацию строго индивидуально. Например, человеку с гипергидрозом нет смысла делать педикюр, используя ремуверы. А людям с псориазом или диабетом вообще противопоказаны любые кератолитические препараты и обрезной педикюр. Поэтому, прежде чем приступить к работе, я сначала собираю своеобразный «анамнез», потому что мой главный принцип – не навредить!

Инна Казачкова: В маникюре действуют те же принципы: выбор техники зависит от типа кожи клиента и предпочтений мастера.

– Может ли хороший маникюр или педикюр изменить жизнь к лучшему?

Татьяна Чайкина: Конечно! Человек, как минимум, становится увереннее в себе и гораздо смелее принимает решения, которые способны в буквальном смысле изменить его жизнь.

Инна Казачкова: Ну, сам маникюр или педикюр жизнь человека, конечно, не изменит, но счастливее сделает точно, потому что, согласитесь, всем нравится ощущать себя красивыми.

Светлана Абрамова: Безусловно, любому из нас приятно чувствовать себя ухоженным «со всех сторон»! И в этом вопросе мужчины иногда большие эстеты, чем мы, женщины. Я думаю, что удовольствие от того, что ты безупречен «до кончиков ногтей» – это нормальное состояние каждого, кто с уважением относится к своему телу и здоровью.

ЖУРНАЛ PRO БЛАГОДАРИТ
VOGUE LOUNGE & CAFE
ЗА ПОМОЩЬ В ПРОВЕДЕНИИ ИНТЕРВЬЮ



ИННА КАЗАЧКОВА

@Kazachkova_level_up_nails
@Top_nail_studio_stav



СВЕТЛАНА АБРАМОВА

@Svetaanstv
@centr_podologi



ТАТЬЯНА ЧАЙКИНА

@dr.chaykina.kosmetolog

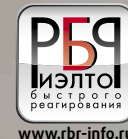


ŠKODA любит хоккей

«ŠKODA AUTO Россия» представляет линейку Hockey Edition для моделей KODIAQ, OCTAVIA и RAPID. Спецверсия, посвященная хоккею, излюбленному виду спорта чешской марки, отличается богатым выбором оснащения, оригинальными элементами дизайна экстерьера и элегантными решениями в интерьере. Внешний облик моделей серии отличают оригинальные наклейки на кузове с фирменным логотипом и декоративные наклейки на порогах. Узнать подробнее о новой серии клиенты могут у официального дилера ŠKODA «Модус-Ставрополь» по адресу: ул. Октябрьская, д.204 и по тел. 8 (8652) 50 00 26.



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



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.

г. Ставрополь
ул. Пирогова, 42/1 (2 этаж), оф. № 24 | ул. Ленина, 125
тел./факс: 8 (8652) 72-45-05 | тел.: 8 (8652) 94-01-21



«Золотая осень» принесет миллиарды

На агропромышленной выставке «Золотая осень-2018» ставропольские делегаты подписали 6 соглашений о сотрудничестве с инвесторами на общую сумму более 8 миллиардов рублей. Среди них – соглашения с компаниями «Белая Дача Трейдинг», «Агрофирма «Село Ворошилова», «Агро-Плюс», «Юг роскошной промышленности». Результатами их реализации должны стать теплицы площадью 7,2 гектара, птицеферма по откорму индейки, молочно-товарный и мясоперерабатывающий комплексы с логистическим центром.



Сконструируй свой устав

Минэкономразвития России утвердило перечень типовых уставов для ООО. Воспользоваться одним из 36 предложенных вариантов предприниматели смогут с июня 2019 года. Среди ключевых отличий предлагаемых типов уставов друг от друга – возможность выхода участника из общества, необходимость получать согласие на отчуждение доли третьим лицам, наличие у общества преимущественного права покупки доли, право передачи доли наследникам и правопреемникам без согласия других участников и прочее. До июня 2019 года ФНС России планирует разместить на своем сайте «конструктор» типовых уставов. Процедура выбора будет автоматизирована и основана на комплексе ответов предпринимателя на стандартные вопросы. Учредитель сможет в любой момент поменять свое решение.



Осенний сезон вместе с «Октябрьским»



Какими бы ни были ваши грандиозные планы, гостиничный комплекс «Октябрьский» всегда готов сделать вам актуальное предложение. Ведь чем активнее человек, тем богаче его жизнь на яркие события. Планируете устроить бизнес-конференцию и вам надо разместить гостей, привыкших к комфорту и хорошему сервису? Это место давно славится гостеприимством и умением соответствовать своей репутации на все сто процентов.

Хотите устроить сюрприз близкому человеку и устроить ночь в стиле «романтик»? Здесь есть подходящие апартаменты, а опыт в создании приятной атмосферы и изумительного ужина позволит незабываемо провести время. Если randevу не предвидится, но вы любите посидеть в приятной компании, попивая свежеваренный кофе и наслаждаясь свежей выпечкой, вас тоже здесь ждут.

НОВИНКА СЕЗОНА – латте, играющий новыми вкусами и ароматом.

Ведь все, что мы делаем для своих клиентов, проникнуто теплом и любовью.

Мы заботимся о вас, чтобы ваши будни и праздники всегда напоминали лето!

г. Ставрополь, ул. Октябрьская, 249/1, тел. 8 (8652) 22-16-16, 213-500
e-mail: info@stavhotel.ru www.stavhotel.ru



Как бизнесу не остаться без госконтрактов

Инструкция по пользованию специальным банковским счетом

С 1 октября 2018 года вступила в силу основная часть положений постановления Правительства об использовании специального счета для госзакупок. Если коротко, то теперь участвовать в госзакупках могут только те компании, у которых открыт специальный счет. Но и это еще не все изменения. Если вы исполняете контракт в рамках гособоронзаказа, вам обязательно нужно будет иметь отдельный счет. Чем специальный счет отличается от отдельного и кому их нужно заводить – в интервью с управляющим Ставропольским филиалом Промсвязьбанка Натальей Форминой.

– Наталья Гаральдовна, зачем и кому нужен специальный счет?

– Специальные счета необходимы всем участникам госзакупок в рамках 44-ФЗ и 223-ФЗ. Дело в том, что все госзакупки происходят через электронные площадки. Как известно, для участия в тендере у клиента должна быть обеспечительная сумма денежных средств на счете. В каждом случае она зависит от размера контракта. Ранее обеспечительные средства размещались на счете электронной площадки, что гарантировало способность компании участвовать в тендере.

С 1 октября 2018 г. изменились правила. Теперь все деньги должны лежать на счете клиента, а не на счете электронной площадки. Для этого и понадобились спецсчета, на которых будут размещаться денежные средства для участия в тендере.

Отсутствие специального счета не позволит компании участвовать в тендере. Банки уже сейчас готовы открывать специальные счета для участия в госзакупках. Специальные счета можно открыть в 18 банках, их перечень можно посмотреть здесь: <https://goscontract.info/fls/15046/xvz0houmowbau8ix2wax2b1lr8aja8ah.pdf>. Один из таких банков – Промсвязьбанк.

Важно: Если у компании открыт расчетный счет в одном из 18 банков, то его можно использовать в качестве специального, но только после подписания дополнительного соглашения с банком.

– Как это будет работать?

– Компании будут размещать на специальных счетах обеспечительные суммы для участия в тендере. Теперь электронная площадка напрямую имеет доступ к средствам клиента и иметь не будет, но сможет запрашивать у банков информацию о финансовом состоянии участника закупки. Если вы участвуете в нескольких тендерах, то нужно будет открыть несколько специальных счетов.

По новым правилам обеспечение в закупках нужно будет для тендеров от 1 млн рублей. При цене контракта до 20 млн рублей размер обеспечения будет составлять 0,5-1%, именно такую сумму на специальном счете должна будет разместить компания, чтобы принять участие в тендере.

После того, как компания поучаствовала в тендере, электронная площадка отправляет в банк уведомление, что денежные средства можно разблокировать. При этом держатель специального счета может воспользоваться деньгами и перевести их на расчетный счет.

Важно: Если расчетный счет и специальный счет компании расположены в одном банке, то воспользоваться денежными средствами можно моментально, если нет, то придется ждать три дня.

– Что такое отдельный счет и зачем он нужен?

– Отдельный счет нужен и для контрактов в рамках гособоронзаказа. Этот счет открывается любому исполнителю, который в рамках большого гособоронзаказа осуществляет свою деятельность. Важно отметить, что все, кто участвует в данном контракте напрямую или опосредованно, обязаны открыть такой счет.

В связи с выходом распоряжения правительства РФ выбраны два опорных банка, которые будут обслуживать гособоронзаказы. В их число входит и Промсвязьбанк. Отдельный счет можно открыть только в том случае, если есть расчетный счет. Получается, что если у компании нет расчетного счета в опорном банке, то работать по гособоронзаказу не получится.

– Понятно. А зачем придумали отдельный счет?

– Отдельные счета нужны для всех исполнителей контракта в рамках гособоронзаказа. Поскольку такие контракты финансирует государство, то оно хочет полностью контролировать распределение средств. Именно для этого и придумали отдельные счета. Как уже сказано, открывать такие счета могут только два банка, так решило государство.

Теперь, когда определяется основной исполнитель контракта в рамках гособоронзаказа, он должен открыть отдельный счет в одном из двух банков, а затем все подрядчики также обязаны открыть отдельные счета в том же банке, что и главный исполнитель. То есть вся цепочка операций в рамках гособоронзаказа будет проводиться в одном банке, движение денежных средств между отдельными счетами можно будет легко отследить. По мнению государства, такое нововведение должно сделать расчеты в рамках контракта по гособоронзаказу прозрачными.

– Отдельные счета нужны только предприятиям, которые входят в оборонно-промышленный комплекс?

– Нет. Основным исполнителем контракта на изготовление нового танка может быть и крупный военно-промышленный холдинг.

Но важно понимать, что исполнение гособоронзаказа обеспечивают не только заводы, но и малый и средний бизнес, который поставляет упаковочную бумагу, коробки, канцелярию, обслуживает офисную технику, создает сайты, предоставляет транспортные услуги и так далее.

– Какие операции можно проводить по счету?

– Операции по отдельным счетам проводятся только после банковского акцепта, то есть согласия кредитного учреждения на проведение операции.



До конца декабря этого года в Промсвязьбанке действует акция «Переход к лучшему». В рамках акции банк бесплатно открывает счет, а компания получает три месяца бесплатных платежей, корпоративную карту, бесплатный зарплатный проект, специальный тариф на эквайринг и еще ряд других льгот и скидок.

ДЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ НЕОБХОДИМ РАСЧЕТНЫЙ СЧЕТ. ЕГО МОЖНО ОТКРЫТЬ В ЛЮБОМ БАНКЕ.

ДЛЯ ИСПОЛНЕНИЯ КОНТРАКТОВ В РАМКАХ ГОСОБОРОНЗАКАЗА ПОТРЕБУЕТСЯ ОТДЕЛЬНЫЙ СЧЕТ В ОДНОМ ИЗ ДВУХ ОПОРНЫХ БАНКОВ, ОДИН ИЗ НИХ – ПРОМСВЯЗЬБАНК.

ДЛЯ УЧАСТИЯ В ТЕНДЕРАХ ДЛЯ ГОСЗАКУПОК ПОНАДОБИТСЯ СПЕЦИАЛЬНЫЙ СЧЕТ. ОТКРЫТЬ ЕГО МОЖНО В ОДНОМ ИЗ 18 БАНКОВ.

По отдельному счету возможно проводить только те операции, которые осуществляются в рамках гособоронзаказа. То есть перечисление денежных средств контрагенту, снятие наличных и прочие операции должны быть обоснованы документом, который подтвердит, что деньги нужно перевести или снять для обеспечения данного контракта. Просто так перевести деньги со счета на счет нельзя.

– Когда крайний срок открытия отдельного счета?

– Тем, кто так или иначе участвует в обеспечении гособоронзаказа, уже сейчас пора задуматься об открытии расчетного, а затем и отдельного счета в опорном банке. Почему стоит поторопиться?

Компаний, которые участвуют в обслуживании одного гособоронзаказа, может быть десятки и сотни. Чтобы не попасть в лист ожидания, сотрудники банка рекомендуют уже сейчас заняться этим вопросом.

Если у вас нет расчетного счета в одном из опорных банков, а работать с контрактами по гособоронзаказу вы планируете, то в первую очередь вам нужно открыть расчетный счет в Промсвязьбанке. Если у вас уже есть расчетный счет в ПСБ, то дела обстоят проще. Вам просто нужно подать заявку на открытие отдельного счета.

В Промсвязьбанке зарезервировать отдельный счет можно в офисе банка или дистанционно: на сайте банка, с помощью мобильного приложения и в интернет-банке (если у клиента уже есть счет в ПСБ) совершенно бесплатно.

Если компания участвует не в одном крупном гособоронзаказе, то следует открыть столько отдельных счетов, в скольких контрактах вы участвуете. Для открытия нескольких отдельных счетов достаточно иметь один расчетный счет.

г. Ставрополь,
 ул. Пушкина, д. 25а
www.psbank.ru



Ищем деньги правильно

текст АННЫ УЧАЕВОЙ

Практически любой предприниматель, хоть начинающий, хоть владелец холдингов, сталкивается с проблемой финансирования бизнес-проектов. Деньги нужны и на открытие своего дела, и на его развитие. И очень часто за ними приходится обращаться в финансовую организацию. Но здесь важно грамотно ее выбрать, знать, на что обратить внимание при оформлении договора и как не стать жертвой мошенников.

Итак, какими инструментами финансирования могут воспользоваться представители МСП? А очень многими, и выбор зависит разве что от стадии развития бизнеса. Если есть готовая бизнес-идея, и вы ищете финансирование для ее воплощения, вам помогут площадки, предоставляющие услуги краудфандинга, лизинга, факторинга, венчурные фонды, финансирующие стартапы или господдержка. Но последнее актуально, когда вы планируете работать в приоритетных для государства отраслях.

ПУСТЬ И МИКРО-, НО СРЕДСТВА

Начинающий предприниматель, еще не имеющий репутации и качественных активов, может обратиться в микрофинансовые организации [МФО]. Здесь процедуры оценки финансового положения заемщика, его устойчивости, обеспечения по займу значительно упрощены по сравнению с банковским кредитованием. Бизнесмены имеют возможность получить заем в размере до 3 миллионов рублей. Согласитесь, это приемлемая сумма, благодаря которой молодой бизнес может встать на ноги и стабильно развиваться. Внимание: микрофинансовой организацией является только та компания, информация о которой находится на официальном сайте Банка России в разделе «Финансовые рынки». Кроме того, она обязательно должна входить в состав саморегулируемой организации [СРО]. С подробным перечнем также можно ознакомиться на сайте ЦБ. Если компания называет себя микрофинансовой, но в госреестре ее нет, это, с большой вероятностью, нелегальный кредитор. Условия предоставления средств должны быть прозрачными и понятными.

Гарантией возврата займа в МФО могут стать поручительство третьих лиц или залог – товар, оборудование, ценные бумаги, транспорт, недвижимость или даже личное имущество. По данным Банка России, предприниматели в 50% случаев оставляют в качестве обеспечения микрозайма автомобили, а в 40% – недвижимость. В некоммерческих МФО (региональных фондах поддержки предпринимательства) почти у всех займов есть обеспечение. В коммерческих МФО 40% займов ничем не обеспечены.

ЧИТАЙТЕ И ВЧИТЫВАЙТЕСЬ

Но если вам нужна более серьезная сумма, то стоит обратиться за кредитом в банк. Тут ставки, как правило, ниже. Но оценка и оформление продлятся дольше, да и требования к финансовому положению заемщика и обеспечению по кредиту предъявляются более жесткие.

Однако неспециалисту порой сложно разобраться во всех нюансах договора. А тот же начинающий ИП вряд ли держит в штате опытного юриста. Поэтому дадим несколько универсальных советов. Независимо от того, кредитный это договор или договор займа, в первую очередь ознакомьтесь с графиком платежей. Убедитесь, что ежемесячная сумма выплат посильна для вашего бизнеса. Желательно, чтобы срок платежа был удобен и приходился на период наличия свободных средств. Иначе получится, что вы только рассчитались с поставщиками, новой прибыли еще нет, а банку платить надо. Изучите условия досрочных платежей или расторжения договора. То есть что будет, если появится возможность сразу погасить весь долг (или его львиную долю).

Также важны дополнительные комиссии и платежи, взимаемые кредитором. Они могут существенно увеличить расходы заемщика по обслуживанию задолженности.

ДОПОЛНИТЕЛЬНО, НО НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО

Изучите сведения о дополнительных услугах (их обязательность и стоимость). Вот возьмите лупу и прочитайте мелкий шрифт! К таким услугам относятся страхование, удаленное обслуживание, оценка залога и другие. Требование их оформления только у определенных агентов может повлечь немалые дополнительные расходы. Текст договора должен быть написан понятным для вас языком. Если появятся вопросы, работник организации обязан ответить на них. Многие предприниматели жалуются на то, что банки берут деньги за ведение счета. Но, по сути, никакая работа не ведется, счет живет своей жизнью и все. А еще и за выписки со счета приходится платить

отдельно. Правомерно ли это? Открытие и ведение банковского счета является услугой, за оказание которой банк может взимать комиссию, но только если речь идет о самостоятельной услуге. То есть такой, которая создает для заемщика дополнительное благо. Когда же открытие и ведение банковского счета (рассмотрение заявки, выдача кредита, ведение ссудного, а не банковского счета) – стандартные действия, без совершения которых банк не смог бы заключить и исполнить договор, тогда взимание комиссии незаконно.

Что касается выписок со счета (справок о движении средств по счету), это, как правило, дополнительная услуга. Она предоставляется по запросу клиента и может быть платной по условиям договора.

ПРОКОММЕНТИРОВАТЬ НАШ ФИНАНСОВЫЙ «ЛИКБЕЗ» МЫ ПОПРОСИЛИ УПРАВЛЯЮЩЕГО ОТДЕЛЕНИЕМ СТАВРОПОЛЬСКОГО ЮЖНОГО ГУ БАНКА РОССИИ ГЕОРГИЯ ТИКУНОВА:

– Безусловно, кредит – удобный финансовый инструмент для бизнеса, если знать, как им правильно пользоваться. И чтобы ориентироваться в многообразии предложений финансового рынка, предпринимателю необходимо быть финансово грамотным: знать нюансы кредитных продуктов, уметь защищать свои права как заемщика, а также распознавать признаки сомнительных организаций, таких, как нелегальные кредиторы, чтобы не попасться на удочку мошенников.

Сегодня у каждого человека есть множество возможностей для финансового просвещения, и бизнесмены – не исключение. Банк России рекомендует каждому предпринимателю свой образовательный интернет-проект «Финансовая культура», где в доступной форме рассказывается о том, как работают микрофинансовые организации и кредитно-потребительские кооперативы, как правильно выбрать кредит или заем, как защитить свой бизнес от скачков курсов валют, как привлечь деньги с помощью коллективного финансирования и многое другое, что может быть полезно современному бизнесу.





Здесь готовят профессионалов

текст АРИНЫ ШАРОНОВОЙ

Один из самых важных людей в жизни любого современного человека – это врач. Ведь именно от его квалификации зависит здоровье, а порой и жизнь. Но также большое значение имеет и профессионализм фармацевтов. Нужно, чтобы они действительно разбирались в предлагаемых препаратах, могли сориентировать в их ассортименте. И именно таких специалистов готовит Пятигорский медико-фармацевтический институт. Кстати, нынешний 2018 год для вуза особенный – ПМФИ отмечает 75-летний юбилей.

Преемник Пятигорского фармацевтического института и Пятигорской государственной фармакадемии, с 2012 года институт стал филиалом Волгоградского государственного медицинского университета, получив нынешнее название. Кроме фар-

мацевтического направления, там открылись еще и медицинские специальности высшего образования. Также теперь в вузе есть ординатура, появился свой медицинский колледж. Ежегодно в ряды студентов ПМФИ вливаются более 700 человек.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ СПЕЦИАЛИСТОВ

Совсем немного впечатляющих цифр: нынешний год был ознаменован первым в истории вуза выпуском 40 врачей-стоматологов, которые после получения дипломов прошли первичную ак-

кредитацию в Центре аккредитации специалистов на базе факультета последипломного образования ПМФИ. Таким образом, они получили право заниматься избранной профессией. При этом для аккредитации стоматологов в Центре обо-

рудована новая площадка со специальным симуляционным центром.

Немного ранее, в июне, также впервые прошли первичную аккредитацию выпускники медицинского колледжа ПМФИ, получившие среднее профессиональное образование по двум специальностям. Свою готовность к профессии подтвердили 41 зубной техник («Стоматология ортопедическая») и 33 фармацевта («Фармация»). Кстати, по последней специальности ПМФИ традиционно имеет один из самых больших наборов в России, выделяя 250 бюджетных мест. Отрадно, что профессия провизора набирает популярность среди абитуриентов, и в этом году конкурс на специальность «Фармация» составил 3,7 человека на место.

В будущем году состоится первый выпуск студентов, обучающихся по специальности «Медицинская биохимия».

В чем же секрет популярности вуза? Не последнюю роль играют большой выбор направлений работы и грамотный преподавательский состав. В настоящее время в ПМФИ функционируют порядка 65 подразделений, в том числе 26 кафедр. Численность профессорско-преподавательского состава – более 350 человек, четверть из них – молодежь в возрасте до 35 лет. Многие – выпускники ПМФИ разных лет. В вузе работают 47 докторов и более 200 кандидатов наук.

Примечательно, что Научный центр инновационных лекарственных средств, находящийся в головном вузе в Волгограде, является еще и инновационной площадкой подготовки кадров. Здесь смогут проходить обучение и практику студенты, ординаторы, аспиранты по реализуемому в ВолгГМУ и ПМФИ специальностям. Соответственно, происходит и расширение учебной базы. Например, в 2017 году открыта новая кафедра хирургических дисциплин на базе ведущих лечебных учреждений Пятигорска, включая Городскую клиническую больницу № 1 и роддом.

