

Рк

К Р А Й

№4 май 2016

21+

тема номера
ДОРОГА

ПЕРСОНА

АЛЕКСАНДР
ЗАГОРУЛЬКО



Лучшая
авиакомпания Европы



РАСКРАСЬТЕ СВОЙ МИР ЯРКИМИ КРАСКАМИ

Мы летаем в наибольшее количество стран,
чем любая другая авиакомпания.

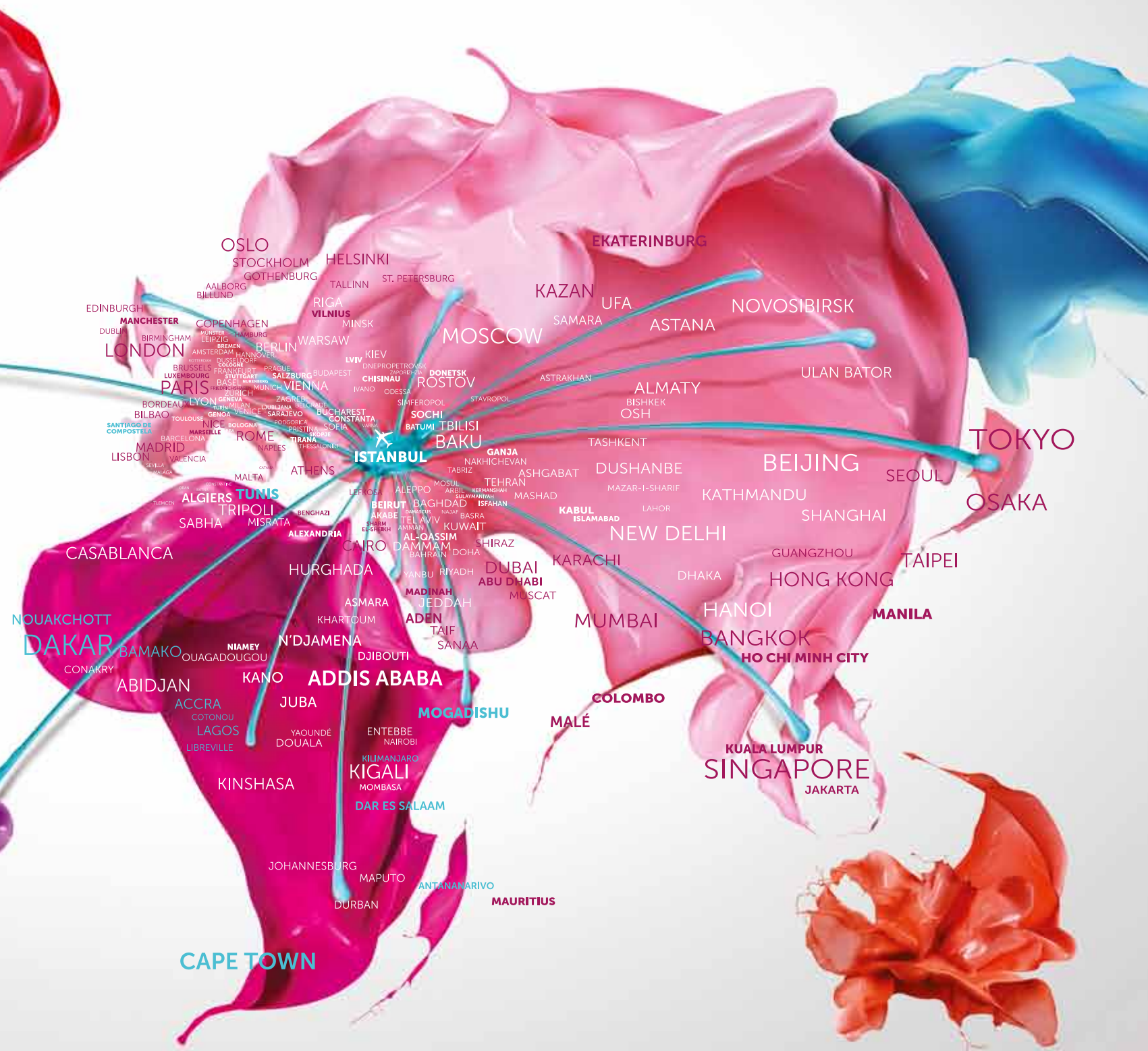
TURKISHAIRLINES.COM | 8 (8652)23 65 80 доп. 4404
STWSALES@THY.COM