В новом учебном году начали функционировать еще три новые кафедры: «Биологической химии», «Микробиологии и иммунологии», «Терапевтических дисциплин 2».

ИННОВАЦИИ НА ПРАКТИКЕ

Заслуживает восхищения постоянно совершенствующая материально-техническая база. Например, Центр был построен в рамках реализации федеральной целевой программы «Фарма-2020» и начал активную научную работу в 2018 году. Это крупнейший научно-производственный комплекс площадью 10 000 кв. м, оснащенный самым современным оборудованием, позволяющим реализовать технологический процесс создания новых отечественных препаратов от идеи до лекарственной формы.

Важным моментом является то, что уже сейчас целый ряд научных проектов по созданию инновационных отечественных лекарственных средств выполняется с научными сотрудниками Пятигорского медико-фармацевтического института – филиала ВолгГМУ. Объединение опыта и лабораторных баз головного вуза и филиала позволяет добиться существенного синергетического эффекта в реализации новых проектов.

Например, в конце 2017 года пятигорские ученые впервые, самостоятельно, в рамках выполнения госконтракта получили задание от Минобрнауки России на разработку нового противовирусного препарата, и в течение трех лет выполняют полный цикл его разработки, включая фармакологическую часть. Также в научном портфеле ученых ПМФИ – разработка нового комплексного препарата для лечения туберкулеза и проказы; препаратов для лечения СПИДа, онкологических и сердечно-сосудистых заболеваний, мигрени и многих других патологий. Одно из значимых направлений – актопротекторные препараты, которые крайне востребованы, в том числе в спорте высоких достижений.

ВСЕ ДЛЯ МОЛОДЕЖИ

Огромную роль играют не только сами разработки, но и вовлечение молодого поколения в научную деятельность, ознакомление их с тонкостями будущей профессии. Здесь стоит вспомнить научное общество молодых ученых и студентов (НОМУС), основанное в 1945 году и реорганизованное в 2017 году. Это объединение координирует работу молодежных научных обществ (МНО), которые традиционно работают на каждой кафедре. Их, как правило, возглавляют преподаватели, имеющие большой опыт исследований. Число вовлеченных в научную работу студентов-членов НОМУС ежегодно составляет более 500 человек. Результаты – участие в научных конференциях различного уровня, где молодые ученые ПМФИ занимают призовые места; публикации в научных журналах. В качестве некоторых источников финансирования научно-исследовательской работы (НИР) можно выделить именные стипендии от фармацевтических компаний («Такеда», «Р-Фарм» и др.), а также участие в грантовой деятельности. Студенты ежегодно участвуют в федеральной программе «У.М.Н.И.К.». В 2017 году учащиеся старших курсов и ординаторы Симилла Аджаихметова, Екатерина Денисова, Илья Захарченко и Анастасия Толмачева получили финансирование проектов по таким направлениям, как «Медицина будущего», «Новые материалы и технологии» и пр. Кроме того, по итогам 2017/2018 учебного года фармацевтической компанией



Директор Пятигорского медико-фармацевтического института, доктор медицинских наук, доцент Всеволод Аджиенко

«Такеда» определили стипендиальной программы «Takeda – Золотые кадры медицины», в число которых вошли 10 студентов Пятигорского медико-фармацевтического института.

РЕАЛИЗАЦИЯ НА ПРАКТИКЕ

Получение теоретических знаний – не самоцель. Студенты ПМФИ имеют прекрасные возможности для реализации в практическом ключе своих идей на разных площадках. Так, шесть студентов вуза впервые участвовали во Всероссийском молодежном образовательном форуме социально-инновационного развития «Проекториум-2018» в Волгограде. А трое членов НОМУС ПМФИ (Татьяна Пичик, Тамара Мурзалова и Дарья Юрина) вошли в число победителей, представив самостоятельные и командные проекты социальной и инновационной направленности.

Впрочем, говорить о достижениях вуза можно много. Главное, что у будущих медиков и фармацевтов есть шанс воплотить свои мечты в жизнь. А у нас – обращаться к настоящим профессионалам.



Пятигорск, пр. Калинина, 11
Тел.: +7 (8793) 32-44-74, +7 (8793) 32-59-38
www.pmedpharm.ru

В этой статье будет много полезной информации о том, с чего начать экспортные отношения, как эффективно их развивать, и о том, как избежать многих ошибок при оформлении сделок с зарубежными партнерами. Это и стало темой нашей беседы с руководителем Фонда Поддержки предпринимательства в Ставропольском крае Викторией Максименко.



Центр Поддержки Экспорта: выводим предпринимателей на новый уровень

– Совсем недавно Ставрополь с визитом посетила делегация из Азербайджана. Имеет ли Фонд отношение к организации этой встречи?

– Совершенно верно, «Центр Поддержки Экспорта», являясь структурным подразделением Фонда Поддержки, стал инициатором и организатором этой встречи, которая открыла осенний бизнес-сезон.

– Согласно официальной программе встречи, делегацию из Азербайджана ждала достаточно насыщенная программа на Ставрополье...

– Да. Можно сказать, что все три дня пребывания наших гостей на Ставрополье прошли в режиме нон-стоп и были посвящены знакомству с бизнес-потенциалом региона. Первый день визита делегации прошел в Торгово-промышленной палате Ставропольского края. Затем был целый ряд мероприятий, начиная с посещения международного инвестиционного форума «АгроЮг 2018» и знакомства в рамках праздника «День урожая» с экспозициями сельхозорганизаций и фермерских хозяйств Ставропольского края и заканчивая круглыми столами и встречами в формате «B2B», в том числе и на предприятиях.

– Какие компании посетила азербайджанская делегация?

– В рамках этого визита наши гости посетили, например, ООО «Техно-СтавПрицеп», Ставропольский краевой индустриальный парк «Мастер», ООО ТД «Чизберри» и ООО «ПСКК «Машук Аква-Терм».

– Вы обмолвились, что организованное мероприятие принесло результаты? Это означает, что заключены контракты.

– Итогом приема делегации стало подписание соглашений о сотрудничестве Национальной Конфедерации Предпринимателей Азербайджана с ФППСК и санаторием «Машук Аква-Терм». Это позитивная динамика в развитии туристического кластера региона КМВ. Кроме того, достигнуты договоренности о налаживании партнерских связей между компаниями-участниками приема делегации – в частности, о заключении экспортных поставок в Азербайджан ставропольских товаров.

– Какой конкретно инструментарий и поддержку от «Центра Экспорта» сейчас могут получить предприниматели, ставящие перед собой цель – выйти на международный рынок?

– Наша прямая задача – обеспечить предпринимателей, ставящих перед собой такие амбициозные цели, всей необходимой информацией и всеми существующими инструментами господдержки. Мы консультируем по важным вопросам, касающимся внешнеэкономической деятельности, проводим соответствующие образовательные программы, обеспечиваем взаимодействие с краевыми и федеральными структурами по вопросам продвижения товаров и услуг малого и среднего предпринимательства в крае и за его пределами.

В нашей компетенции – обеспечение доступа предприятий к существующим видам поддержки в сфере экспорта: поиск зарубежных партнеров и продвижение товаров (работ, услуг) на внешние рынки, полное сопровождение компаний на всех этапах сделки.

– Как можно обратиться в Центр Поддержки Экспорта и какова процедура рассмотрения обращения?

– Существует несколько способов направить свой запрос – например, по телефону 8 (8652) 23-56-24 или по электронной почте ved@fppsk.ru, после чего мы связываемся с предпринимателем и работаем лично с каждым обращением. И что



немаловажно, большая часть услуг осуществляется бесплатно.

Вообще, со дня своего основания Центр помог более 2 000 субъектам МСП. Только за этот год было оказано около 200 бесплатных информационно-консультационных услуг.

– С какими вопросами к вам обращаются чаще всего?

– Самые частые поводы обращений – это поиск партнеров, переводы, транспортная логистика, условия поставки, оплаты; вопросы, касающиеся юридических аспектов сделки. Также это разъяснение действующих норм валютного, таможенного, налогового законодательства. И надо отметить, что на большинство вышеозначенных вопросов Центр Экспорта может дать грамотный, компетентный ответ, что существенно экономит предпринимателю время и деньги, а в отдельных случаях даже может уберечь от опрометчивого шага, к примеру, проверив благонадежность зарубежного партнера.

– Можете рассказать о конкретных случаях?

– Одна из таких историй относительно недавняя. В апреле этого года один из производителей продукции Ставропольского края обратился в Центр с просьбой оказать консультационную поддержку по вопросу оценки благонадежности потенциального иностранного партнера (Малайзийской компании). Сотрудники центра, в свою очередь, направили запрос в Торговое представительство Российской Федерации в Малайзии и установили, что Малайзийская компания является неблагонадежным партнером, а сотрудничество с ней несет риски бизнесу. Соответственно, компания

приняла решение не заключать контракт с иностранным партнером и не понесла убытков.

– То есть вы можете проверить деловую репутацию и платежеспособность потенциального покупателя за рубежом?

– Да, мы работаем с торговыми представителями Российской Федерации в различных иностранных государствах и имеем право на законном основании делать официальные запросы и консультироваться с зарубежными коллегами, в том числе и по вопросам благонадежности компаний – потенциальных партнеров.

– Интересно, а зарубежные компании обращаются к вам по вопросу поиска поставщика в нашем регионе? Есть такая практика?

– Да, такая практика имеет место. Представители интересов зарубежных государств обращаются к нам с целью найти поставщика по определенным параметрам, а мы, соответственно, по набору обозначенных требований подбираем партнера в своей базе. Также на уровне Российского Экспортного Центра мы периодически получаем запросы по поиску различных поставщиков и, конечно, заинтересованы в поиске таких компаний.

– Есть ли какие-то отрасли предпринимательства в нашем крае, которые представляют особый интерес для зарубежных партнеров?

– Здесь все достаточно закономерно и объяснимо. Так как наш край неразрывно связан с сельским хозяйством, то это зерновые, зернобобовые и другие сельскохозяйственные культуры. В целом, это может быть любой товар – от услуг

рекреационного сектора до продукции машиностроения, ведь бизнес в нашем крае развивается во всех направлениях.

– Какие самые ожидаемые и масштабные мероприятия запланированы у вас на эту осень?

– Осень, пожалуй, самое горячее время, так что у нас впереди множество мероприятий. Например, несколько бизнес-миссий в Казахстан, ОАЭ, Грузию. Участие в выставках Армении и Грузии, а также в Москве. Кроме этого, несколько семинаров для представителей бизнеса. И до сих пор мы продолжаем принимать заявки на участие во всех этих мероприятиях.

Более подробно обо всем можно узнать на сайте fppsk.ru и здесь же можно подписаться на рассылку, чтобы быть в курсе мероприятий следующего, 2019 года.



г. Ставрополь
ул. Пушкина, д. 25А, 2 этаж
тел.: (8652) 23-56-24
e-mail: ved@fppsk.ru

Эксклюзивные права и налоговые выгоды

фото СЕРГЕЯ ГНЕЗДИЛОВА

Сейчас все больше компаний работают по договору франшизы. Плюсы очевидны: по сути, это аренда проверенных, отлаженных, работающих процессов ведения бизнеса. Здесь не придется начинать свое дело с нуля, главное – соблюдать условия франчайзера. Помимо прочего, предпринимателю обеспечивается и налоговая выгода. Подробнее о сути франшизы рассказывает директор юридической компании «Разумов и партнеры» Павел Разумов. Кстати, у него солидный опыт оформления соответствующих договоров и дальнейшего сопровождения бизнеса. Кроме того, он сам – патентный поверенный (номер регистрации в Роспатенте РФ 1738).



– Павел Владимирович, расскажите, пожалуйста, что такое договор франчайзинга?

– Это разновидность лицензионного договора, согласно которому кроме права использования товарного знака другому лицу предоставляется право использования остальных объектов, принадлежащих правообладателю: патентов, ноу-хау, коммерческих обозначений, авторских прав. Такое соглашение еще называют договором франчайзинга или договором коммерческой концессии.

Как правило, подобные соглашения заключаются обладателями хорошо организованной и отлаженной бизнес-модели, для того чтобы масштабировать бизнес и получить дополнительную выгоду от использования товарных знаков и других интеллектуальных прав. А еще договор может предоставлять существенные налоговые выгоды для обеих сторон.

глашения заключаются обладателями хорошо организованной и отлаженной бизнес-модели, для того чтобы масштабировать бизнес и получить дополнительную выгоду от использования товарных знаков и других интеллектуальных прав. А еще договор может предоставлять существенные налоговые выгоды для обеих сторон.

– А вот об этом хотелось бы узнать подробнее...

– Чтобы воспользоваться налоговыми выгодами договора франчайзинга, группе дружественных компаний совсем не обязательно создавать уникальную продукцию. Достаточно разработать собственную торговую марку или знак обслуживания и зарегистрировать их в установленном порядке. Правообладатель при этом должен отразить зарегистрированное право как нематериальный актив (п. 3 ст. 257 НК РФ). Вознаграждение по договору коммерческой концессии может быть в форме фиксированных разовых (паушальных) или периодических (роялти) платежей. Их размер определяется в любой форме (ст. 1030 ГК РФ), но чаще всего используются платежи в процентах от выручки.

Роялти признаются прочими расходами, связанными с производством и реализацией (подп. 37 п. 1 ст. 264 НК РФ) и учитываются одновременно (подп. 3 п. 7 ст. 272 НК РФ). Конечно, при условии, что полученные неисключительные права используются или планируются к использованию в деятельности, направленной на получение дохода (ст. 252 НК РФ). Правообладатель же увеличивает на эти платежи свою налогооблагаемую прибыль.

– Как определяется ценообразование по договору?

– Статья 1030 Гражданского кодекса РФ говорит о том, что вознаграждение по договору коммерческой концессии может выплачиваться в том числе в форме наценки на оптовую цену товаров, передаваемых правообладателем для перепродажи. Этот факт стоит использовать при обосновании трансфертного ценообразования.

Для ясности приведем пример: правообладатель реализует товар участнику договора франчайзинга и остальным покупателям. Первый покупает товар по более высокой цене, но может при этом использовать исключительное право (например, товарный знак). Второй экономит при покупке, однако никаких прав не получает. Разница в ценах объясняется суммой роялти.

Даже если разница превысит 20%, оснований для доначисления налогов по статье 40 НК РФ у налоговиков все равно не будет. Ведь при проверке рыночности цен они обязаны учитывать все скидки и надбавки, установленные поставщиком (п. 3 ст. 40 НК РФ).

– Кто имеет право заключить такой договор?

– Участниками договора франчайзинга могут быть только ИП и коммерческие организации (п. 3 ст. 1027 ГК РФ). То есть участие во франчайзинге физлиц и некоммерческих организаций не допускается.

И важный момент: грамотная подготовка и регистрация договора франшизы – достаточно сложная процедура.



Разумов и партнеры

Юридическая компания

г. Ставрополь

переулок Восточный, 2

тел.: 8 (8652) 55-33-38, 8 (8652) 99-05-43,

+7 962 451 07 02 / факс: +7 8652-55-33-38

e-mail: info@stavlex.ru; razumov_pavel@bk.ru

stavlex.ru razumov.company

Жемгузена

Кафе/ресторан/бар



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



Renault Kaptur, который мы так долго ждали

текст СТАНИСЛАВА МАСЛАКОВА

Большинство автомобилей – как смартфоны. По характеристикам и на вид чуть различаются, а по сути – примерно одно и то же. Целые линейки, причем мировых производителей, как-то незаметно появляются в автосалонах, а затем и на улицах, ничего при этом не меняя. Но Renault Kaptur – совсем другая история. Этот автомобиль подарил нам самый смелый дизайн и самую глубокую локализацию в современной истории. В 2016 году он стал если и не сенсацией, то одним из главных событий. Да и сейчас ему есть, чем удивить.

По задумке, это достаточно нишевая модель – компактный городской кроссовер, призванный потеснить аналоги конкурентов и заодно всеми любимым Renault Duster. Просто получилось даже немного лучше, чем в проекте. Что интересно, разрабатывали его на платформе Global Access – по сути, глубоко модернизированной знаменитой ВО, а если проще – на базе «Логана». Но ушли от первоисточника так далеко, что получилась вполне самостоятельная концепция. Первое, что бросается в глаза, это дизайн. Смелые формы, яркие тона и фирменная фишка в виде окраски в два цвета. До сих пор это был удел люксовых авто. Салон – та же история. К надежному и живучему Renault Duster большинство претензий сводилось к излишнему аскетизму и плохой шумоизоляции. В случае с Kaptur, наконец, возникает чувство, что ты сидишь в современном, «упакованном» городском автомобиле. Удобные сиденья с высокой посадкой, качественные материалы, стильный руль

и похожая на пульт управления звездолетом из будущего приборная панель. Даже в базовой комплектации Renault Kaptur располагает кондиционером, электрическими стеклоподъемниками, ключ-картой, электрорегулировкой зеркал, светодиодными ходовыми огнями, легкосплавными дисками, подушками безопасности, а также ABS, системой помощи при трогании в гору и противозаносной системой. Чуть дороже – и будет совсем уже «полный фарш»: климат-контроль, датчики дождя и освещения, камера заднего вида и система дистанционного пуска двигателя, которая может работать как от ключа-карты, так и от сигнализации. Причем заводить можно с расстояния до 200 метров – пока дойдешь, машина уже прогреется зимой или охладится летом. Разумеется, есть мультимедийная система, но о ней чуть позже. Renault Kaptur выпускается в двух модификациях: с передними ведущими и полноприводной. В первом случае

В Ставрополе открылось представительство одного из крупнейших автомобильных холдингов «АГАТ», успешно работающего в 12 городах страны. «АГАТ» готов предоставить клиентам широчайший ассортимент легковых, грузовых автомобилей и спецавтомобилей ведущих мировых и отечественных брендов. Автохолдинг осуществляет разнообразный спектр услуг по продаже новых авто и авто с пробегом, сервисному обслуживанию и кузовному ремонту всех автомобильных марок. «АГАТ» – это 32 дилерских и 30 сервисных центров по всей России. Холдинг ведет свою историю с 1991 года. С ее ключевыми событиями вы можете ознакомиться на сайте <https://agat-group.com>. В общей сложности холдинг работает с 13 брендами легковой техники, 9 марками коммерческого и двумя – спецтранспорта. Сегодня мы расскажем об одной из самых интересных моделей, представленных в ассортименте «АГАТ», – Renault Kaptur.

автомобиль оснащен 114-сильным бензиновым двигателем 1,6 и 5-ступенчатой «механикой», либо вариатором для тех, кто не любит педаль сцепления. Во втором варианте стоит уже 2,0-литровый мотор мощностью 143 лошадиных силы, а трансмиссия представлена 6-ступенчатой ручной коробкой или 4-ступенчатым классическим «неубиваемым» автоматом. Очевидно, что первая модификация больше подходит для города и в целом более резвая, вторая – для бездорожья. Она по ощущениям вообще мало отличается от Duster, разве что тише и



комфортнее. В обоих случаях радует слегка жесткая, но всеядная подвеска. Но даже и этого французам показалось мало. Этим летом в России стартовали продажи Renault Kaptur PLAY. Это лимитированная версия, которую отличает как внешний вид, так и электроника. По умолчанию фирменный красный кузов (доступны еще 11 цветовых решений) сочетается с черной или бежевой крышей. 17-дюймовые легкосплавные диски имеют центральную вставку тоже красного цвета, а на багажнике красуется шильдик PLAY. В салоне – аналогичная отделка центральной консоли и воздуховодов, а также прострочка руля, подлокотников дверей, рычага коробки передач и сидений.

Главная фишка – система connected car. Она строится вокруг мультимедийного центра с 8-дюймовым экраном (благодаря «мультиач» на нем можно легко масштабировать изображение несколькими пальцами) и платформой «Яндекс.Авто» в кастомизированном интерфейсе Renault.

В сердце (точнее, в мозге) вашей машины уже есть «Яндекс.карты», «Яндекс.погода» и «Яндекс.музыка». Все они оперативно обновляются, так что в любой момент у вас перед глазами будут актуальные данные о пробках, заправках, ремонтах и перекрытии дорог и учитывающие все это варианты

маршрута. Кроме этого – информация о погоде в любой точке мира, а также бесконечные запасы музыки, которую можно слушать в режиме онлайн. Причем «Яндекс.Авто» работает на голосовом управлении, чтобы не отвлекать водителя.

Конечно, для того чтобы все это работало на должном уровне, требуется надежная связь. В Renault Kaptur PLAY впервые в России установлен 4G-модем с предоплаченным трафиком на 1 год при лимите 3 Гб в месяц. Впрочем, и потом система вас не разорит – приложения «Яндекс» оптимизируют потоки информации.

И без того красивый и удобный Renault Kaptur в модификации PLAY стал по-настоящему дружественным автомобилем, идеальным для современного горожанина. При вполне разумном ценнике он дает не просто стандартный набор характеристик, а нечто большее – удовольствие, которое раньше было доступно лишь немногим. Только в октябре и ноябре выгода на «Каптю» до 150 000 рублей. Кредит под 4,9% на 3 года*. Скидка по программе Trade-in – 100 000 рублей! Кредитная программа «Поехали» с ежемесячным платежом от 5 900 рублей**. Помимо всего этого – дополнительная скидка от автосалона 50 000 рублей на Renault Kaptur 2018 года выпуска.