Бесплатный колл-центр 24/7 : 8 800 700 6161

Лучшая Авиакомпания Европы 2015 по результатам
опроса пассажиров, проведенного Skytrax

Реклама

реклама



WIDEN YOUR
W O R L D

TURKISH
AIRLINES







На Алине:
одежда, макияж и прическа —
все ANGEL CONCEPT



На Альбине:
одежда, макияж и прическа —
все ANGEL CONCEPT



АНГЕЛ CONCEPT

БУТИКИ

СПА

КОСМЕТОЛОГИЯ

**САЛОННЫЕ
УСЛУГИ**

**ул. Ленина, д. 440 В
51-88-88, 50-77-77**

ANGEL-CONCEPT.RU

INSTAGRAM: ANGELCONCEPT

FACEBOOK: ANGEL.CONCEPT.LUXURY

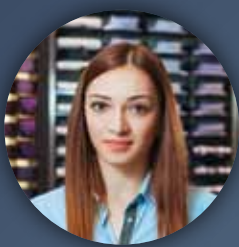
YOUTUBE: ANGELCONCEPT

van Laack



Новое измерение сервиса от Van Laack

В бутике немецкой одежды класса «люкс» Van Laack действует **новая уникальная** услуга.



Наши персональные **fashion-ассистенты** проконсультируют, снимут мерки для создания Вашего идеального силуэта, а также подберут Вам **модный образ**. При этом Вам даже не нужно выходить **из дома или офиса**.

Услуга действует для жителей Пятигорска и КМВ.
Всю информацию Вы можете получить по телефону или в бутике Van Laack.
Позвонить и записаться можно уже сегодня.



van Saack

г. Пятигорск, ул. Мира, 3, ТЦ «Универмаг»,
тел.: +7 (8793) 392-392

Pro

К Р А Й журнал №4 (110) май 2016



21+



На обложке:
Александр
Загорулько

Фото:
Ирина
Гладкова

Директор ▶ **Елена Некристова**
Главный редактор ▶ **Анна Стеблянская**
Арт-директор ▶ **Давид Коштоян**
Бренд-редактор ▶ **Светлана Ландина**

Над номером работали ▶ **Артем Тарасов,**
Устинья Ковалева, Геннадий Хазанов,
Галина Калашникова, Станислав Маслаков,
Дарья Пирогова, Яна Погребная
Дизайн, верстка ▶
Виталий Маньшин, Давид Коштоян,
Ирина Гладкова

Фото ▶ **Сергей Гнездилов, Елена Моносова,**
Андрей Тильчак, Ирина Гладкова
Корректор ▶ **Светлана Иванова**

Коммерческий директор ▶ **Елена Свиридова**
Коммерческий отдел ▶ **Наталья Стрельбицкая,**
Юлия Медведева

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

Адрес редакции и издателя ▶
355000, г. Ставрополь, ул. Ленина, 282
Тел./факс **(8652) 941-601, 60-64-24, 47-22-79**
E-mail: **mail@stav-pro.ru**
www.stav-pro.ru
Учредитель и издатель
Куприченкова Н. А.

Номер подписан в печать 20.05.16 г.
Дата выхода в свет 26.05.16 г.

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

Отпечатано:
ООО «ОМЕГА-ПРИНТ»
г. Ростов-на-Дону, ул. Максима Горького, 3
Тел. (863) 263-02-15, 263-44-42
Заказ №148 от 17.05.16. Тираж – 9 000 экз.

Общий тираж изданий Pro край и Pro KMB –
16000 экз.