* Кредитор – АО «РН Банк». Валюта – рубли. Ежемесячный платеж рассчитан исходя из рекомендованной цены 534 000 / 534 000 / 664 990 / 699 000 / 944 000 / 1 829 000 р. на Renault LOGAN / SANDERO / SANDERO SW / DUSTER / KAPTUR / KOLEOS / DOKKER в комплектации Access (Аксесс), 1.6 л, МКП5, 82 л. с. / Access (Аксесс), 1.6 л, МКП5, 82 л. с. / Confort (Конфорт), 1.6 л, МКП5, 82 л. с. / Authentique (Аутентик), 1.6 л, 4x2, МКП5, 114 л. с. / Life (Лайф), 1.6 л, 4x2, МКП5, 114 л. с. / Executive (Экзекютив), 2.0 л, 144 л. с. / Access (Аксесс), 1.6 л, 82 л. с. Аванс – 284 330 / 284 330 / 352 815 / 352 470 / 497 837 / 1 000 019 р. / 470 214 р., срок кредита – 3 года.

** Сумма кредита по программе «ПОЕХАЛИ!» – 273 238 / 273 238 / 341 564 / 351 506 / 453 159 / 909 726 р. / 475 582 р., сумма последнего платежа – 40 % стоимости автомобиля. Ставка в кредитном договоре – 10,5% годовых и 12,5% для KOLEOS и DOKKER. Сумма кредита по классической программе кредитования – 273 491 / 273 491 / 341 860 / 362 119 / 467 863 / 923 202 р. / 475 582 р. Обязательно приобретение в кредит услуг: «Разумное КАСКО» (предоставляет ПАО «СК Росгосстрах», лицензия СИ № 0001 от 23.05.2016, бессрочная; СПАО «ИНГОСТРАХ», лицензия Банка России СИ № 0928 от 23.09.2015, бессрочная или ООО «СК Согласие», лицензия СИ № 1307 от 25.05.2015, бессрочная) на 1 год, «Защита бюджета» (предоставляет ООО «СК КАРДИФ», лицензия СИ № 4104 от 18.07.2018, бессрочная, тариф – 0,15 % в месяц от суммы кредита) на срок кредита. Обеспечение по кредиту – залог автомобиля. Не является офертой и действительно до 31.10.2018 на новые автомобили 2017 и 2018 года выпуска. Количество автомобилей ограничено. Подробности по т. 8-800-200-80-80.



RENAULT
Passion for life

г. Ставрополь,
пр-т Кулакова 18/9
тел. (8652) 99 70 00
www.renault-aga26.ru

Время пройти тест-драйв
Renault KAPTUR



RENAULT
Passion for life



6 ЛЕТ ТРИУМФА И УСПЕХА

Много ли стабильных и динамичных юридических компаний, не только успешно преодолевающих время, но и год от года повышающих свой профессиональный статус? Ярким примером надежности и успеха является Юридический центр «ТРИУМФ». Каких новых вершин достиг «ТРИУМФ» и о планах на ближайшее будущее – в нашей беседе с Юрием Сергеевичем Ковалевым в «день рождения» Юридического центра «ТРИУМФ».



– Юрий Сергеевич, ЮЦ «ТРИУМФ» сегодня – это...

– ...Это уверенность нашего клиента в профессионализме и компетенции Центра, успешном решении поставленной задачи и ориентированности специалистов «ТРИУМФА» на результат; это компания, участвующая в рейтинге ТОП-300 лучших юридических компаний России, компания, которой доверяют такие крупные корпоративные клиенты, как ОАО «Автоприцеп-КАМАЗ», ООО «Ставропольский краевой индустриальный парк «Мастер», АО «Камский индустриальный парк «Мастер», группа компаний «Декор-Юг», апартамент-отель «Славяновский исток», сельскохозяйственные производители не только Ставропольского края, но Северо-Кавказского федерального округа, Тульской области и Краснодарского края.

Мы ценим и уважаем наших клиентов, получая высокую оценку нашей деятельности и... весьма немаленькие гонорары (улыбается – от автора). При этом основным «активом» Юридического центра «ТРИУМФ» является команда юристов, способных решать самые сложные задачи и ПОБЕЖДАТЬ в непредсказуемых ситуациях и нестандартных спорах.

– Что, по Вашему мнению, способствует такой популярности ЮЦ «ТРИУМФ»?

– Высокое качество выполняемой нами работы и квалификация наших специалистов, которые просто обязаны быть лучшими – готовиться тщательнее, знать больше и побеждать без компромиссов. Для нас нет чужих проблем: любое дело, за которое мы беремся, – это не просто наша репутация, это огромная ответственность перед клиентом. Только за 2018 год мы выиграли в нескольких резонансных судебных спорах, когда сложность ситуации можно оценить по самоотводу судей, передаче дела на рассмотрение в другой субъект России, отмене всех решений нижестоящих судов, передаче дела на новое рассмотрение в новом составе судей. И все озвученное – только один судебный процесс, а таких было и есть одновременно несколько у каждого юриста.

– Вы упомянули о «весьма немаленьких гонорарах». Дорого ли стоят ваши услуги?

– Понятие «дорого» не совсем точное. Можно ли оценить стоимость победы в споре, когда от этого зависит благосостояние клиента? Безусловно, нет. В последнее время, к сожалению, очень часто сталкиваемся с ситуацией, когда клиент уже получил отрицательное решение суда и просит «что-нибудь с этим сделать». С каждой инстанцией сложность дела возрастает, как и возрастает стоимость по решению поставленной задачи. Конечно, когда «что-нибудь» в результате становится положительным решением спора, то высокая стоимость услуг уже не кажется чрезмерной, а наоборот, наши клиенты с завидным постоянством стремятся дополнительно выразить свою благодарность, в том числе и дополнительной оплатой. Но не только... Вспоминаю одну клиентку, которой мы выиграли пять судебных процессов в городе Орел Орловской области. Это было социальное дело, и поскольку у клиентки особых средств не было, но было очень много меда, то, как вы думаете, что мы ели целый год? Правильно, вкусный мед от благодарной клиентки.

– Какие направления деятельности Юридического центра «ТРИУМФ», на Ваш взгляд, наиболее перспективны?

– Абсолютно все. Как я уже говорил, мы стараемся быть лучшими в своем деле, в связи с чем, репутация стремительно обгоняет нас.

Однако думаю, что мы сделаем основной акцент на судебных спорах как субъектов предпринимательской деятельности, так простых людей, столкнувшихся с неразрешимыми, на первый взгляд, проблемами. Количество судебных споров с нашим участием за предшествующий год существенно возросло, что, с одной стороны, говорит о повышении доверия клиентов к Юридическому центру «ТРИУМФ», а с другой – указывает на ориентированность клиентов на результат.

Я лично отвечаю за компетенцию своих сотрудников и могу поручиться, что квалификации каждого достаточно, для того чтобы оказывать помощь в сложных юридических ситуациях.

Сегодня «ТРИУМФ» с большим успехом осуществляет полный цикл правового сопровождения промышленных, торговых и сельхозпредприятий, а также объектов малого и среднего бизнеса и сферы услуг. Развивает практики помощи банковским заемщикам, банкротства физических лиц и организаций, снижения кадастровой стоимости, практики решения семейных споров, взыскания задолженности и арбитраж. Юридический центр «ТРИУМФ» – ТРИУМФ в каждом деле!



г. Ставрополь,
ул. Доваторцев, д. 44ж, 2 этаж, офис 24
(бизнес-центр «Арбат Плаза»)
yatriumf@bk.ru, www.yatriumf.ru
8 (8652) 599-688

KERAMA MARAZZI 

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

Реклама. Сертифицировано



Керамическая плитка САД МОНЕ, номинальный размер 30x60 см. Керамический гранит АРСЕНАЛЕ, номинальный размер 20x119,5 см

Мечты о
ПАРИЖЕ
dreams of Paris

Новая коллекция 2018

Путешествие в мир уюта

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

МЕНЯЙТЕ СЛАБЫХ НА СИЛЬНЫХ



Эта татуировка у меня появилась уже тогда, когда я был топ-менеджером компании «Что делать Консалт». Я стал перевыполнять квартальные нормативы, которые были в отделе продаж. Признаюсь, это было нелегко. Несмотря на то, что мне было очень интересно работать с клиентами, для отличных результатов приходилось быстро бегать и много работать. Как вы понимаете, не все коллеги, которые меня окружали, хотели прикладывать сверхусилия, для того чтобы выполнять свои планы. Кто-то весь квартал ленился, кто-то ныл, кто-то боялся завершать сделки. И только в конце квартала, когда

достаточно большая часть людей попадала под угрозу увольнения, жизнь в офисе закипала. Дело в том, что департамент продаж на тот момент являлся единственным подразделением, в котором с людьми расставались за невыполнение нормативов. Оставить человека, не выполнившего план, можно было в том случае, если у сотрудника имелись причины для спада. Например, развод, травма или потеря близкого человека. Отпуск, сессия и плохое настроение такими причинами не являлись. Итак, в конце квартала люди начинали активно шевелиться. Отделы продаж пре-вращались в пчелиный рой,

«Лошадь сдохла – слезь!»

Из Интернета

полный жизни и энергии. Но, как это часто бывает, успевали выполнить план далеко не все.

Я и еще несколько хороших продавцов, которые досрочно выполняли самые высокие нормативы, гордо ходили по офису и обсуждали друг с другом, сколько человек будет уволено за то, что продаж нет. Более того, мы хотели, чтобы их уволили. И я в том числе. Все мы рассуждали примерно так: «Я, как раб на галерах, с утра до вечера, а этот лентяй весь квартал бил баклуши...».

Мы требовали чужой крови. И вот мой руководитель по окончании квартала... не убирает этих людей. С формулировкой «Они все поняли, старались, исправятся». Как вы думаете, что произошло с теми, кто не выполнил план?

Они его снова не выполнили! Когда я стал директором по продажам, менеджеры среднего звена по итогам одного из кварталов начали меня уговаривать оставить тех, кто выполнил план на 60%. И я, вообразив себя старым добрым адмиралом в отставке, разрешил.

А потом эти сотрудники сделали 60% от тех 60%. Менеджеры стали еще более убедительно указывать мне на кадровый голод и тотальное отсутствие талантов. И в итоге через два квартала я пришел к тому, что результативность департамента упала вдвое по сравнению с аналогичным периодом прошлого года!

Потому что сильным незначем быть сильными. Их резуль-

таты никому не нужны. Ведь «здесь вообще можно не выполнять план! Да к тому же все свое время мой руководитель тратит на слабых». Однажды одна из лидеров продаж выиграла внутренний конкурс на лучшее предложение по усилению сбыта. Я обедал с ней в ресторане, и она говорит: «Вы же сами позволяете людям быть неэнергичными, тухлыми и без настроения. Просто они пользуются тем, что их выбор – быть тухлыми, так как с этим ничего не происходит. А значит, так они к себе привлекают внимание руководителей. Руководители вместо того, чтобы заниматься мной, начинают уделять время этим товарищам. А мне никто не нужен, я работаю страстно, меня прет, и у меня уже есть план на семь лет вперед. Я молодец!».

Я сидел в ресторане, смотрел на нее и понимал, что она права. У меня никогда не появится сильный сотрудник, если не убирать слабых. Нужно быть честными перед людьми, которые выполняют свои нормативы. А любое прощение «двоечников» ведет к размножению оных. Конечно, нужно давать человеку возможность исправиться, но только не после того, как он уже упал и потерял авторитет в глазах успешных коллег. Делайте это заранее. И тогда сильные люди будут знать, что с вами работать можно и нужно. Так возникла татуировка «МЕНЯЙТЕ СЛАБЫХ НА СИЛЬНЫХ».

Из книги Максима Батырева «45 татуировок менеджера».

4 ДЕКАБРЯ
ПЯТИГОРСК

Реклама

МАКСИМ БАТЫРЕВ

*Мастер-класс для
руководителей*

МЕНЕДЖЕР В ЭПОХУ ПЕРЕМЕН:
как управлять реформами
в компании



Автор книги
«45 татуировок менеджера»

8 (928) 360-52-00

www.batyrev.bclas.ru

Умные начинают и выигрывают

Сегодня уже никто не сомневается в высокой эффективности продвижения бизнеса в Интернете. Но когда дело доходит до первых попыток, появляется множество вопросов и подводных камней. Какие инструменты выбрать среди десятков существующих? Какие нужны бюджеты и как их распределить? Какие каналы эффективны, а какие нет?

Для того чтобы все сделать правильно и с реальной прибылью для бизнеса, нужно выводить интернет-маркетинг на качественно новый уровень. Нужна грамотная стратегия продвижения в Интернете, которая бы учитывала самые разные нюансы. Разработкой таких стратегий в нашем регионе занимается digital-агентство WEBELEMENT. Мы решили обсудить все детали с интернет-маркетологом агентства Кириллом Ляпуновым.

– Кирилл, расскажите о стратегии в двух словах и без сложных терминов.

– Стратегия – это военный термин, обозначающий искусство располагать свои войска в наивыгоднейшем по отношению к неприятелю положении. Стратегия всегда опирается на превосходные тактические приемы. Если без сложных терминов, то стратегия – значит собрать все наши ограниченные ресурсы в кулак и ударить в место, которое принесет ощутимую выгоду. А вот в какое место бить – решает создающий стратегию интернет-маркетолог.

Сейчас в Интернете огромное количество рекламных инструментов: от всем известной контекстной рекламы в «Яндексе» до умной таргетированной рекламы в социальных сетях. И многие предприниматели в погоне за своей целевой аудиторией и прибылью часто наугад подключают то один инструмент, то другой. Что происходит дальше? Настроенный непонятно как и непонятно на какую аудиторию инструмент работает плохо. Заявок мало, прибыли мало. В итоге предприниматель разочаровывается и начинает думать, что реклама в Интернете не работает. А вся проблема была лишь в



том, что у него не было четкой цели и плана по ее достижению – стратегии.

– Насколько нам известно, по СКФО никто таким не занимается. Как вы пришли к созданию такой услуги?

– Я вас поправлю. Никто не занимается этим так глубоко, как мы. Есть компании, которые создают стратегии, но они ничем не отличаются от обычных медиапланов.

Создание стратегий – это ответ на запросы

наших клиентов. Для многих Интернет – это «какой-то космос», а все «интернетчики» – с Марса. Стратегия же – это как карта звездного неба, при взгляде на которую все становится понятно. Таким образом, мы создаем предсказуемый интернет-маркетинг.

– Что включает в себя digital-стратегия?

– Стратегия состоит из 6 больших разделов: 1. Анализ ситуации. Прежде чем куда-то двигаться, надо понять, где мы находимся

сейчас, и оценить истинное положение вещей. На этом этапе проводятся маркетинговые исследования, анализ базы клиентов и продаж за последний год, опросы, глубокие интервью и многое другое.

2. Определение целей. После того, как нам становится понятно, где мы находимся, мы можем ставить четкие и измеримые цели, куда мы хотим прийти. Не размытые абстрактные понятия, вроде «больше зарабатывать», а вполне конкретные и измеримые.

3. Стратегия. Да-да, внутри стратегии есть стратегия. На этом этапе как раз определяются наиболее успешные пути достижения поставленных целей.

4. Тактика и инструменты. В этом разделе описываются инструменты, с помощью которых мы будем привлекать пользователей, что и как им будем говорить, о чем рассказывать и какие тактические инструменты продаж будем использовать. Так и появляется специальный набор инструментов: контекстная реклама, «Инстаграм», сайт, SEO и так далее.

5. Действия. На этом этапе мы прописываем набор необходимых действий. Так называемую «дорожную карту», в которой описывается порядок действий, что надо выполнить и в какой последовательности: создать сайт, аккаунт в «Инстаграм», запустить рекламу, привлечь блогеров, провести мероприятие, устроить акцию и т.д. В этом же разделе определяется медиаплан на 90 дней и бюджеты на рекламу. Мы даем нашему клиенту пошаговые инструкции по каждому инструменту конкретно для его бизнеса.

6. Контроль. Здесь мы описываем, какие точки контроля у нас будут, что на этих точках необходимо измерять, какие отчеты с какими показателями эффективности смотреть и контролировать. Здесь мы описываем, как будем проводить аналитику эффективности проводимых рекламных мероприятий.

– Как она помогает бизнесу?

– Стратегия – это направление и порядок действий в условиях ограниченности ресурсов. А ограничение ресурсов есть всегда. Стратегия помогает понять, в какие инструменты и как выгоднее всего направить бюджет, чтобы получить максимальную отдачу. Стратегия помогает не распылять ресурсы на разные направления, а сфокусировать усилия на чем-то одном, что наиболее вероятно приведет к успеху.

– Какому бизнесу она будет максимально полезна?

– Стратегия нужна для бизнесов, которые работают на конкурентных рынках. Направленность бизнесов при этом не сильно важна. У нас есть клиенты из B2B и B2C, которым одинаково успешно стратегия помогла добиться поставленных целей.

– Вы говорите, что в процессе работы над стратегией проводите опросы и анкетирования? Зачем это нужно и как происходит?

– Да, мы опрашиваем людей. В этом и есть самое главное преимущество стратегии.



Определяя направление нашего движения, мы отталкиваемся от реальных потребностей целевой аудитории нашего клиента и все наши тактические ходы основываем на их поведении и на том, что они говорят. Мы не выдумываем идеального покупателя (которого не существует в природе) и не предлагаем ему ненужные продукты, о которых он никогда не думал.

Например, для продвижения стоматологической клиники надо делать упор не на современность оборудования и чистоту помещения, а на отзывы реальных людей, примеры работы и профессионализме конкретных врачей в штате клиники. Это кажется очевидным, но посмотрите на рекламу большей части стоматологических клиник. Там шаблонные фотографии людей в медицинской одежде, позирующих на фоне медицинского оборудования, в котором обычные люди вообще ничего не понимают. На кого работает эта реклама? Все уже давно устали от этого...

– Как долго происходит разработка? Сколько стоит, если не секрет?

– Больше всего времени уходит на проведение исследований и последующий анализ результатов. В среднем написание стратегии занимает от двух месяцев. Стоимость от 250 000 рублей.

– Стоит дорого, но окупится ли?

– Конечно окупится, ведь бизнес достигает поставленных целей с наименьшими затратами ресурсов и максимальной эффективностью вложений в рекламу.

Надо просто посчитать, во сколько могут обойтись клиенту его неверные шаги по продвижению в Интернете, и 250 000 рублей уже не выглядят такой пугающей суммой.

– Допустим, стратегия есть. Что клиент делает дальше? Ведь ему нужна не стратегия, а прибыль.

– Сама по себе стратегия – это большой документ на сто страниц и без последующего

внедрения всех описанных действий она так и останется большим документом.

Мы убеждены, что внедрять стратегию должны те, кто ее писал. Поэтому мы создали специальную услугу – «Персональный маркетолог». Это человек, который отвечает за внедрение стратегии с нашей стороны и контролирует все этапы. А в конце каждого месяца выдает понятные и простые отчеты о текущем положении дел и эффективности всех маркетинговых мероприятий, а также рекомендации, на что следует обратить внимание.

– А реализация своими силами возможна?

– Возможна и своими силами, если в штате есть грамотный маркетолог. Обычно при написании стратегии мы плотно сотрудничаем с маркетологами клиента, и у них тоже формируется понимание, как и что делать. Стратегия, она же не обязательно для работы только в Интернете. Ее с таким же успехом можно и нужно внедрять в оффлайне.

– Есть примеры успешной разработки и внедрения?

– Успешные кейсы у нас, конечно же, есть, и мы можем показать их по запросу. Но нужно понимать, что мы не можем написанные стратегии и кейсы выкладывать в общий доступ, так как большая часть информации там – это коммерческая тайна наших клиентов.

WEBELEMENT
СОЗДАНИЕ И ПРОДВИЖЕНИЕ САЙТОВ

Пятигорск
ул. Бунимовича, 7а
третий этаж, офис 302
Тел.: 8 (8793) 38-94-25

8 (905) 410-45-55

✉ info@webelement.ru

🌐 webelement.ru

📺 vk.com/webelement

📺 ru-ru.facebook.com/webelementkmv



Салют в честь «САЛЮТА»! ... Интрига раскрыта

ТЕКСТ АНДРЕЯ КОЗЛОВА, ФОТО СЕРГЕЯ ГНЕЗДИЛОВА, ВИКТОРА НЕСТЕРЕНКО

Вечером 2 октября ярко и красочно был дан старт продаж квартир в новом строящемся жилом комплексе «Салют» класса «комфорт плюс», который строительный холдинг «Эвилин» возводит в Юго-Западном районе Ставрополя по улице 50 лет ВЛКСМ, 11.

Создавая определенную интригу, строительный холдинг до последнего момента держал в секрете название нового жилого комплекса. Поэтому презентация прошла не как обычное официально-деловое мероприятие, а как массовый уличный праздник с выступлением артистов, розыгрышем призов в веселых конкурсах, а завершилось шоу фееричным праздничным салютом, символизирующим яркость красок новой жизни.

– Мы все с нетерпением ждали старта продаж квартир на этом уникальном объекте, – сказал заместитель генерального директора по финансам ООО «Управляющая компания «Эвилин» Андрей Кристофоров. – Разрабатывая проект ЖК «Салют», мы постарались учесть предпочтения наших будущих жильцов: практичные планировки, а также безопасность ваших детей. Это будет современное величественное здание, с высоты которого откроется поразительный вид на город и парк. Энергичный внешний облик с разнообразием геометрических форм, с большими прямоугольными окнами и другими лаконичными конструктивными решениями скрывает внутреннюю гармонию. Попадая в ЖК «Салют», вы оставляете шумный город снаружи и входите на территорию спокойствия и комфорта. Мы надеемся, что данный проект станет еще одним шедевром, который СК «Эвилин» подарит жителям нашего города! Новый комплекс будет состоять из двух

одинаковых жилых корпусов, в каждом из которых по два подъезда разной этажности – 18 и 22. Всего 480 просторных квартир с современной комфортной планировкой и общей площадью от 40 кв.м в однокомнатных и до 98 кв.м – в трехкомнатных. В домах предусмотрено индивидуальное отопление, подземный паркинг на 150 машиномест – что очень удобно для жильцов. Ну и, конечно же, закрытый двор с детскими и спортивными площадками, территория комплекса оснащена видеонаблюдением, охраной и современной системой контроля доступа. Комплекс расположен на красной линии центральной улицы Юго-Западного района. Между жилыми корпусами будет построен 3-этажный торгово-развлекательный центр, который станет прекрасным дополнением к уже хорошо развитой местной инфраструктуре: здесь в шаговой доступности три школы, три детских сада, множество магазинов, ресторанов и кафе, рынки, спортивные комплексы, многозальный кинотеатр и, конечно же, прекрасный Парк Победы с его вековыми деревьями.

Стоимость на этапе строительства – от 38 до 44 тысячи рублей за квадратный метр в зависимости от этажа. Именно на этом этапе выгоднее приобретать квартиру с возможностью долевого участия. Имеются варианты беспроцентной рассрочки от застройщика и льготные условия ипотеки от партнеров компании «Эвилин» – ведущих банков*, а также возможность

использовать материнский капитал в качестве оплаты.

– Этот комплекс я выбрал в первую очередь из-за его расположения, так как покупать квартиру в этом квартале в старом доме не хочется – я молодой, и мне нужно жилье на долгие времена, плюс здесь есть вся инфраструктура, – говорит один из первых клиентов отдела продаж ЖК «Салют», 25-летний инженер охранных систем Иван Артемов. – Я выбрал двухкомнатную квартиру площадью 61 кв.м., опять же с прицелом на будущее, когда женюсь и пойдут дети. Отличная планировка, просторные помещения, особенно ванная комната, что важно для моего высокого роста. Цены приемлемые, а главное – качество, чем и славится компания «Эвилин» как надежный застройщик.

22-летний опыт работы известного ставропольского холдинга подтверждается популярностью построенных в разных районах города жилых комплексов элит- и комфорт-класса. В каждом из них – архитектурная индивидуальность и современный концептуальный подход к условиям для проживания. Не станет исключением и новый ЖК «Салют», девиз которого – «Яркие краски новой жизни!»

ОТДЕЛ ПРОДАЖ

г. Ставрополь, 50 лет ВЛКСМ, 11
тел. 8 (8652) 300-700
Салют-дом.РФ



* ПАО Сбербанк. Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 11.08.2015 г. / Банк ВТБ 24 (АО). Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1623 от 15.10.2012 г. / ООО «Баст-Морквы». Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 0464.01-2015-2635207298-С-077 от 02.03.2015 г. Разрешение на строительство № RU 26-309000 – 571С-2015 от 17.09.2015 г. Договор-аренда № 26/0001/2017/2015-3514/1 от 12.08.2015 г. Проектная декларация на сайте www.evilin.ru. Рассрочка предоставляется застройщиком и действует до 1.11.2017 г. Аккредитованные банки: ПАО Сбербанк, Банк ВТБ (ПАО), ПАО «Московский индустриальный банк». Застройщик ООО Эвилин-Сервис. Является членом Совета Ассоциации «Саморегулирующей организации строителей Северного Кавказа» на основании решения №3017 от 4.09.2017 г. Разрешение на строительство №26-309000-268С-2018 от 4.05.18, срок действия настоящего разрешения до 4.11.2021 года. Срок сдачи – полугодие 2021 года. Земля находится в собственности, регистрационная запись №26/12/01/1603/6-26/0001/2018-6, 11.01.2018 г. Проектные декларации на сайтах salut-dom.ru и www.evilin.ru

ТАМ, ГДЕ СБЫВАЮТСЯ МЕЧТЫ

фото АНДРЕЯ ТЫЛЬЧАКА

ЗАТЕЯЛИ РЕМОНТ И ВЫБИРАЕТЕ ДЛЯ СВОЕГО ДОМА НОВУЮ «ОДЕЖДУ»? ВАМ ВСЕ НАДОЕЛО, И ХОЧЕТСЯ ЧЕГО-ТО НОВОГО? ЗАБУДЬТЕ ВСЕ, ЧТО ВЫ ЗНАЛИ ОБ ОБОЯХ ДО ЭТОГО! МАГАЗИН МОДНЫХ ОБОЕВ «ОБОЙКИН» ПОЛНОСТЬЮ ПЕРЕВЕРНЕТ ВАШИ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ДИЗАЙНЕ ИНТЕРЬЕРА.

Огромный ассортимент обоев в наличии и под заказ, на любой вкус и кошелек, для любых задумок и идей – в «Обойкине» есть все, чтобы удовлетворить самые смелые интерьерные желания своих покупателей! Консервативная классика, современный хай-тек, дерзкий лофт и восточная эклектика – весь мир дизайнерского искусства в одном магазине обоев.

Хотите чего-то особенного? Консультанты «Обойкина» всегда помогут вам: они профессионально разбираются во всех обойных трендах и технологиях, потому что ежегодно посещают Международную выставку Heimtextil во Франкфурте. Обои под заказ – это гарантия того, что ваш интерьер будет уникальным и только вашим. И да – такие обои очень любят дизайнеры, потому что легко творить, когда работаешь с почти произведением искусства.

Итак, что сегодня в тренде? Натуральность, экологичность, изысканность. Одним словом, Скандинавия. Скандинавский стиль – это новая тенденция красоты, выраженная в простоте и эстетике. Это обои из Швеции и Финляндии, в изготовлении которых используется только экологически чистый флизелин и краски на водной основе. Особенный дизайн, высокое качество рисунка, благородная фактура, светлые тона и интеллигентная скандинавская сдержанность – такие обои никогда не наскучат, сделают интерьер дорогим и стильным, чем отлично подчеркнут статус хозяина дома. Хотите скандинавского эксклюзива? Тогда обратите внимание на обои таких производителей, как финский SANDUDD, шведские ECO, Borastapeter и MR PERSWALL.

Вам надоела бесстрастная урбанистика? Выход есть! В «Обойкине» представлены настоящие мэтры обойной индустрии, которые расширяют границы вашего дома, перенося его из городской суеты в благословенный уют Прованса и кантри. С обоями от английских брендов Cole & Son, Chelsea Decor и Arthouse, американских MAYFLOWER, WALLQUEST и YORK у вас есть возможность получить настоящее эстетическое удовольствие от совершенно разных стилей.

Кстати, по поводу экспрессии: если ваш ребенок вырос и требует отдельную комнату с выдающимся дизайном, то вам наверняка знакомы муки выбора обоев для любимого наследника или наследницы – вы как родитель хотите, чтобы было уютно и красиво, а они как настоящие тинэйджеры с присущим им максимализмом хотят, чтобы было «Вау!» и «Супер!». Что делать в такой ситуации? Отставить споры и идти в «Обойкин»! Наши консультанты – настоящие психологи, да еще и с отличным чувством прекрасного. Они найдут решения даже для самых требовательных клиентов, с удовольствием покажут дизайнерские обои для детских (и совсем уже взрослых) комнат и подберут такой вариант, который удовлетворит и детей, и их родителей.

Обои с именем Missoni Home, ETRO, голландский Eijffinger и канадская Aura, обойная роскошь от бельгийских брендов TIFFANY, KHROMA и HOOKEDONWALLS, дизайнерские изыски от Filipp Kirkorov – нет, это невозможно описать словами. Это надо видеть в «Обойкине» лично! Все буйство и музыка красок, смешение концептов и концепций, стилей и направлений, мастхэв и эксклюзив, фрески и фотопанно по индивидуальным проектам – в «Обойкине» сбываются мечты романтиков и консерваторов, художников и педантов. Здесь могут все, главное – лишь ваше желание.

**ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ ДИЗАЙНЕРОВ,
ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ МОЖНО УЗНАТЬ
ПО ТЕЛ. 8 (8652) 502-205**



Ставрополь – чудесный южный город со своей атмосферой и характером. Как приятно пройтись по его улочкам, полюбоваться его архитектурой, такой разнообразной и удивительной. Здесь есть все: и маленькие старые домики, и роскошные, похожие на дворцы домовладения, и гордые многоэтажки... И если взгляд задерживается на чем-то необыкновенном, красивом и добротном, знайте: скорее всего, здесь «приложил свою руку» холдинг «Мрамор и мастер» и его руководитель Александр Власянц.



текст АННЫ СТЕБЛЯНСКОЙ

Тот, кто создает дому душу

– Александр Робертович, как успехи? Какие крупные объекты сдал «Мрамор и мастер» за последнее время?

– Мы стремительно развиваемся, масштабы заказа растут. Один из грандиозных проектов, который мы уже положили в свою профессиональную «копилку» – это новый корпус Краевого диагностического центра (СКККДЦ). Сейчас работаем над воплощением в жизнь дизайн-проекта нового корпуса Аграрного университета, который находится на пересечении улиц Ленина и Пушкина. Совсем рядом с ним находится еще один наш объект, который мы уже сдали – общежитие Аграрного университета.

– Всю эту каменную красоту делал «Мрамор и мастер»?



– Абсолютно. Направление деятельности нашей компании – работа с натуральным камнем и изготовление изделий из него. Внутренняя и внешняя отделка помещений, садово-парковые и лестничные группы, элементы декора, предметы мебели и интерьера, столешницы, подоконники, панно, полы – все это из натурального камня, у которого очень впечатляющая география! И это предмет моей особой гордости. Когда 10 лет назад я только начинал развивать это направление дизайна и архитектуры в нашем городе и крае, приходилось работать только с украинским сырьем: Украина богата гранитом, который она активно экспортировала в страны ближнего зарубежья. Затем круг поставщиков значительно расширился, и это дало мне возможности выбора и простор для творчества. Ведь цвет камня, его порода и фактура напрямую зависят от того, где он «родился»: природой так устроено, что в Азии – в Гималаях, Китае и Индии – много месторождений твердых пород гранита, Европа как более молодая по планетарным меркам территория является местом добычи разных пород мрамора, который, если можно так сказать, мягче гранита, Армения славится своим базальтом, фельзитом, травертином и туфом. Поэтому применение натурального камня в отделке фасадов и в создании дизайна интерьеров обусловлено не просто вопросами престижа, а именно его уникальной природной сущностью – естественной красотой, неповторимостью рисунка, огромной цветовой палитрой, ну и, конечно же, надежностью, долговечностью и универсальностью.

– Как вам вообще пришла в голову идея заняться таким сложным, ответственным, но в то же время красивым и творческим делом?

– Наверное, это судьба. У нас в роду все девочки всегда становились врачами, а мальчики – строителями. Моя мама – известный в крае врач-кардиолог, и нас у нее два сына. Но мы не стали нарушать традицию семейных династий: мой брат стал врачом, а я – строителем.

А если серьезно, все началось с моего обучения в Англии. Потом мне довелось некоторое время жить в США. За границей я обратил внимание на то, что англичане и американцы используют очень много натурального камня в интерьере: столешницы, подоконники, полы, каминные полки и порталы – все это из мрамора или гранита. И когда им хотелось, например, поменять обстановку или интерьер в доме, они не покупали новую мебель, а просто меняли каменные «аксессуары». И вы себе даже представить не можете, как преображался внутренний облик дома! Другие цвета, рисунки и фактуры камня в сочетании

все с той же мебелью создавали потрясающий эстетический эффект. Когда я вернулся в Ставрополь и стал дипломированным строителем, то решил открыть фирму, которая занималась бы именно изготовлением изделий из камня. Над названием долго думать не пришлось: «Мрамор и мастер» – это вся суть того, чем мы, собственно, и занимаемся и делаем это довольно успешно: сегодня мы – это не просто фирма, а целая группа компаний со своей высокопрофессиональной командой, цехом, дизайнерами и шоурумом, где представлены практически все виды наших изделий.

– То, что у вас сложились такие теплые отношения с вашими клиентами, о многом говорит...

– Безусловно. Нас знают не только в Ставрополе и крае, но и далеко за его пределами. И этому есть несколько важных причин. Во-первых, ответственное отношение к любому заказу. Наши мастера настолько скрупулезно подходят к делу, что даже могут перестроить здание, если погрешности, допущенные при его возведении, будут влиять на качество облицовки. Во-вторых, мы точно в срок выполняем заказы любых объемов и масштабов. В-третьих, мы никогда не бросаем наших клиентов и не действуем по принципу «После нас хоть потоп». Если необходимо, мы обслуживаем наши изделия, заменяем вышедшие по каким-либо причинам из строя элементы отделки, объясняем, как нужно ухаживать за камнем. Ну, и в-четвертых, самое важное: никакие деньги не заставят нас сделать нашу работу не как положено, не по технологии и без учета особенностей используемой породы камня. У меня был случай, когда одна московская фирма прислала техническое задание, по которому «Мрамор и мастер» должен был провести отделку здания породами камня, которые для этого совсем не предназначены. Если бы мы на это согласились, то в климате средней полосы России элементы такой отделки быстро бы разрушились, и здание в лучшем случае потеряло бы вид, а в худшем – куски камня просто однажды приземлились бы на голову кому-нибудь из прохожих. Как я мог на это пойти? Я отвечаю за качество нашей работы, за квалификацию своих сотрудников, за репутацию своей компании. Изначально я попытался корректно указать заказчикам на недочеты в техзадании, на что мне ответили: «А вам какая забота? Сделали, уехали, и все про вас забыли». И я отказался несмотря на крупную сумму заказа. Потому что я не собираюсь рисковать своим именем и лицом своей компании ради денег, пусть и немалых.

– А как сегодня работает компания?

– У нас огромное количество заказов! Во-первых, сказывается ценовая политика «Мрамора и мастера»: благодаря тому, что я в совершенстве знаю английский язык, со всеми поставщиками работаю напрямую, без посредников. Это дает мне дополнительные гарантии качества закупаемого камня, свободу выбора исходного размера глыб – от слэбов до модулей, и существенно отражается на стоимости материала, который мы приобретаем без бешеных наценок перекупщиков. Мои знания логистики позволяют мне выбирать наиболее экономный маршрут доставки. Плюс ко всему, «Мрамор и мастер» – это производство полного цикла. В наших цехах стоит суперсовременное оборудование, на котором можно делать каменные шедевры любой сложности. Наши консультанты всегда

посоветуют вам, какую породу камня лучше выбрать для интерьерных решений, а какую – для наружной отделки и экстерьерного дизайна.

– Александр Робертович, а что самое главное для вас как для директора «Мрамора и мастера»?

– Ответственность, надежность и порядочность. И, конечно же, красота. Ведь мы не просто делаем изделия из великолепного природного камня, мы создаем дому душу, которая будет беречь и радовать тех, кто в этом доме живет.

А это очень почетная миссия!



М
М
 &
МРАМОР И МАСТЕР
 мастерская камня

г. Ставрополь, ул. Обьездная, 18а
 тел. 8 9624 00 56 72
www.mramorimaster.ru

мрамор | гранит | базальт | фельзит | травертин | оникс



КЛИЕНТ ПЛАТИТ ТОЛЬКО ЗА РЕЗУЛЬТАТ

текст АЛЕНА СТЕПИНОЙ, фото АЛЕКСАНДРА ЭМИНОВА

Каким законам подчиняется рынок недвижимости на КМВ? Как выгодно продать или купить коммерческое помещение, жилую квартиру или дом? И стоит ли обращаться к риелтору, если в теории все можешь сделать сам? На эти и другие вопросы нам ответил бизнес-консультант, кандидат педагогических наук, руководитель института менеджмента в сфере недвижимости Realist (Санкт-Петербург), организатор конгресса «Гражданский жилищный форум» Алексей Владимирович Гусев.



Алексей Гусев с руководителями компании «Альянс КМВ» Сергеем Бурашниковым и Анатолием Богдановым

– Расскажите о двухдневном семинаре в Пятигорске: специфичен ли рынок недвижимости КМВ, чем отличается от больших городов?

– Два дня меня пытались убедить в особенности местного рынка, работа на котором, дескать, зависит от менталитета жителей Кавказа. Но на самом деле технологии везде одинаковые, а продажи мало зависят от того, находите ли вы в Кисловодске или Новосибирске. Есть определенные правила, по которым должен работать риелтор. Семинар под рабочим назва-

нием «Результат не врет» был посвящен практике движения к максимальным показателям. Моей задачей было обучить 75 сотрудников «Альянс КМВ» тому, как увеличить количество сделок, клиентов, повысить узнаваемость бренда агентства. Я также рассказывал о необходимости подписания эксклюзивных договоров и многом другом.

– Если клиент готов сотрудничать, как найти хорошего риелтора? Конкуренция на КМВ достаточно велика, а вот найти действительно

толкового специалиста крайне сложно...

– Имеет значение размер компании, время нахождения бренда на рынке, отзывы клиентов, из которых складывается репутация, немаловажно также обустройство офисов и качество работы сотрудников. Если в офисе никого нет, не совершаются сделки, это должно насторожить.

Совет родных или знакомых на основе личного опыта тоже поможет выбрать хорошего риелтора. Опирайтесь и на собственную интуицию при первой встрече: обратите внимание, как выглядит, разговаривает специалист, спросите о его опыте, имеющихся сертификатах.

– Есть стереотип, что риелторы часто предлагают недвижимость, которая на рынке «застоялась». Либо продавец не хочет снизить цену, либо качество оставляет желать лучшего... Как сэкономить время и избежать «просмотров» такой недвижимости?

– Вы правы, многие риелторы стараются продать те объекты, которые есть лично у них. Дело осложняется тем, что большинство покупателей не знают, чего хотят. Говорят об одном, в итоге покупают другое. Однако никто не может заставить клиента приобрести жилье помимо его воли. Нужно просто точнее обговаривать с агентом ваши требования.

– Что такое эксклюзивный договор с риелтором, и зачем нужно его подписывать?

– Это благо для обеих сторон. Договор обезопасит клиента от мошенников. К сожалению, есть риелторы, которые вполне могут потребовать дополнительную плату, показав клиенту несколько домов. В договоре же прописаны сроки, условия работы, размер комиссии. Договор имеет юридическую силу, с ним в случае конфликтной ситуации можно обратиться в суд.

– Как регулируется рынок недвижимости? Какие зако-

В октябре в Пятигорске прошел семинар одного из самых известных в России бизнес-консультантов в сфере недвижимости Алексея Гусева. В нем приняли участие риелторы и директора офисов крупнейшего на КМВ агентства «Альянс КМВ».

ны, профессиональные сообщества существуют?

– На рынке недвижимости, к сожалению, нет единых правил работы. Это сфера микробизнеса, которую сложно регулировать. На КМВ, к примеру, есть маклеры, которые работают за три копейки, преступники, которые силой отбирают ключи или правоустанавливающие документы, немало нечистоплотных субъектов, называющих себя риелторами. А граждане, столкнувшись или услышав о подобном, переносят это отношение на остальных агентов. Отсутствует сообщество, гильдия риелторов, которая давала бы гарантию, что вы обращаетесь к проверенному специалисту. Остается единственный путь – устанавливать правила бизнес-процессов внутри собственной компании. Именно так поступают руководители «Альянс КМВ». И в результате они готовы нести ответственность за действия каждого агента, который у них работает.

– **Сегодня люди не склонны доверять риелторам. И тому есть множество причин: неудачный опыт работы с агентами, «скрытые комиссии», возникающие по ходу сделки и т.д. Как изменить ситуацию?**

– Уровень недоверия действительно очень высокий. Поэтому нужна системная информационная работа СМИ, агентств недвижимости и каждого риелтора с клиентом. Проблема еще и в том, что, как минимум, половина директоров агентств недвижимости – люди с тоннельным мышлением: они инертны, не выходят из зоны комфорта. А профессиональный продавец обязан развиваться, вкладывать силы и средства в свое образование. Тем более сейчас, когда и стар, и млад может сам дать



Идеальных организаций не бывает: ни на Западе, ни на Востоке, ни в России. Руководители «Альянс КМВ» отлично осознают, что в профессиональное развитие персонала нужно вкладывать силы и средства. Однажды руководитель компании «Мерседес» на вопрос, зачем он постоянно обучает своих сотрудников, дескать, они обучатся и уйдут, ответил: «Я больше боюсь, что они не обучатся и останутся».

объявление в Интернете, показать свою квартиру. И вдруг появляется риелтор, непрезентабельно одетый, с несвязной речью, без презентационной папки, договора... Почему я должен давать ему на продажу свою квартиру? Сейчас главный конкурент риелтора – клиент, который может продать свой объект самостоятельно. Риелтор должен убедить, что он сделает это лучше. Теперь, чтобы выжить на рынке, нужно работать гораздо больше и эффективнее.

– **Наш человек всегда хочет сэкономить. И поэтому часто берется искать или продавать жилье самостоятельно. Какие сложности ждут такого продавца? В чем преимущество работы с риелтором?**

– Я живу в Петербурге. Там половина сделок проходит

без риелторов. Такая тенденция отмечается в Москве и других больших городах. Может, от бедности или недальновидности клиенты считают, что риелтор – лишнее звено. Возможно, кто-то и «проскакивает», но есть те, кто обжигается. Риск масштаба: вы можете потерять свою недвижимость или деньги, столкнувшись с мошенниками. Агентство недвижимости, которое работает честно, экономит покупателю и продавцу массу времени. Хороший риелтор – как егеря. Клиент-охотник может бегать с винтовкой по лесу и искать себе зверя, а может заплатить деньги егерю, который знает весь лес и расскажет, где лось или медведь. Хороший риелтор отлично знает свой участок, но в курсе, где и что продается, какое время объект на рынке. К тому же, агент всегда знает

реальную цену объекта недвижимости, его плюсы и минусы. Не нужно жадничать. Ведь если течет кран, вы вызываете сантехника? А те, кто пытается сэкономить, очень часто переплачивают.

– **Каков средний размер гонорара риелтора? Какие услуги входят в эту стоимость?**

– Сумма гонорара определяется исходя из специфики сделки и обязательно прописывается в договоре. Никаких скрытых комиссий у уважающего себя специалиста быть не может. Если комиссионные растут по ходу работы – вы имеете дело с мошенником и должны обратиться в полицию. С другой стороны, если риелтор обещает работать бесплатно, знайте, что с вас возьмут втридорога. В нормальном агентстве клиент платит только за результат, по завершении сделки, рекламу же его объекта оплачивает агентство недвижимости.

Риелтор должен постоянно и тяжело работать. Пока эффективность российских специалистов в сравнении с американскими составит от силы 25%. Мы, к сожалению, очень ленивы. Это единственная причина недостатка заработка. А отнюдь не кумовство или местечковость. Если ты работаешь по правилам, веришь в себя, считаешь себя профессионалом, то есть все шансы хорошо зарабатывать. Клиент с удовольствием подпишет договор, заплатит тебе комиссию, если ты профессионал, а не пустышка.



Телефон единый по региону КМВ
8 (800) 350-47-60
(Бесплатно по России)



8 причин обратиться к риелтору

ТЕКСТ АЛЕНА СТЕПИНОЙ, ФОТО АЛЕКСАНДРА ЭМИНОВА

В курортных городах с активным рынком недвижимости довольно много агентств и частных риелторов. Но многим ли из них можно доверить продажу или приобретение самого дорогого актива – дома или квартиры? Как убедиться в профессионализме агента, не попасть в руки мошенников? На что обратить внимание при выборе риелтора, расскажем на примере деятельности «Альянса КМВ» – крупнейшего в регионе Кавказских Минеральных Вод агентства недвижимости под руководством Сергея Бурашникова и Анатолия Богданова.

1. Сколько лет агентство работает на рынке недвижимости? Выбирайте компанию, которая долго работает на рынке недвижимости. Агентство «Альянс КМВ» 2 октября 2018 года отметило 12-летие.

2. Численность и профессионализм коллектива Коллектив агентства – больше 70 человек. Среди сотрудников немало опытных риелторов со стажем от 5 до 10 лет. Их профессионализм заключается в умении понять, какая недвижимость подойдет человеку, дать совет относительно покупки, помочь максимально выгодно продать квартиру или дом, организовать процесс заключения сделки. Сотрудники компании «Альянс-КМВ» ежегодно про-

ходят обучение и повышают квалификацию на семинарах ведущих бизнес-тренеров в сфере недвижимости в России.

3. Сколько офисов имеет агентство? Как организована работа в них?

У «Альянс КМВ» 14 офисов во всех городах КМВ. Клиенты агентства при выборе жилых и коммерческих объектов не ограничены одним городом. Особенно удобно, если вы продаете квартиру, к примеру, в Пятигорске, а покупаете в Кисловодске или Георгиевске. Компания «Альянс КМВ» работает на всей территории КМВ по единым стандартам. У агентства самая большая база объектов, которые продаются на КМВ, огромный поток покупателей.

4. Заботится ли риелтор о выгоде клиента?

Риелторы компании рекомендуют клиенту ту недвижимость, которая будет выгодной в содержании, подходящей по цене; подсказывают, какая площадь, планировка дома или квартиры лучше подойдет конкретной семье.

5. Договор с риелтором

Добросовестный специалист заключает с клиентом эксклюзивный договор, в котором прописываются обязанности сторон, условия и сроки работы, размер комиссии. Если договоренность только устная, стоит задуматься о чистоплотности риелтора.

6. Плюсы профессионального переговорщика

Именно риелтор ведет переговоры со второй стороной о

цене объекта. Он прикладывает все усилия, чтобы заключить максимально выгодную для своего клиента сделку. Обращаясь к риелтору, вы фактически покупаете спокойствие.

7. Юридическая помощь и консультации

Работа с агентством недвижимости «Альянс КМВ» не ограничивается сделкой купли-продажи. Специалисты компании консультируют в оформлении ипотеки, ее погашении с помощью материнского капитала, рефинансировании имеющихся кредитов, налоговыми выплатами, оформляют сделки с недвижимостью. Клиенты компании информированы обо всем, что происходит на рынке недвижимости: о новых объектах, росте или снижении цен.

8. Репутация агентства

Каждый риелтор «Альянс КМВ» – это лицо компании. Сотрудники заинтересованы в положительных отзывах и успешных сделках, так как внутри агентства существует система поощрений. Для того чтобы сделки были максимально прозрачными, они честно рассказывают клиентам о достоинствах и недостатках рассматриваемого объекта недвижимости.



Телефон единый по региону КМВ

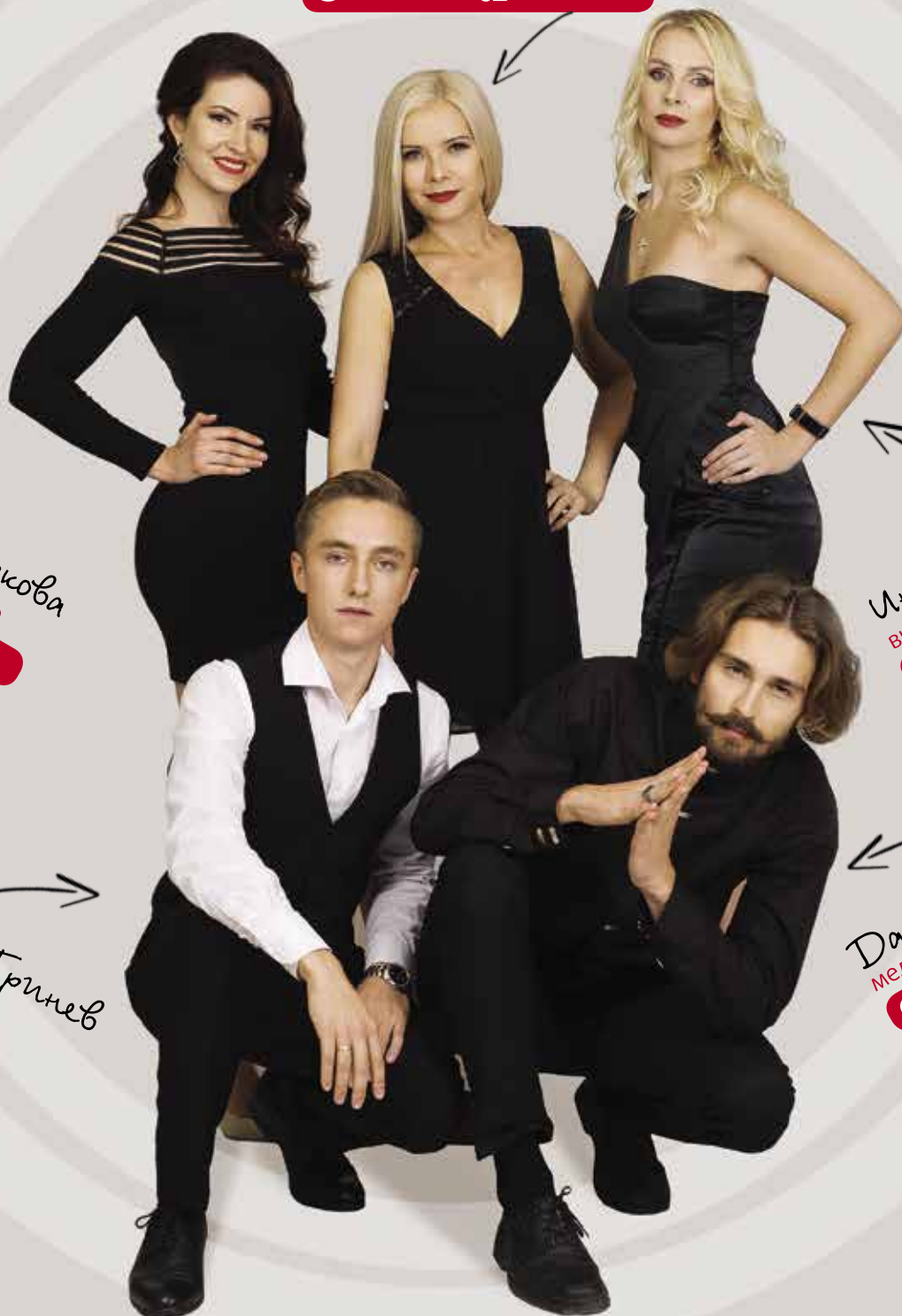
8 (800) 350-47-60

(Бесплатно по России)

Галина Калашникова

директор бюро "МедиаТОР"

@kalashnikova.g_k.b.mediator



Ирина Глазкова

фотограф, дизайнер

@irinagladkova_photo

Инна Крачювская

визажист-стилист

@kukla_inna_tua

Александр Тринев

медиапартнер

@sckmediaprod

Даниил Сердюков

медиапартнер

@sckillen

«МедиаТОР» - партнерство идей и творческих решений.



МЕДИАТОР

КРЕАТИВНОЕ БЮРО

тексты • фото- и видеосъемка • макияж • дизайн верстка

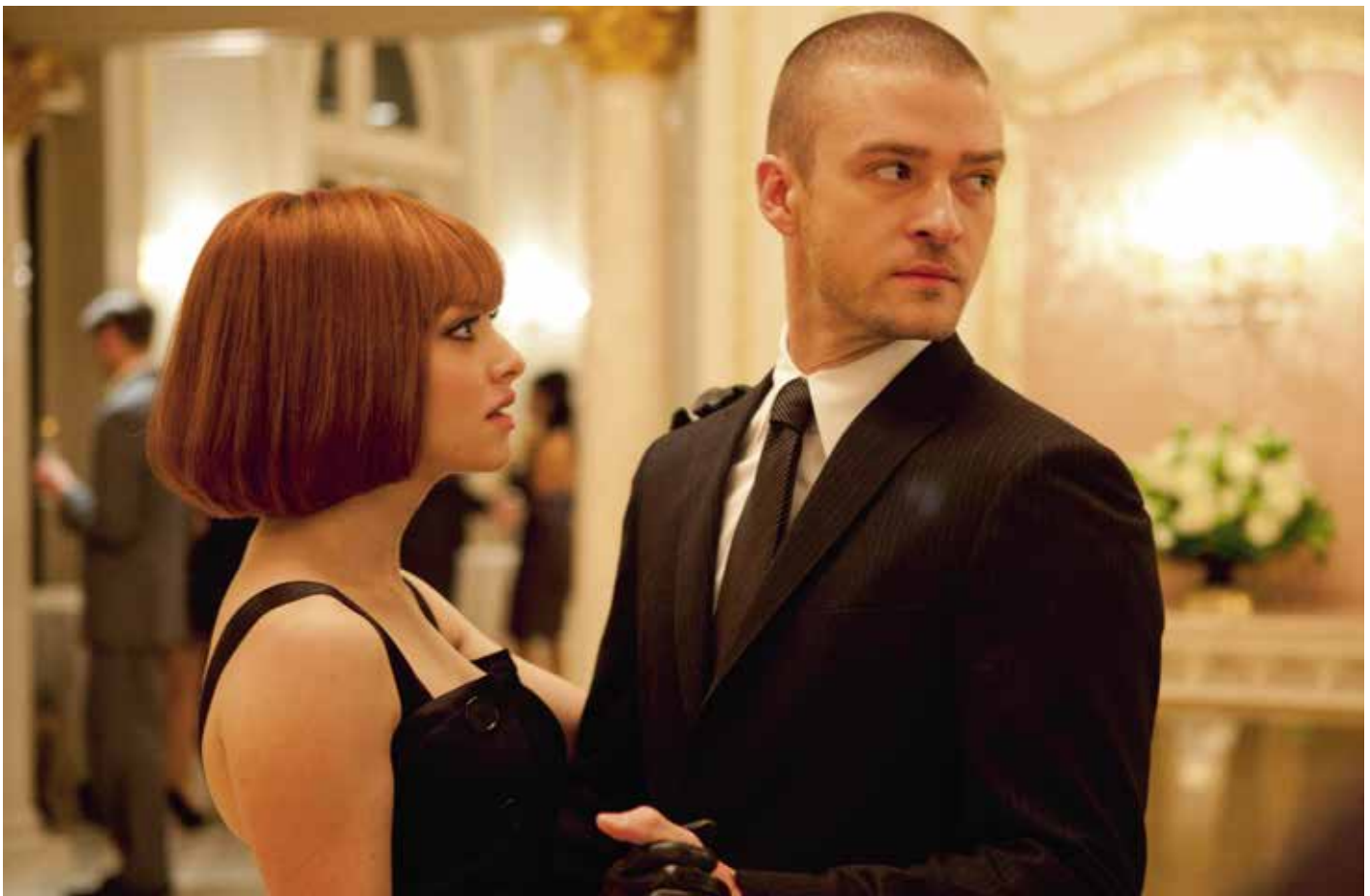
г. Ставрополь, проспект Карла Маркса 15, тел. 8-928-361-7158



Время, Чатлы, Галлеоны...

текст ЕВЫ СЕТЕЖЕВОЙ

Выражение «Время – деньги» знают все. Но американский режиссер Эндрю Никкол пошел дальше и сделал в своем фильме время именно валютой. И вообще, использовать привычные дензнаки многим творческим личностям просто неинтересно, и они изобретают собственные. Вспомним о наиболее известных «почти деньгах».



ОДОЛЖИТЕ ПАРУ МИНУТ!

Например, уже упомянутое творение Эндрю Никкола – фильм «Время». В мире будущего человечество открыло путь к бессмертию, и теперь люди генетически запрограммированы так, что перестают стареть после 25 лет. Пора радоваться? Отнюдь. Чтобы продлить жизнь нужно время – единственная валюта, которую каждый пытается получить любым возможным способом, чтобы не умереть. Об имеющемся в своем распоряжении времени человек узнает по имплантированному на левую руку светящимся часам. Действие разворачивается в двух соседних городах: «гетто» Дэйтоне и богатом Нью-Гринвиче. В гетто у людей очень мало времени и каждый день кто-то умирает, поскольку стоимость жизни увеличивается изо дня в день. Знакомая картина, правда? Ведь в обычном реальном гетто жителям катастрофически не хватает денег, что сказывается на качестве и продолжительности жизни. А вот Нью-Гринвиче у богатейшей куры денег, то есть, простите, времени не клюют. И люди там вечно молодые и не понимающие проблем остального мира. И вот однажды представители этих двух вселенных пересекаются. Впрочем, не будем пересказывать сюжет (а он довольно захватывающий), вдруг кто-то из читателей фильм еще не видел. Просто отметим тот факт, что в режиссерско-сценаристском замысле время стало валютой.

СКОЛЬКО СТОИТ ЗВОНОК НА ЗЕМЛЮ?

А вот другие авторы предпочитают изобретать собственные аналоги деньгам. Тут есть смысл вспомнить отечественный фильм «Кин-дза-дза!» В фантастической комедии денежная единица названа чатлом и используется она на планетах Плюк и Хануд. Внешне чатлы представляют собой керамические пластинки разной формы (квадратной, прямоугольной, треугольной, трапециевидной и др.), иногда с орнаментом. Покупательную способность этих денег можно оценить лишь косвенно. Так, выкуп пары артистов из эциха (аналога исправительного учреждения) обойдется в 500 чатлов, стоимость атмосферы для планеты Хануд оценивается в 93 чатла, а самой планеты – 63 чатла, на короткий телефонный разговор с Землей придется потратить 1 чатл. Будем честны: в построении интриги название денежной единицы роли не играет: тут могли бы фигурировать и рубли, и даже доллары. Но так же скучно! Кстати, после выхода фильма, как и многие другие пацачатланские слова, «чатл» получило определенное распространение в России и СНГ. Что логично – в основном, для обозначения денег или их аналогов. К примеру, в 2009 году локальный интернет-провайдер «Планета» запустил бонусную программу «Чатл» – абонентам предлагалось накапливать чатлы (бонусные баллы) и компенсировать ими затраты на услуги связи.



МАГИ ТОЖЕ ПОКУПАЮТ КОНФЕТЫ

Если уж на соседних планетах земные деньги не в ходу, то какие волшебники обойдутся без собственной валюты! Про это прекрасно знают поклонники книг и фильмов о Гарри Поттере. Напомним, что в мире волшебников есть три разновидности денег – золотые галлеоны, серебряные сикли и бронзовые кнаты. Один галлеон равен 17 сиклям, сикль – 29 кнату, а 493 кната составляют один галлеон. Однако в книгах ничего не сказано о том, соотносятся ли деньги волшебников и деньги маглов – простых смертных. А вот пользователь Reddit [aubieismyhomie](#) попробовал рассчитать стоимость магических предметов из книг о Гарри Поттере в долларах по полученному курсу. Для этого он собрал все упоминания волшебной валюты в цикле публикаций. Чтобы перевести деньги магов в обычные, упорный пользователь нашел все эпизоды, где герои покупают какие-то вещи, которые есть в нашем мире. И использовал их приблизительную стоимость в американских долларах для создания курса валют в Поттериане. Например, Гарри Поттер покупает много конфет за 11 сиклей и семь кнатов. Поездка на автобусе «Ночной рыцарь» ему обошлась в 11 сиклей. Три сливочных пива в Кабаньей Голове стоили шесть сиклей. В результате подсчетов получилось, что кнат примерно равен пяти центам, сикль – полутора долларам, а галлеон – 25 долларам. В 2016 году подсчитали, что если перевести волшебные деньги в рубли, то получается: 1 кнат = 3,96 рубля; 1 сикль = 118,89 рублей; 1 галлеон = 1 981,48 рублей. Таким образом, получается, что сливочное пиво стоило около 230 рублей, а конфеты – почти 1300 рублей. За волшебную палочку пришлось бы заплатить почти 13,5 тысяч рублей, как и за продвинутый учебник для волшебников. Но ведь мы все знаем, что творится с курсом доллара в нашей стране сейчас! Так что надумай россияне обменять



рубли на кнаты или галлеоны, то им пришлось бы раскошелиться на гораздо большую сумму, чем оказалось два года назад. К сожалению, для перечисления всех видов вымышленной валюты одной статьи не хватит. Ведь есть еще брик или кирпич – деньги расы ференги из кино- и телесериалов «Звездный путь», дракон – золотая монета в королевстве Вестерос из серии книг «Песнь Льда и Пламени» Джорджа Мартина, которая равна 30 лунам, 210 оленям, 11 760 грошам. В романах фантаста Айзека Азимова используются калганиды. А российский писатель Дмитрий Емец в серии книг о волшебнице Тане Гроттер валютой сделал дырку от бублика. Так что фантазии авторов нет предела. И это замечательно, ведь люди стараются, чтобы нам, читателям и зрителям, было интересно!



Автоледи года

На Ставрополье выбрали победительницу краевого конкурса «Автоледи – 2018». В мероприятии приняли участие 22 представительницы всех городов и районов региона. Конкурсантки демонстрировали свои таланты в творческой «Визитке», показывали мастерство фигурного вождения, знания правил дорожного движения и основ оказания первой медицинской помощи. Автоледи Ставрополя стала представительница Шпаковского района – Лейла Сливко. Всех победителей наградили почетными призами: топливными картами, автогаджетами, автомобильными косметическими наборами и ювелирными украшениями. Победительница сможет представить Ставрополье на Всероссийском конкурсе автолюбительниц в 2019 году.



В стране Восходящего Солнца

В Краевой научной библиотеке имени Лермонтова состоялась декада японского языка и культуры. Гости смогли посетить мастер-классы по японской живописи и оригами, открытые уроки по японскому языку и литературе, День Японии в рамках лингвострановедческого клуба Terra Lingua, презентацию книжно-иллюстративной выставки. А еще их ждала японская чайная церемония и дружеское общение с интересными людьми. Десятидневное лингвострановедческое заочное путешествие позволило узнать необычные факты, проверить свои знания о загадочной Японии, ощутить очарование и уникальность Нихон (так на японском языке звучит название страны: «ни» – солнце, «хон» – начало).

Муравейник

НОВОЕ МЕСТО - НОВЫЕ ВПЕЧАТЛЕНИЯ!

ТЦ «Весна», 1 этаж
г. Пятигорск, ул. Октябрьская, 3

8 988 958 51 84

 /muravejniki

 @muravejnik_official

BOMBOOGIE

**DIXI
COAT**
designed in Finland

TOMMY  HILFIGER



реклама



г. Пятигорск, ул. Мира, 3
ТЦ «Универмаг». Тел.: 8(918) 888-11-65

 [beige_26_](https://www.instagram.com/beige_26_)

Красиво, тепло и практично

ТЕКСТ ДАРЬИ ШЕРСТЮКОВОЙ

Хотя эта осень и балует нас теплой погодой, холода не за горами. А по утрам и вечерам уже хочется накинуть на плечи что-то «поувереннее» легкой кофточки или пиджака. При этом желательно, чтобы образ был стильным и модным, а вещь – удобной и комфортной. Именно такие решения предлагает бутик DIXI BOMBOOGIE. Верхнюю одежду здесь можно подобрать на любой вкус, сезон и оттенок погоды.



Важно, что и качество моделей превосходит все ожидания. Ведь бренды, представленные в магазине, известны и любимы во всем мире прежде всего за счет перво-классного качества изделий. Так, финская марка DIXI COAT популярна не только в родной стране, но и далеко за ее пределами. Компания, основанная семьей Аалтонен, уже три с половиной десятилетия считается крупнейшим производителем качественной верхней мужской и женской одежды.

Одежда DIXI COAT давно завоевала признание в скандинавских странах. Покорила она и жителей Канады. А вот в Россию вплоть до 2009 года несмотря на живой интерес к этой одежде наших потребителей продукция финской компании поступала лишь маленькими партиями, да и то – по предварительным заказам. Рассмотреть куртки, ветровки и пальто этого бренда и тем более приобрести их могли единицы – те, кто посещал международные выставки моды.

Несколько лет назад бренд DIXI COAT «заявил» о себе и на российском рынке. Он в миг полюбилась самыми признанными модницами отечественного шоу-бизнеса. Его предпочитают Лариса Гузеева, Любовь Казарновская, Валерия Ланская, Анастасия Гребенкина, Татьяна Веденеева, Алена Яковлева, Елена



Захарова, Роза Сябитова и другие российские артистки. В пятигорском бутике DIXI BOMBOOGIE одежда этого бренда представлена широчайшим ассортиментом. Вторая марка – BOMBOOGIE – итальянского происхождения. Она уже много лет специализируется на производстве курток и пуховиков. Ее отличительными чертами являются практичность, оригинальный дизайн и невероятный комфорт. При пошиве пуховиков используется высококачественный натуральный гусиный пух, применяются современные технологии. Кроме того, дизайнеры не забывают и о деталях – большое внимание



уделяется швам, карманам, меховым вставкам. Интересно, что название BOMBOOGIE связано с легендарным самолетом, прославившимся во время

Второй Мировой войны и исчезнувшем при загадочных обстоятельствах (возможно, он выполнял некую секретную миссию). Логотип марки BOMBOOGIE, выполненный в виде пропеллера, по задумке дизайнеров, олицетворяет героизм и достоинство. Но тем не менее, именно яркие детали и броские акценты делают одежду BOMBOOGIE стильной и по-своему glamorous.

Tommy Hilfiger – еще один бренд, который можно встретить в бутике DIXI BOMBOOGIE. Эта марка родом из Америки – известной законодательницы демократичной моды. Компания была основана в 1985 году американским дизайнером Томми Хилфигером. Первой громкой коллекцией этого бренда стала линия мужской одежды, выпущенная в 1992 году. Ее колоссальный успех в мире моды не мог не обратить на себя внимание звезд шоу-бизнеса. Дальнейшее тесное сотрудничество с ними помогло Хилфигеру сделать бренд Tommy Hilfiger одним из самых престижных



в классе «премиум». Помимо верхней одежды этих трех марок в бутике DIXI and BOMBOOGIE вы найдете самые нужные в осенне-зимний период аксессуары – шапки,

шарфы, перчатки и другие изделия из вязаного трикотажа.

Бутик DIXI BOMBOOGIE находится в Пятигорске, в ТЦ «Универмаг» на 1 этаже. ▶







сть на белом свете огромное чувство, которое зовется материнской любовью. Это чувство не похоже ни на какое другое. Оно приходит к будущей матери с зачатием своего ребенка. Настоящие матери умеют прощать и любить своих детей так, как никто в мире.

Материнство – великое чудо. С рождением ребенка в жизни женщины меняется очень многое, появляются новые жизненные приоритеты и задачи. Материнство – это не только купание в любви и радости, но и ежедневный труд. Пусть каждая мама чувствует себя любимой, нужной и защищенной. Пусть знает, что в любой момент она найдет поддержку и понимание в кругу своей семьи.

Давайте признаемся своим мамам, как сильно мы их любим и как счастливы мы видеть, слышать, жить и дышать рядом с ними! Наши мамы сделали нам первый подарок – это жизнь, второй – любовь и третий – понимание!

Хочется, чтобы они никогда не переживали так сильно, ведь их здоровье для нас самое важное!

**Милые мамы! Дорогие женщины!
От всего сердца поздравляю Вас с праздником –
Днем матери! Счастья, здоровья благополучия, душевного
спокойствия и любви! Мира и уюта Вашему дому!**

Яна Зимица





МОДНЫЙ ОБЗОР: свежий взгляд на образы от ABBA и Chanel

ТЕКСТ АЛИНЫ КУЗНЕЦОВОЙ

Что может быть переменчивее настроения женщины? Сегодня она элегантная, сдержанная, завтра – смелая и непредсказуемая... Чтобы воплотить любое состояние в подходящий образ, мы листаем модные журналы, просматриваем в сети статьи о тенденциях моды, гуляем по торговым галереям, разглядываем витрины магазинов... Хозяйка одного из них – мультибрендового бутика «Подиум» – Марина Мидзиновская рассказывает читательницам Pro о том, какие формы и цвета актуальны для осеннего гардероба, как формировать повседневные и вечерние комплекты в этом сезоне.

– К нам бутик приходят не только для того, чтобы купить одежду. Прежде всего, женщины хотят создать себе особенное настроение, почувствовать себя красивее, изящнее. И, конечно, чтобы всегда быть в курсе модных сезонных трендов.

НОВОЕ – ХОРОШО ЗАБЫТОЕ СТАРОЕ...

В начале века, в 2000-2005 годах, были очень популярны тигровый, леопардовый, питоновый принты. Анималистичные расцветки всегда присутствовали в коллекциях Cavalli. Этой осенью они тоже актуальны, только, помимо натуральных, воплощены и в кислотных тонах. Снова в моде незаменимые клетка и горох, кружева и гипюр.

В тренде стиль cowgirl – сочетание джин-

сов с «казаками». Очень популярна бахрома, напоминающая о костюмах солистов ABBA. Ею декорируют рукава, подолы платьев, куртки. Еще одно наследие 80-х – одежда из экокожи – тоже сохраняет актуальность. А шубки из экомеха – настоящий хит этой осени. Все больше брендов отказывается от натурального меха в пользу искусственного. Поэтому современные меховые изделия имеют самые необычные цвета и формы.

МУЖСКОЕ И ЖЕНСКОЕ

В основе женского костюма великой Коко Шанель всегда были элементы мужского. Так и сегодня знаменитые модные дома, такие, как Dior, Chloe, предлагают сложные силуэты, сочетают несочетаемые мужское и женское начала. Достичь этого легко: возьмите любое платье и набросьте на него пиджак «оверсайз». Получите сложный и актуальный образ.

Никогда не выходит из моды белая рубашка в любом исполнении – классического кроя, с жабо, пуговицами из жемчуга, которую можно носить заправленной или невыпуск, со строгим офисным костюмом или джинсами. Это зависит от вкуса, настроения и повода. Но белая рубашка – это всегда красиво и стильно.

ОСЕННИЕ АКЦЕНТЫ

Что же нового приготовил этот сезон? Прежде всего, обратите внимание на обувь – опору, на которой держится весь образ. Кроссовки с массивной подошвой в стиле Balenciaga стали выпускать многие модные дома: Calvin Klein, Nila Nila, ZARA и другие. Такие кроссовки теперь носят не только со спортивной одеждой, но и с классическими костюмами. Это делает образ легким и раскованным. Но не стоит путать массивную подошву с танкеткой. Это простительно лишь девушкам невысокого роста. В противном случае лучше от обуви на танкетке избавиться.

Модные в этом сезоне головные уборы – это кепи, фуражки, восточные повязки, чалмы. Новинка осени – объемные береты с меховыми помпонами, которые совсем скоро появятся в бутике «Подиум».

С осторожностью, но все же стоит обратить внимание на платье, крой которого напоминает тренч. Последние рекомендации от дизайнеров – носить его на голое тело. И только в прохладную погоду превращать в обычный плащ.

Девушкам, предпочитающим нестандартные решения, подойдут пальто с меховым воротником. Эту тенденцию уловили дизайнеры модных домов Pamela Roland, Ermanno Scervino, Elie Saab и многие другие.

Что касается оттенков, то черный, король цветов, по-прежнему в моде. Конкуренцию ему составит только «новый черный» – бордо. Не сдает позиций и красный цвет. Так что поэтичный образ lady in red снова актуален этой осенью. В тренде мистический и загадочный фиолетовый, цвет мартины с оливкой, живой и притягательный светлый лайм, туманный синий и нежные нюдовые тона.



Советы от МАРИНЫ МИДЗИНОВСКОЙ:

– Если вы приглашены на мероприятие, но не знаете, какой на нем будет дресс-код, то выбирайте туфли на высоком каблуке. Не ошибетесь!

Очень яркие, экстравагантные вещи лучше сочетать с простыми по цвету и крою.

В этом сезоне очень модны пояса. Подпоясывайте все: кардиган, платье, свитер, пальто. Конечно, при условии, что у вас тонкая талия.

Если вас привлекает королевский шик, делайте ставку на пальто. Это всегда удачная инвестиция. Бежевое классическое пальто любого оттенка – кофе с молоком, беж с оттенком персика, кэмэл – подходит абсолютно всем. Это классика, которая вне времени и вне моды, что много лет доказывают коллекции Max Mara.

ПОДИУМ




Одежда из Италии и Франции

Imperial, Dixie, Rinascimento, Souvenir

и многие другие марки одежды и обуви вы можете найти по адресу:

Пятигорск, ТРЦ «Университи», 2 этаж, пав. 201

Тел. 8 (903) 44-39-555  #podium_kmv #подиумпятигорск



О самом главном, или Искусство быть прекрасной

ТЕКСТ АННЫ СТЕБЛЯНСКОЙ

Женщина – начало начал, источник новой жизни. Ее организм – чрезвычайно тонкая «материя», в которой самые маленькие «прорехи» могут обернуться большими неприятностями. В нашем интервью с кандидатом медицинских наук, врачом высшей категории, гинекологом-эндокринологом клиники «Соло» Мариной Александровной Каданцевой мы говорим на самые деликатные темы, касающиеся женского тела.

– **Марина Александровна, как женская красота зависит от женского здоровья?**

– На самом деле, взаимосвязь очень и очень тесная. Оставаться здоровой и красивой на долгие годы мечтает каждая женщина, и современная медицина на сегодняшний день обладает всеми возможностями, чтобы продлить женскую красоту и молодость. Цветущая внешность – показатель высокого уровня женских половых гормонов в организме, и как только этот уровень начинает снижаться, наша красота блекнет, а организм начинает слабеть.

– **Почему так происходит?**

– Все дело в том, что женские гормоны отвечают не только за нашу внешнюю красоту – состояние кожи, волос, ногтей, но и за наше здоровье, что называется, изнутри: эстрогены являются основой минеральной плотности костей, определяют состояние и тонус сосудистой стенки, улучшают память и повышают способность к обучению. А еще именно женские половые гормоны обеспечивают нам хороший сон и отличный метаболизм.

– **С какими проблемами внешности и здоровья нужно идти к гинекологу?**

– Уже после сорока лет у женщин отмечается физиологическое снижение

уровня эстрогенов, а после сорока пяти лет оно начинает особенно прогрессировать. Именно в этом возрасте многие представительницы прекрасного пола отмечают первые признаки ухудшения своего женского здоровья: у кого-то начинается подъем давления, кто-то начинает заметно прибавлять в весе... Но со всеми жалобами женщины, как правило, идут к врачам, которые лечат лишь следствие, а не причину: с гипертонией обращаются к терапевтам, с суставными и мышечными болями – к ревматологам, а с избыточной массой тела и вовсе пытаются бороться самостоятельно, экспериментируя и испытывая на себе всяческие сомнительные диеты и препараты. А нужно всего лишь обратиться к грамотному гинекологу, потому что все вышперечисленные симптомы – это признаки падения концентрации женских половых гормонов, снижения функции яичников и начала периода менопаузы. Но если вовремя начать менопаузальную терапию, то это существенно повышает гарантию успеха, ведь один из главных принципов современной медицины – превенция – гласит, что гораздо эффективнее предупредить болезнь, чем потом ее лечить.

– **Что такое гормонозаместительная терапия и кому она показана?**

– Своевременная гормонозаместительная терапия – это отличная профилактика раннего остеопороза, гипертонии, атеросклероза, снижение частоты мочеполовых расстройств, обеспечение высокого качества жизни и продление женской молодости. Однако, как и у любых других препаратов, у гормонов есть как показания, так и противопоказания к применению. Поэтому прежде чем назначить соответствующее лечение, необходимо провести некоторые виды обследований, которые всем женщинам в возрасте от 35 до 40 лет обязательно проходить ежегодно.

– **Марина Александровна, о каких видах обследования идет речь?**

– Таких, как маммография, ультразвуковое исследование органов малого таза, забор мазка из шейки матки на онкоцитологию, желательное определение уровня содержания глюкозы в крови в целях ранней диагностики диабета и, если имеются показания, получение коагулограммы и липидограммы. Первая позволяет сделать выводы о состоянии системы свертываемости крови, а вторая – о состоянии сосудов, уровне холестерина и его фракций. Также необходимо провести денситометрию – исследование, при котором определяется плотность костей.

В основе гормонозаместительной терапии должен быть строго индивидуальный подход к каждому пациенту. Потому что есть препараты, которые назначаются для приема внутрь, а есть препараты внешнего воздействия – эстрогены в виде пластырей и гелей: их назначают в том случае, если у пациента выявлены какие-то сопутствующие заболевания, такие, как нарушения желудочно-кишечного тракта, повышенная масса тела, варикозное расширение вен.

Женщина может быть прекрасна и неотразима в любом возрасте! Все в наших руках, поэтому не стоит их опускать. Как и не стоит забывать о том, что в нашем арсенале есть такие методики, как лазерное и инъекционное интимное омоложение. К сожалению, не каждая из нас знает, к кому и куда обращаться в случае интимной дисфункции. Например, в Европе и Америке лазерное омоложение широко применяется в амбулаторных условиях. А в нашей стране из-за недостаточного освещения данного вопроса в средствах массовой информации и дороговизны оборудования эта методика не получила должного распространения. Однако в клинике «Соло» ею успешно пользуются уже более четырех лет, получая отличные результаты и возвращая женщинам счастье чувствовать себя желанной. Дело в том, что действие данной процедуры направлено на улучшение качества интимной жизни, устранение сухости и симптомов старения интимной области тела, недержание мочи. Кроме того, лазерное воздействие позволяет производить коррекцию рубцовых изменений промежности.

Сам процесс очень физиологичен и активизирует собственные резервы организма. В основе – фототепловое воздействие на слизистую оболочку, запускающее реконструкцию тканей. Процедура абсолютно безболезненна, не требует предварительной подготовки и реабилитационного периода и не имеет возрастных ограничений: ее может пройти как молодая женщина после родов, так и дама более высокой возрастной категории.

Очень часто пациентки спрашивают меня о длительности воздействия и о том, не будет ли после него ожогов. По поводу последнего скажу категорично: оптимально подобранный тепловой режим полностью исключает даже самую возможность каких-либо повреждений. А максимальное время процедуры – 15-20 минут, в течение которых ощущается лишь легкая вибрация и тепло. Требует-



ся 2-3 сеанса с интервалом в один месяц. Синтез коллагена происходит в среднем в течение одного-трех месяцев, поэтому большинство пациенток отмечают улучшение уже в первый месяц после проведения процедуры.

Показания к проведению лазерного омоложения – послеродовое восстановление, опущение стенок влагалища, стрессовое недержание мочи и возрастные изменения. Процедура практически не имеет противопоказаний, кроме острых воспалительных процессов и декомпенсированного диабета.

– **А как поскорее обрести форму «там» после родов?**

– Некоторые женщины уже даже после первых родов отмечают, что их организм сильно изменился: они ощущают дискомфорт при занятиях спортом, при физической нагрузке и интимной близости. Может даже утрачиваться чувствительность, что становится причиной распада многих супружеских пар. К счастью, в арсенале «Соло» есть современный, простой и нетравматичный метод, способный решить эту проблему – это лазерное послеродовое восстановление влагалища. Суть процедуры в том, что за счет фототеплового воздействия происходит скручивание коллагеновых волокон, стимулируется выработка нового коллагена и улучшается микроциркуляция крови. Таким образом мы возвращаем органам прежнюю форму, тонус и увлажненность. Процедуру можно проводить уже через два месяца после родов, и кормление грудью не является противопоказанием. За 15-20 минут мы возвращаем женщинам возможность

вести активный образ жизни. Эффект закрепляется двукратным повторением процедуры с интервалом в месяц.

Кроме того, в целях послеродового восстановления, лечения опущения стенок влагалища и возрастных изменений в клинике «Соло» применяется и инъекционное омоложение препаратами гиалуроновой кислоты, сертифицированными именно для использования в гинекологии. Для улучшения качества интимной жизни мы проводим клиторопластику, аугментацию точки G, делаем лабиопластику при выраженной асимметрии и липодистрофии половых губ, перинеопластику, позволяющую при помощи препаратов гиалуроновой кислоты производить пластическую коррекцию входа во влагалище. Одним словом, в «Соло» сделают все, чтобы женщина была здоровой и всегда чувствовала себя привлекательной и желанной!

Уважаемые дамы! Запомните: в том, что касается вашего женского здоровья, нет и не может быть мелочей и запретных тем. Любите себя!

С уважением, ваша клиника «Соло».



г. Ставрополь
ул. Партизанская, 2
www.klinikasolo.ru
тел.: 8 (8652) 215-225, 250-205

Beauty-трансфер: от мечты к идеалу!

Успех приходит к тем, кто готов действовать на опережение. И эстетическая медицина – не исключение. Это одна из самых активно развивающихся сфер, которая предлагает нам новые пути решения старых проблем: возрастные изменения, косметологические дефекты или просто недовольство собой – устранение всех этих негативных факторов под силу только истинным профессионалам. О самых актуальных предложениях и трендах – в интервью с доктором Еленой Щегельской.

– Почему осень считается лучшим сезоном для проведения глубоких косметологических процедур?

– Приступая к той или иной процедуре, мы учитываем все факторы – в том числе и воздействие окружающей среды. Осенью она благоприятна для манипуляций в более глубоких слоях кожи, ведь солнце уже не так активно. Сейчас подходящий период для борьбы с пигментными пятнами, расширенными порами и обновления кожи. Недавно у нас появился новый аппарат, одобренный Международной ассоциацией по контролю над лекарственными средствами и медицинской техникой, и он позволяет добиться прекрасных результатов в этих направлениях. Не опасаясь ультрафиолета, мы смело применяем пилинги – обновленная линия проверенного поставщика уже показала, что индустрия красоты действительно работает на результат. Более комфортно для наших клиентов проходят и процедуры, связанные с нитевыми технологиями.

– Это касается и полной бютификации?

– Да. Мы можем использовать все резервы. Буквально неделю назад я вернулась из Баку, где на научном конгрессе очень большое внимание уделялось сочетанности методик. Ведь самый модный тренд – это здоровая кожа. И главный критерий ее качества – это даже не отсутствие морщин, а текстура, цвет, местный иммунитет. Кожа без высыпаний, пигмента,



других дефектов является основным бюти-фактором.

– Но путь до красоты бывает очень сложным. Опишите самый тяжелый случай в вашей практике.

– Невозможно рассказать о каком-то одном, когда каждый день к тебе обращаются с разными проблемами. Могу выделить ряд случаев. В подростковом и юношеском возрасте – это акне. Представьте себе чувства подростка, который еще не

взрослые женщины, частично смирившиеся с их присутствием, и мы также стараемся им помочь. Но тут уже сложнее добиться доверия, ведь до нас получен негативный опыт лечения. Находим подход, получаем впечатляющие результаты. Стоит ли говорить, что и благодарность таких пациентов огромна? Борьба с пигментными пятнами тоже сложна, но это стоит того. Особое внимание уделяется пациенткам с менопаузой. Программа косметологических процедур выстраивается при постоянном взаимодействии с гинекологом и эндокринологом. Когда причина ясна, мы полностью уверены в эффективности лечения.

– Итак, у любой проблемы находится решение, и красота обеспечена тем, кто за нее борется. А теперь самый сокровенный вопрос: кому свою красоту и молодость доверяете вы?

– С удовольствием на него отвечу: специалистам и партнерам своей клиники. Передовые тенденции и всю силу инноваций испытываю на себе. Но доверяю только профессионалам – потому что знаю, как ценно доверие и уверенность в результате.



клиника эстетической медицины
ДОКТОРА ЩЕГЕЛЬСКОЙ

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

dr.schegelskaya

Клиника Доктора Щегельской

Лицензия № ЛО-26-01-003-773 от 26 сентября 2016 года

ИМЕНЮТСЯ ПРОТИВ ПОКАЗАНИЯ. ПРОСЬБА ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ



Лицензия: № ПЛО-26-01-003-791 от 29 сентября 2016 года

реклама

2 года детской и семейной стоматологии «Зубная фея»!



Два года – срок совсем не маленький, если за это время удастся пройти путь от только что открывшейся стоматологической клиники до одного из самых авторитетных лечебных заведений края. А именно такой рывок сделан детской и семейной стоматологией «Зубная фея» за пару лет успешной работы.

Мы поздравляем руководителя клиники Кристину Демину с тем, что она сумела достигнуть своей цели, и с восхищением наблюдаем, как она стремится быть лучшей в своем деле. Поэтому нам остается только присоединиться к потоку добрых слов, а от себя пожелать той самой неисчерпаемой энергии, которая делает возможным все на свете! Мы адресуем свои поздравления и коллективу клиники, который поддерживает атмосферу сказки и дарит свое волшебство – лечение без слез.

Нам хочется поздравить и пациентов «Зубной феи», которые приходят сюда всей семьей и не скрывают своей благодарности. Ведь так приятно доверять профессионалам и рекомендовать их своим друзьям.



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПРОСЬБА ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ



Источник радости, здоровья и... новогоднего настроения!

Остались считанные месяцы до Нового Года, и самое время планировать, где и как Вы будете встречать наступление 2019-го. «САНАТОРИЙ ИСТОЧНИК» предлагает Вам провести долгожданные праздники ярко, с пользой и по-семейному тепло.

В самом сердце Ессентуков среди великолепного парка расположена одна из лучших здравниц Северного Кавказа, уровень сервиса которой соответствует европейскому. Именно здесь, в месте, наполненном гармонией природы и силой созидания, будет символически начат еще один год своей жизни особенно и необычно, ведь, по традиции, в Новый Год мы берем с собой только лучшее! В ночь с 31 декабря на 1 января «САНАТОРИЙ ИСТОЧНИК» преобразится и превратится в самую настоящую съемочную площадку, где в антураже праздничной киносъемки начнут происходить чудеса, запланированные новогодним сценарием. А потом Вас, как карусель, закружит «Новогодняя кинолента» каникул в стиле самых любимых и культовых фильмов. Вы прочитесь сквозь время, вновь переживете с любимыми киногероями самые яркие моменты и совершенно по-другому взглянете на все

происходящее, находясь не в зрительном зале, а в самом центре кинособытий. Ведь в Новый Год возможно все! Ну и, конечно же, важной сюжетной линией Вашей киноленты станет оздоровительная программа: сеансы в грязелечебнице и процедурных кабинетах «САНАТОРИЯ ИСТОЧНИК», которые, к слову, работают для Вас без всяких выходных и праздников; прогулки по историческим местам Ессентуков и посещение всемирно известных питьевых источников.

После Нового Года в «САНАТОРИИ ИСТОЧНИК» Вы обязательно захотите сюда вернуться!

Ессентуки, ул. Семашко, 6-8
тел.: +7(87934)6-41-41, 8 800 200 99 00
www.istochnik-essentuki.ru



реклама



Новогодняя КИНОЛЕНТА В «САНАТОРИИ ИСТОЧНИК» 2019

ЭКСКЛЮЗИВ

В НОВОГОДНЮЮ НОЧЬ ВОЗМОЖНО ВСЕ!

Занавес откроется, и Вы окажетесь в центре съемочной площадки в окружении именитых актеров, режиссера и постановщика.

Вы пройдете по красной дорожке, погрузитесь в атмосферу богемной роскоши, ощутите магию закулисья и станете героем нового блокбастера!

А может быть, все события развернутся по Вашему собственному сценарию, и Вы соберете лучшие награды кинофестиваля...

Режиссер кричит «МОТОР!». Действие начинается, события сменяют друг друга, как кадры фильма. На Ваших глазах развернется завораживающее зрелище, и только здесь сказка станет реальностью: волшебство, которое Вы ждали, свершится в полночь.

«САНАТОРИЙ ИСТОЧНИК» ЗАЖЖЕТ НОВЫЕ ЗВЕЗДЫ!

Впечатления украсят весь год! Он точно станет необыкновенным!
Станьте частью этого праздника и убедитесь сами!

Комфорт и роскошь

текст ЕВЫ СЕТЕЖЕВОЙ

Хотите остановиться в роскошном отеле с представительскими номерами и высококласным обслуживанием? Попробовать великолепные блюда европейской и кавказской кухни? Получить сервис высочайшего уровня? Для этого совсем не обязательно отправляться за границу. В самом центре парковой зоны города Эссентуки гостей ждет отель Pontos Plaza. Он расположен в пяти минутах ходьбы от старинного парка, бюветов минеральных источников «Эссентуки 4», «Эссентуки-Новая» и знаменитой грязелечебницы имени Н.А. Семашко.



Pontos Plaza Hotel, выполненный в стиле «модерн», поражает своей роскошью. Отель предлагает своим гостям 18 номеров различных категорий комфортности с европейскими стандартами оснащения и сервиса. Интерьеры всех номеров выдержаны в единой стилистической концепции: итальянская мебель, изготовленная на заказ, авторские картины, эксклюзивный текстиль, просторные ваннные комнаты. Каждый номер неповторим и представляет собой гармоничное сочетание элегантности, уюта и безупречного стиля.

Гости отеля найдут все необходимое для комфортного пребывания: плазменную панель, мини-бар, климат-контроль с индивидуальным управлением, – эти и другие необходимые атрибуты

сделают отдых максимально комфортным. Ваннные комнаты укомплектованы тапочками, халатами, феном и туалетно-косметическими принадлежностями. А полы с подогревом создают действительно теплую атмосферу. К слову, завтрак в отеле предоставляется бесплатно, также бесплатно можно воспользоваться мини-баром. Действует услуга «полный пансион».

КОРОЛЕВСКИЙ ОТДЫХ

Хочется изыска и дорогой простоты? Тогда вам стоит обратить внимание на комфортабельные однокомнатные номера «Классик» или «Делюкс». Здесь, конечно, есть просторная королевская кровать, мини-бар, сейф. В ванной комнате установлены ванна и душевая. И,

между прочим, при заезде можно выбрать конфигурацию кровати по своему предпочтению.

Имеются в отеле и уютные номера-студии с панорамным балконом и большой кроватью. Они разделены на две функциональные зоны – гостиную и спальню. И там также имеются ванна и душевая кабина.

Отдыхаете всей семьей? К вашим услугам «Семейный Люкс» площадью 100 кв.м с отдельной гостиной и двумя спальнями. В одной комнате установлена кровать размера «кингсайз», во второй – две полутораспальные кровати. А две ваннные комнаты с ванной и душевой кабиной позволят расслабиться в любое время суток.

Истинных ценителей роскоши вряд ли



оставит равнодушным «Президентский Люкс» площадью 135 кв.м. Роскошный и представительский, он порадует отдельной гостиной, двумя спальнями и рабочим кабинетом. В номере –балкон и две ваннные комнаты с теплыми полами.

ДЛЯ ИСТИННЫХ ГУРМАНОВ

Конечно, далеко не последнюю роль в организации идеального отдыха играет кухня. В ресторане отеля для вас приготовят европейские и кавказские блюда, а также вас ждут фирменные предложения от шеф-повара, в том числе ежеутренний завтрак. В каждой трапезе предусмотрено большое коли-

Лобби-бар по праву считается образцовым в классическом понимании. Вам предложат полноценное меню с закусками, основными блюдами, салатами, специальными сетами от шеф-повара и изумительными десерты. Солидный арсенал бара понравится каждому, ведь в отеле можно заказать практически любые напитки: от знаменитых вин лучших лет до винтажного крепкого алкоголя.

ТОРЖЕСТВО «ПОД КЛЮЧ»

У вас запланировано важное мероприятие, которое нужно сделать особенно запоминающимся? Никаких проблем!

бы почувствовать себя королевскими персонами. Ведь они могут отдохнуть в апартаментальном комплексе, который включает в себя сауну, хаммам, крытый бассейн и комфортабельную зону отдыха. Бассейн, оборудованный противотоком и джакузи, как нельзя лучше позволит вам расслабиться и получить удовольствие от водных процедур. Какой отель высшего класса обойдется без салона красоты? Гости предложат большой выбор услуг по уходу за кожей лица и тела, а также различные виды массажа.

Не хотите терять форму? Добро пожаловать в тренажерный зал, оснащ-



К услугам гостей – роскошный зал торжествов в стиле «ампир» на 200 персон. В отеле придерживаются индивидуального подхода к каждому мероприятию. Вам не придется беспокоиться об организации приемов и праздников. Ведь среди услуг есть фотосессия в изысканном интерьере отеля и на его территории, подбор артистов, музыкантов, ведущих, дизайн и флористика от подрядчика отеля или заказчика мероприятия. Кстати, терраса зала стала в 2012 году лучшей по версии премии «Золотая вилка».

ДЛЯ ТЕЛА И ДУШИ

Нельзя побывать в курортном городе и не порадовать себя спа-процедурами. Гостям не нужно покидать отель, что-

ный современным оборудованием. А бильярдную комнату по достоинству оценят истинные знатоки игры.

ВАЖНЫЕ НЮАНСЫ

Немаловажный момент: на всей территории отеля предоставляется бесплатный высокоскоростной доступ в интернет. А охраняемая парковка с круглосуточным видеонаблюдением позволит не беспокоиться о сохранности ваших автомобилей. И мы уже не говорим о таких «мелочах», как комфортабельный трансфер для гостей отеля, быстрая и качественная глажка белья и круглосуточное обслуживание номеров. Так что теперь, приезжая на отдых или лечение в чудесный город-курорт Эссентуки, вы сможете погрузиться в мир комфорта и роскоши, который создает для вас бутик-отель Pontos Plaza!

чество кулинарных позиций, которые удовлетворят даже самых требовательных гурманов. Не зря гости отеля уверены, что ресторан Pontos Plaza – это изысканный интерьер, разнообразное меню на любой вкус и всегда безупречное обслуживание.

Но и это еще не все. На территории отеля работают бар и летняя веранда.



г. Эссентуки
ул. Анджиевского, 25 А
тел.: 8-800-200-23-76
8-879-342-23-77
info@pontosplaza.ru
www.pontosplaza.ru



В царстве «Посейдона»

ТЕКСТ ЕВЫ СЕТЕЖЕВОЙ



Хотите нестандартно отметить день рождения? Или сделать девичник, мальчишник действительно незабываемыми? А может, просто встретиться с друзьями в теплой, уютной обстановке и провести время с пользой для здоровья? Эти и многие другие возможности вам предоставят в банном комплексе «Посейдон».

Комплекс полностью соответствует своему названию – сам морской бог Посейдон позавидовал бы такому дворцу. В роскошном здании, оформленном в античном стиле, есть все, что необходимо для полезного и комфортного времяпрепровождения. «Мы полностью переосмыслили концепцию банного отдыха, решили вывести его на новый уровень, – рассказывает руководитель банного комплекса «Посейдон» Юлия Дорохова. – Это не только очищение тела, но и улучшение настроения, укрепление здоровья и просто релакс».

Только с пользой

Все помещения комплекса сделаны из

экологически чистых материалов. Это натуральное дерево, оникс, немецкая сертифицированная штукатурка, натуральный дагестанский ракушечник, содержащий морскую соль. Инновационное итальянское оборудование обеспечивает бесперебойную работу: «Вода и пар проходят пять ступеней очистки, включая уголь и ультрафиолет. Трубы сделаны из нержавеющей стали, что исключает появление коррозии, – говорит технический директор «Посейдона» Александр Дмитриенко. – Все помещения – с теплыми полами. Поэтому в любую погоду нашим гостям будет комфортно. В отделке хаммамов использованы мрамор, оникс и нефрит, чьи целебные свойства возраста-





ют при нагревании. Да, такое оснащение требовало серьезных вложений, ведь материалы и оборудование дорогие, но здоровье и удобство гостей – для нас самое главное».

Кстати, в «Посейдоне» концепции здорового образа жизни придерживаются до мелочей. Например, мед, который предлагается гостям к чаю и с которым делаются спа-процедуры, – с собственной пасеки. Травы для чаев и ароматерапии тоже собираются самостоятельно, а не покупаются в магазинах или на рынках. «Посейдон» активно взаимодействует с квалифицированными травниками, фитотерапевтами. И, конечно, все сотрудники комплекса – опытные специалисты. «Мы всегда спрашиваем у гостей, есть ли у них аллергия на какие-либо травы, продукты, имеются ли хронические заболевания и так далее. Ведь иногда люди даже не знают, разрешена ли им та или иная процедура, – подчеркивает Юлия Дорохова. – Для нас главное – здоровье гостей, а не сиюминутная прибыль».

Царские ощущения

А теперь об услугах «Посейдона» подробнее. Первый этаж – это общественная баня премиум-класса. Гости здесь ждут бассейн с холодной водой, русская парная и хаммам. Также есть уютная зона отдыха, где можно поесть, выпить ароматного чая. Между прочим, время посещения здесь не ограничивается: приобрел входной билет, и отдыхай весь день! А на втором этаже – индивидуальные просторные номера. Выбор поистине царский: с русской парной, хаммамом, купелями, джакузи. Рекомендуем попробовать ванну Клеопатры с натуральными молоком, медом и лепестками роз, а также травяную купель.

Конечно, какая баня без пара! В «Посейдоне» гостям предлагается несколько видов парения. Например, очень популярно парение по-царски, когда человека парят два банщика в четыре венника. Все это происходит на сене из полезных трав, выращенных в экологически чистой зоне. В перерывах гостя поят травяным чаем, делают ему массаж, наносят скраб и так далее. И все это в облаке натурального эвкалиптового пара, который подается в

помещении! Такая процедура дарит незабываемое ощущение легкости и душевное спокойствие.

А любителей хаммама не оставит равнодушными пенный массаж: спина, живот, руки, ноги, шея, не останутся без внимания стопы (особенно пятки и пальчики) и голова. И движения делаются не по «голой» коже, а под пеной. Она дарит расслабленность (чувствуешь себя султаном на царском ложе!) и делает кожу чище. Такое очищение, кстати, идеально перед отпуском, когда планируются солнечные ванны. Тогда загар ложится на подготовленную кожу просто как на картинке.

Возможно все!

В «Посейдоне» есть комплексы парения и спа-процедур на любой вкус. Одни названия звучат, как музыка: «Спартанец», «Трезубец Посейдона», «Вершина Олимпа»... Но не будем разрушать интригу: это как раз тот случай, когда лучше выбрать и попробовать самому. И еще... Мы ведь говорили про заботу о здоровье? Так вот, все процедуры проводятся с использованием исключительно натуральных масел, трав, мыла и других ингредиентов. А сопровождаются они ароматерапией с

травами.

Если у вас собирается компания из четырех и больше человек, то вы можете воспользоваться услугой «Аргонавты» – это трансфер до банного комплекса и обратно за счет заведения.

Впрочем, «Посейдон» приготовил для своих гостей много приятных сюрпризов. И лучший способ узнать о них – посетить этот великолепный банный дворец.

Банный Спа-комплекс «Посейдон»
г. Михайловск, ул. Логачевская, 82

(м) +7-938-35-55-777

<https://poseidon26.com/>

Instagram: 26poseidon

Ежедневно с 11:00 до 24:00

Пятница с 14:00 до 24:00

Среда, воскресенье – женские дни



ПОСЕЙДОН
БАННЫЙ КОМПЛЕКС



Пути к красоте

ТЕКСТ ЕВЫ СЕТЕЖЕВОЙ

Мы уже рассказывали на страницах нашего журнала о замечательной итальянской косметике для шугаринга «Павия». Официальный представитель ТМ «Павия Спа Косметикс» по Ставрополю и СКФО Людмила Панкова успела выпустить более ста успешных специалистов, которые сейчас трудятся в разных регионах. «Все они – работающие мастера. Но самое ценное, что даже после окончания учебы мы не теряем связь, часто общаемся, – рассказывает Людмила Панкова. – И я всегда искренне радуюсь достижениям своих любимых учениц. Замечательные отношения сложились и с субдистрибьюторами, ведь мы вместе помогаем людям быть красивыми».

И как раз об успешных ученицах и коллегах Людмилы мы расскажем в этой статье.

Творчество – это навсегда

Эмма Калининченко – не только отличный мастер своего дела, но и молодая мама, заботливая жена и невероятной доброты человек. Она много лет работала в элитном салоне красоты администратором. «А однажды осознала, что хочу творить красоту сама. Наверное, сыграло роль окружение. Я из творческой семьи, где папа – художник, братья – дизайнеры, рассказывает Эмма. – Познакомившись впервые с сахарной пастой, я поняла, что непременно хочу стать шугаристом». Девушка решила не откладывать задуманное на потом и приступила к обучению. Людмилу Панкову в качестве своего преподавателя она выбрала сразу. Эмма была подписана на «Инстаграм» Людмилы, всегда с интересом читала новые посты. И оказалось, что в реальной студии атмосфера такая же теплая, как в интернет-сообществе. Два дня обучения пролетели, как миг. А приглашенные модели отметили невероятную легкость и аккуратность работы Эммы. Обучалась она на разных по плотности пастах «Павия» и впоследствии стала применять именно эту косметику. Кстати, позже она еще прошла обучение на



ЛЮДМИЛА ПАНКОВА
директор ТМ «Павия»
в Ставропольском крае

визажиста и останавливаться на достигнутом не собирается. Отметим, что сыночку Эммы всего 2 года, но декретный отпуск для нее не помеха, а возможность расти и развиваться.

Из учителя в субдистрибьютора

Путь в индустрию красоты у Олеси Бучиной был довольно тернистым. Сейчас она – субдистрибьютор ТМ «Павия» по Карачаево-Черкесии, победитель Международного чемпионата высшей лиги профессионалов 2018 года, призер Международного чемпионата по депиляции – 2017, технолог-преподаватель с правом преподавания от компании «Павия». То есть послужной список и опыт впечатляющие. Но до этого Олесья 12 лет проработала преподавателем младших классов. Когда восковая депиляция стала набирать популярность, девушка захотела освоить ее в качестве хобби и, возможно, дополнительного заработка. «Я совмещала две абсолютно разные работы, и после нервного дня в госучреждениях депиляция становилась для меня настоящим релаксом, – вспоминает Олесья. – Через некоторое время сомнения исчезли: это мое. И тогда же решила освоить технику шугаринга. Изучала «Инстаграм», общалась с другими мастерами, и все они очень тепло отзывали-

лись о Людмиле. Да и Ставрополь был для меня территориально удобнее, чем, например, Краснодар». Олесья начинала трудиться в небольшом кабинете в салоне красоты, но вскоре открыла собственную студию. Она уже выпустила около 30 учеников, сейчас успешно практикующих. «Через мои руки прошло более 15 торговых марок паст для депиляции. «Павия» понравилась качеством и ценовой политикой. Но ее выбрала не я, а мои клиентки, – говорит Олесья. – Ведь когда я покупала новые пасты, то всегда расспрашивала о впечатлениях. И вот как раз пасты «Павия» понравились практически всем». Эти примеры говорят о том, что для настоящего мастера ни быт, ни расстояния не станут помехой для развития. А в следующих номерах мы продолжим рассказ о чудесных людях, делающих нас красивыми.



Ставропольский край
г. Михайловск,
тел. 8-996-416-34-86
8-918-772-10-42
www.pavia126.ru

E-mail: info@pavia126.ru

@shugaring_pavia_stavropol



ЭММА КАЛИНИЧЕНКО
мастер, ученица Людмилы Панковой



ОЛЕСЯ БУЧИНА
субдистрибьютор ТМ «Павия» по КЧР



С днем рождения, «O`la-la»!

Звон хрустальных бокалов, вспышки фотокамер, веселый смех и остроумные шутки ведущего – с таким размахом отмечает свой первый день рождения бьюти-бар «O`la-la», который всего за год существования уже может похвастать работой первоклассных профессионалов и, как следствие, постоянными клиентами.

Секрет успеха любого салона красоты кроется за семью печатями, но самые важные и необходимые его составляющие – непрерывное улучшение техники предоставляемых услуг, повышение квалификации мастеров, изучение новых трендов индустрии красоты и, естественно, дружественная атмосфера, благодаря которой клиенты, покидая салон, уже мечтают вернуться вновь.

«Наш бьюти-бар предоставляет максимальный спектр услуг: от стрижки и маникюра до новейших методик в области косметологии. Каждый месяц наши мастера посещают семинары и различные курсы, которые позволяют овладеть новыми техниками создания красоты», – говорит владелица бьюти-бара «O`la-la» Ольга Афонина.

Именно благодаря усердию и неистовому желанию нести красоту в массы салон красоты «O`la-la» уже год радушно встречает посетителей, желающих стать еще чуточку прекраснее.

А сейчас внимание! Торжество начинается! Первые гости уже спешат поздравить «именинника» с серьезной датой, а феи красоты вносят последние штрихи в организацию праздника. Ах, да! Самое главное – не забыть сделать памятное селфи с коллективом в специально оформленной живыми цветами и зеленью фотозоне.

Теперь все готово – шампанское искрится в бокалах, фуршетный стол ломится от разнообразия фруктов, десертов и канапе, звучит приятная музыка. Но, к счастью, еда и танцы – далеко не единственный бонус, который ждет гостей мероприятия. За активное участие в интерактивных конкурсах у каждого есть шанс побороться за сертификат на плетение кос любой сложности, парафиновые ванночки для рук, SPA-уход за волосами, стрижку, маникюр и множество других женских радостей. А еще гостей ожидает пряничная лотерея. Тут все просто – вытягиваешь пряник с номерком, скрещиваешь пальцы на удачу и ждешь розыгрыша.

Что ж, все гости в сборе, а это значит, что настало время веселья. Сотрудница бьюти-бара «O`la-la» Елена просит минуточку внимания, так как хочет прочитать поздравительное стихотворение, которое написала сама. Пожалуй, стоит отметить, что мастерицы красоты в этом салоне не только виртуозно справляются с ножницами и пилочками, но еще искусно владеют пером. Талантливый человек должен быть талантлив во всем, тут и не поспоришь.

Далее в программе ведущего – развеселить собравшихся дам остроумными шутками и веселыми конкурсами, начиная от угадывания по картинке-ребусу названия музыкального коллектива, заканчивая измерением силы при помощи силомера. Да-да, красивая женщина должна быть физически выносливой, ведь не каждая способна пережить эпиляцию и стойчески вынести двойное окрашивание волос или наращивание ресниц.

Финальный штрих празднования дня рождения – разрезание именного торта под звук фанфар. Все гости получили удовольствие от конкурсов, и исключений тут быть не может! Практически каждый второй стал обладателем подарочного сертификата, и теперь можно спокойно наслаждаться шоколадным десертом и, разумеется, общением друг с другом.

Мы желаем бьюти-бару «O`la-la» процветания и увеличения в геометрической прогрессии количества клиентов, ведь, как гласит мудрость бьюти-индустрии, «Лучший клиент – постоянный клиент».

г. Пятигорск, пр.Кирова,39

тел.: 8 928 225 08 03

beauty_bar_olala





Анастасия Медведева, 11 лет



Михаил Стеблянский, 13 лет



Арусия Грошева, 10 лет



ДЕТИ

SUPER
STYLE!*

*Суперстильные дети



Арусия Грошева, 10 лет



София Ковалева, 6 лет
Ева Ковалева, 1 год



София Ковалева, 6 лет



София Ковалева, 6 лет



Анастасия Медведева, 11 лет



Михаил Стеблянский, 13 лет

Красивее, чем мама, круче, чем папа – наши «фэшн-модели» знают толк в моде и стиле и выбирают одежду от мультибрендового магазина JUNIOR CONCEPT!



Михаил Грошев, 13 лет
Арусия Грошева, 10 лет



Ева Ковалева, 1 год



Михаил Грошев, 13 лет

JUNIOR CONCEPT STORE
г. Ставрополь, торговый центр «Космос», 3 этаж

8 (963) 388-11-88



@junior_concept_



Mazda: безопасность превыше всего

Mazda является одним из лидеров в области обеспечения безопасного вождения. Mazda CX-9 обладает высокотехнологичным оснащением, необходимым для максимальной безопасности водителя и пассажиров. В Mazda CX-9 нового поколения расширен набор решений из гаммы технологий активной безопасности i-ACTIVSENSE: он включает в себя адаптивную систему освещения, систему распознавания дорожных знаков, систему мониторинга мертвых зон, систему безопасного торможения в городе, технологию предупреждения о выходе с занимаемой полосы, систему предупреждения об усталости водителя и систему экстренного реагирования при авариях «ЭРА-ГЛОНАСС». Узнать подробнее Вы можете в автосалоне Mazda компании «Модус», г. Ставрополь, ул. Октябрьская, 204, и по тел.: 8 (8652) 51-21-21.

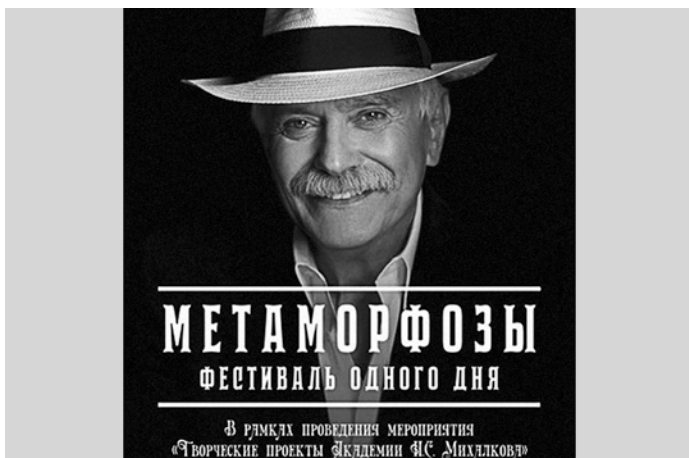


С Днем рождения, «Октябрьский»!

Создав себе отличную репутацию за столь короткий срок, гостиничный комплекс «Октябрьский» продолжает удерживать высокие рейтинги и получать лестные отзывы в свой адрес. Прекрасный сервис и лояльная ценовая политика привлекают к «Октябрьскому» тысячи гостей из различных регионов России и ближнего зарубежья. Отдых, командировки или запланированные встречи – каким бы ни был повод остановиться в «Октябрьском», постояльцы увозят с собой только хорошие впечатления.

Мы поздравляем гостиничный комплекс с трехлетием и желаем ему таких же благодарных клиентов и дальнейшего процветания.

ГК «Октябрьский» г. Ставрополь, ул. Октябрьская, 249/1. Тел. 8 (8652) 22-16-16, 213-500, www.stavhotel.ru



«Метаморфозы» Никиты Михалкова

В конце октября при участии Академии кинематографического и театрального искусства Никиты Михалкова впервые пройдет фестиваль «Метаморфозы. Фестиваль одного дня». Он охватит четыре города на Юге России: Сочи, Краснодар, Ростов-на-Дону, Ессентуки. На протяжении всего фестиваля будет работать выставка «Чехов. Линия жизни», освещающая четыре основных периода жизни и творчества писателя: Таганрог, Москва, Мелихово, Ялта. В Ессентуки фестиваль приедет 29 октября. Постановку продемонстрируют в концертном зале Шаляпина.



Золото «Витязя»

В Пятигорске состоялся девятый Международный Славянский литературный форум «Золотой Витязь». Он существует уже 27 лет и неизменно собирает ценителей прекрасного. Большой интерес вызвал визит другого народного артиста – Дмитрия Певцова. Свою долю зрительских аплодисментов получил и народный артист России Аристарх Ливанов. В этом году высшей награды форума – золотой медали имени Пушкина «За выдающийся вклад в литературу» удостоен известный писатель-фронтовик Юрий Бондарев. Правда, он не смог приехать по состоянию здоровья, и медаль ему вручат в Москве. Награды форума в номинации «Литература по истории славянских народов» удостоился писатель из Сербии протоиерей Савва Иович. Автор книги об уничтожении славянской культуры в Косово специально прилетел в Пятигорск.



Новый год в «Мельнице»!

Что может быть лучше, чем отметить Самый Главный Праздник в году в атмосфере зажигательного веселья и богатого застолья?

Два уютных и вместительных зала с зонами в европейском стиле и стиле романтического прованса, живая музыка, интерактивная шоу-программа, подарки и сюрпризы, вкусные горячие блюда и фирменная выпечка - все, что нужно для того, чтобы отпраздновать новогоднее торжество в большой компании или тесном кругу друзей.

**Приглашаем встретить Новый 2019-й год вкусно, весело и красиво!
Мы рады всем и ценим каждого!**

Новогодние корпоративы - от 1 000 рублей с человека

Индивидуальные заказы на Новогоднюю ночь - от 2 500 рублей с человека.

Все подробности и варианты организации Вашего праздника можно уточнить

по телефону: **55-24-89, 8-962-496-65-13** или по адресу: **г. Ставрополь, ул. 50 лет ВЛКСМ, 34/2**

Отзывы:

Большое спасибо коллективу «Мельницы» за обслуживание, за приготовление блюд. Культурно, воспитанно и с большим вниманием отнеслись к нашей свадьбе. Еще раз спасибо!
Дудченко О.А.

Проводили в «Мельнице» новогодний корпоратив. Просто в восторге! Все было на высшем уровне - музыка, обслуживание, кухня. Обязательно придем еще! Спасибо, «Мельница»!
Коллектив АО «Теплосеть»

Огромное спасибо персоналу кафе «Мельница»! Все очень вкусно, все очень понравилось!!! Вернемся к вам снова!
Бурлуцкая Ю.В.

Нашей семье посчастливилось отмечать юбилей друга (50 лет) в кафе «Мельница»! Огромная благодарность со всей России! Гости из Санкт-Петербурга и Москвы были приятно удивлены радушием и кухней вашего заведения! Спасибо огромное за настроение! Кухня бесподобная! Запеченный судак и осетинские пироги произвели фурор! Благодарим и обещаем: приведем друзей и всем знакомым расскажем о внимательном и отзывчивом персонале. Спасибо!
Семья Логуновых (Ирина и Костя)

Отмечали золотую свадьбу! Остались очень довольны! Кухня прекрасная! Обслуживание великолепное! Музыка всем понравилась - на любой вкус! Просим администрацию объявить благодарность и премировать официантов. Обязательно к вам вернемся!!!!
Василий Иванов





фото РОЗЫ ФЕДОРЯН

ПРЫЖОК К СЕБЕ, ИЛИ КАК УВЛЕЧЕНИЕ СДЕЛАТЬ ПРОФЕССИЕЙ

Впуская мечту в свою жизнь, мы не всегда приступаем к ее реализации. Сколько причин находит разум, лишь бы оградить нас от перемен! А ведь именно переменны могут привести к заветной цели – успеху, счастью и другим, не менее приятным составляющим самореализации. Но от мотивирующих размышлений давайте перейдем к рассказам тех, кто нашел смелость в себе и опору в наставниках, став настоящими профи фотоискусства. История успеха и вдохновения Розы Федорян, выпускницы Школы фотографии Сергея Гнездилова, еще раз доказывает, что первый шаг к мечте – это уже маленькая победа.



Роза Федорян:

– Восемь лет я работала бухгалтером – профессия нравилась, но... Мой кругозор и творческая натура требовали большего. Хотелось творить и передавать свое отношение к миру через фотографию. Что я и делала довольно хорошо... Но хотелось

лучше: чтобы каждое фото отражало не только суть, но и эмоции. Делать не так, как все – чем не стимул к профессиональному росту? И я решила окончить Школу Сергея Гнездилова, причем, записалась сразу на все курсы. Воодушевление было огромным! И в какой-то момент фотография увлекла так, что не оставалось время на бухгалтерские отчеты.

Не было того момента, когда бы я пожалела о том, что изменила профессию. Да и когда сожалеть? Фотосессии одна за другой, эмоциональная отдача клиентов заряжает! Мне предложила постоянную работу одна из государственных структур – я фотографирую их мероприятия. Ответственно? Да. Престижно? Очень. Вскоре пришло и признание экспертов – в этом году я стала призером фестиваля «Два крыла».

И все это началось с легкого старта. Ведь Школа Сергея Гнездилова дает не просто знания и практику, а желание применять эти навыки и со временем фотографировать не хуже, чем наставники. Я серьезно! Ведь все возможно, и никто не ограничивает наш успех. Готовность к действию дает нам самые крепкие крылья.



Сергей Гнездилов:

– Позитивное отношение к жизни – одна из главных черт характера Розы Федорян. И я бы сказал, что она стала ее профессиональным козырем. Во время ее обучения я видел сомнения, но они с легкостью трансформировались в интерес, а со временем

– в профессиональный азарт. Ведь фотография – это страсть. Когда процесс съемки захватывает фотографа, тут уже нет места колебаниям и размышлениям «А я смогу?».

Да, я понимаю новичков, перед которыми стоит задача сделать снимок так, чтобы он был лучше, чем все предыдущие. Но ведь все мы учимся, и точка нашего роста всегда находится за пределами привычной зоны комфорта. И тут преподаватель может пойти двумя путями: либо взять «на слабо» добрым подтруниванием, либо провести полный инструктаж, расписав все действия вплоть до секунды. Тут уже задача педагога – найти подход к каждому ученику Школы. Пока мы с этим достойно справляемся. И гордость за наших учеников – это еще один повод вспомнить о том, что стоит сделать первый шаг, и откроются новые горизонты. Ведь я тоже когда-то начинал с нуля. А сегодня ко мне приходят учиться те, кого вдохновляет мой опыт.

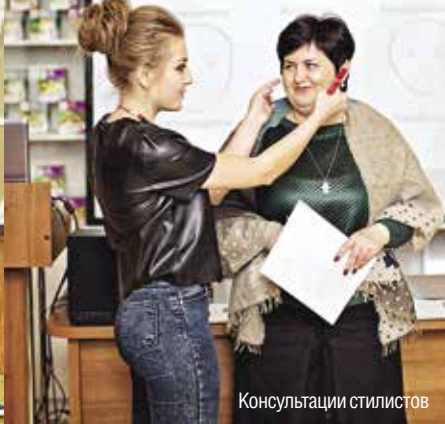
г. Ставрополь, тел.: 44-55-32

vk.com/fs445532, тел 89624545532

vk.com/foto26



Семинары по снижению веса – врач-психотерапевт Кислов В.А.



Консультации стилистов



Увлекательные мероприятия



Вечеринки



Реклама

Термальные источники



Нырание в прорубь



Изготовление карты желаний



Скандинавская ходьба



Кулинарные мастер-классы

МАРАФОН СТРОЙНОСТИ 90*60*90

90-60-90 – это не параметры физической красоты! наших участниц ожидают:

90 советов для достижения стройности, благодаря которым процесс снижения веса будет комфортным, эффективным и безопасным для здоровья;

60 дней работы со специалистами в области снижения веса: медицинское обследование, выявление причин лишнего веса и их устранение;

90 тестовых групповых фитнес-занятий, тренировок в спортивном клубе BULLDOZER, косметологических процедур по лицу и телу, увлекательных мероприятий, подарков, сюрпризов, конкурсов!



Тренировки с чемпионами



Подарки от спонсоров



Отдых на природе



Рыбалка



Бодифлекс



Творческие мастер-классы



Незабываемые выпускные



Ежегодные встречи

www.semeinaya-clinica.ru
marafon90x60x90

ЗАПИСЬ НА МАРАФОН ПО ТЕЛЕФОНУ:

8 (938) 990-60-90



Дочки-матери

фото ИРИНЫ ГЛАДКОВОЙ

*Любовь и нежность,
красота и удивление!*

такие ассоциации и чувства возникают, когда смотришь на мам с их чудесными дочерями. и неважно, какая за окном погода – в таком большом и таком прекрасном мире под названием

«Мама и дочка»

всегда тепло и светит ласковое солнышко...



Нежность

ЕЛЕНА ЩЕГЕЛЬСКАЯ: – дочь – это комплимент женщине от бога и самая большая награда. моя дочь красивая, умная, очень покладистая и дисциплинированная.

МАРИЯ, 9 ЛЕТ: – мама – достойный пример для меня, и я хочу, как она, стать врачом. поэтому стараюсь хорошо учиться и во всем подражать маме. думаю, что унаследовала от нее такое качество, как целеустремленность.



СВЕТЛАНА СТЕФАНОВА:

– **МАШУЛЯ** – наша звездочка, ангелочек! она всех объединяет, заряжает светом и радостью. очень хочется, чтобы **МАША** была счастлива!

моя мамочка – моя лучшая подруга! всегда поддерживает во всех начинаниях, никогда не унывает, позитивная и энергичная! мне повезло, что у меня такая мама!

Засота

ВАЛЕНТИНА КОТТИ:

– какое огромное счастье иметь такую красивую, умную, внимательную и заботливую дочь, как моя **СВЕТЛАНА!** а иметь такую внучку, как **МАШЕНЬКА** – это мегасчастье. у меня еще есть внук **НИКИТА**, и я благодарна господу богу за такой подарок в жизни – великолепные взаимоотношения трех поколений!

МАРИЯ, 10 ЛЕТ: - моя мама – это мое золото! я ее очень люблю и уважаю. она красивая и умная, у нее такая светлая душа! мама всегда мне поможет и поддержит.

А бабуля – очень добрый человек! я люблю ее всей душой. она – мой свет в окошке. я всегда могу на нее положиться.

Радость

ЭЛЬВИРА МИРЗАЕВА: дети у меня абсолютно разные. **НАИЛЯ** – самый ответственный, добрый и отзывчивый ребенок в мире. **АИША** – девочка-настроение. Будет крутить всеми, пока все не станет так, как ей хочется.

АИША, 7 ЛЕТ: – наша мама сможет все! Ее никто не остановит!

НАИЛЯ, 11 ЛЕТ: – наша мамочка – самая красивая и самая лучшая, потому что она разрешает нам все!



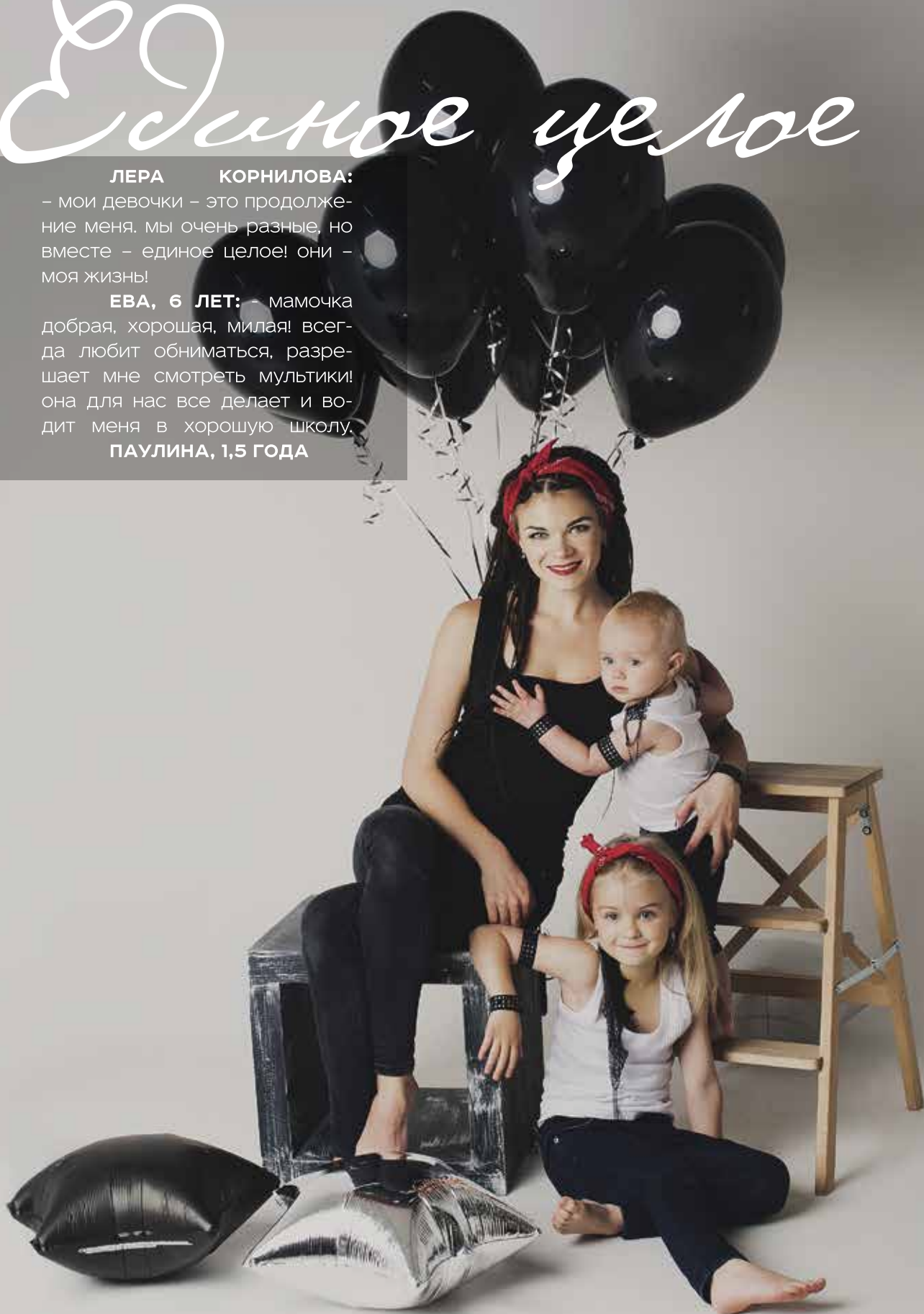
Единое целое

ЛЕРА КОРНИЛОВА:

– мои девочки – это продолжение меня. мы очень разные, но вместе – единое целое! они – моя жизнь!

ЕВА, 6 ЛЕТ: – мамочка добрая, хорошая, милая! всегда любит обниматься, разрешает мне смотреть мультики! она для нас все делает и водит меня в хорошую школу.

ПАУЛИНА, 1,5 ГОДА





Любовь

АННА КАЗАНЦЕВА: – я счастлива, что у меня есть две дочери! спасибо за самые прекрасные ощущения в моей жизни. когда вы были маленькие, то дарили мне чувство умиления и нежности. А теперь, когда подросли, дарите мне чувство гордости! я каждый день радуюсь тому, какие вы самостоятельные, отзывчивые, добрые и умные!

ВАЛЕРИЯ, 16 ЛЕТ: – мы видим маму каждый день и принимаем это как должное, но когда мы вырастем и покидаем дом, то начинаем ценить моменты, связанные с ней... в любую трудную минуту бежим к маме, чтобы она нас пожалела, как в детстве. всегда помните о своем самом дорогом человеке и всегда берегите время, проведенное с мамой.

ВИКТОРИЯ, 13 ЛЕТ: – мама – самый дорогой человек в мире. она наш лучший друг, который никогда не предаст, всегда поймет и простит.

**Вы должны поверить в свою исключительность,
прежде чем сможете стать исключительным.**

Робин Шарма

**Никто из вас не отличается красотой
и уникальностью снежинки.**

Чак Паланик

**Еще в раннем детстве я приобрел порочную привычку
считать себя не таким, как все, и вести себя иначе,
чем прочие смертные.**

Как оказалось, это золотая жила!

Сальвадор Дали

**Мы все индивидуалисты, мы все уникальны и неповторимы,
но наедине с собой можем признаться,
как трудно быть одному.**

Сергей Лукьяненко

**Любить себя – это значит
понимать свою уникальность и принимать себя
как есть, со всеми недостатками.**

Вадим Зеланд

ŠKODA OCTAVIA

ВСЯ СЕМЬЯ В СБОРЕ!



ŠKODA
SIMPLY CLEVER



ЧТО ТАКОЕ СЕМЕЙНАЯ ПОЕЗДКА В ŠKODA OCTAVIA?

Это комфорт каждого пассажира. Просторный салон приятно удивит своими размерами, а вместительный багажник позволит взять все необходимое. Это удовольствие от вождения. С системой контроля слепых зон можно не беспокоиться о безопасности, а современный дизайн светодиодной оптики оценят все члены семьи. И, конечно, это возможность собрать всех близких вместе, чтобы стать еще ближе. Сделайте свои семейные поездки незабываемыми вместе со ŠKODA OCTAVIA.

Пройдите тест-драйв в нашем дилерском центре.



ПОЛНОСТЬЮ
СВЕТОДИОДНАЯ ОПТИКА



ПРОСТОРНЫЙ
САЛОН



ВМЕСТИТЕЛЬНЫЙ
БАГАЖНИК



СИСТЕМА КОНТРОЛЯ
СЛЕПЫХ ЗОН

Указанные опции могут быть доступны за дополнительную плату и могут быть недоступны в стандартных комплектациях.
Реклама. 18+

Модус-Ставрополь
Официальный дилер ŠKODA

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

Группа компаний Модус
(8652) 50 00 26

НОВЫЙ JAGUAR E-PACE

ЕДИНСТВЕННЫЙ В СВОЕМ РОДЕ



Новый E-PACE. Компактный SUV² со спортивным характером. Полный привод и передовые системы помощи водителю позволяют ему проявить все преимущества истинного Jaguar. Интеллектуальная технология Smart Settings³ распознает ваши индивидуальные предпочтения и адаптирует под них настройки всех систем, от стиля вождения до музыкальных жанров. Инновационная система мультимедиа открывает для вас целый мир информации, общения и развлечений. Удобная компоновка пространства водителя и элегантный просторный салон дополнены багажным отделением объемом до 1234 л⁴. Не каждый автомобиль предложит вам такое сочетание.

Модус Премиум Авто

Ставрополь, ул. Октябрьская, 204
(8652) 506-506

jaguar-modus.ru

На правах рекламы. 1. Jaguar 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. Имеются ограничения. Полные условия на сайте jaguar.ru. 2. SUV (ЭсЮВи). 3. Smart Settings (Умные настройки). 4. Со сложенными сиденьями второго ряда.