Журнал зарегистрирован Федеральной служ-
бой по надзору в сфере связи, информацион-
ных технологий и массовых коммуникаций.
Свидетельство ПИ № ФС 77 – 58167.

prostavropol **jurnalpro**





Ставрополь
МЦ «КОСМОС», 2 этаж
ул. Доваторцев, 75/а

MUSTANG[®]

True Denim

6 **Выходные данные**10 **Вопрос номера**12 **Престо**14 **Календарь**

Портреты

16 **Геннадий Хазанов:**

Дорога - один из архетипов культуры. В принципе, сказанного достаточно, чтобы читатель перевернул страницу. Сильно умные рассуждения сегодня никто не любит, потому что к жизни они отношения не имеют...

18 **Устинья Ковалева:**

Дорога... Сколько же вмещают в себя эти шесть букв! Ее начало всегда связано с родительским домом, с первыми шагами, которые делает ребенок. А дальше?

20 **Александр Загоруйко:**

Александр Григорьевич - один из тех, кто искренне верит, что, став депутатом Государственной думы, он сможет приносить пользу обществу и, главным образом, лоббировать интересы нашего много-страдального бизнес-сообщества. Намерения благородные. Что ж, стоит их поддержать...

Деловое предложение:

32 **Интервью с Губернатором Ставропольского края Владимиром Владимировым:**

«Я - ставрополец, для меня родной край всегда самый интересный и привлекательный. А тем, кому предстоит узнать Ставрополье впервые, я могу только позавидовать. Впереди у них масса замечательных открытий!».

44 **Проспект**

Самое зрелищное на памяти ставропольцев радужное кольцо вокруг солнца и самый разрушительный град, обрушившийся на город всего несколько дней спустя... Случайно ли это совпадение? И какими еще необыкновенными явлениями чреваты причуды южного неба?

48 **Автопробег**

Самая смелая разработка отечественного супергиганта «АвтоВАЗа» с интригующим названием Lada XRAY бежит по нашим дорогам уже несколько месяцев. Одни предрекали ей оглушительный успех, другие - не менее сокрушительный провал. Как и ожидалось, в итоге не вышло ни того, ни другого. В отрасли случился кризис, у корпорации сменился директор, а XRAY медленно, но верно завоевывает популярность в России и за рубежом. Самое время вспомнить, как все начиналось.



Стиль жизни

62 **Модный базар**

Мода девяностых возвращается. Долой комплексы, доставайте ваши фотографии с красными глазами, будем вспоминать, что тогда носили. Ведь такое же нарочно не придумаешь!

64 **Про дизайн:**

Любопытство - не порок... Злоязыкое продолжение этой поговорки проигнорируем. В нашем случае живой интерес - это двигатель к созиданию и творчеству, преобразованию пространства и материи в единый концепт собственного жилища. За дельными идеями мы с Вами заочно отправляемся в гости к мировым знаменитостям. Так что, добро пожаловать в святую святых голливудских «небожителей», и убедительная просьба - на входе вытирайте, пожалуйста, ноги...

Выход в свет:

70 **Кинопрокат:**

Человечество делится на тех, кто любит фильмы братьев Кознов, тех, кто их (и кинокартины, и самих братьев) терпеть не может, и тех, кто про них про всех ничего не знает.



У-Free

б у т и к

МЫ ОТКРЫЛИСЬ
В НОВОМ
ФОРМАТЕ



г. Ставрополь, ул. Доваторцев, 75А,
3-й этаж нового корпуса (напротив кинотеатра)
8(8652) 21-92-94



Александр Дыренко

руководитель
корпоративного филиала ВТБ в СКФО

– **Как Вы понимаете фразу «Дорогу осилит идущий»?**

– У каждого человека есть цель или мечта, к которой он стремится на протяжении всей жизни. Выбирает путь и идет к ней. И не всегда дорога – прямая, а погода – солнечная. Бывают и извилистые, утомительные участки.

Если с достоинством пройти все испытания, которые неизбежно будут на выбранном пути, не предать мечту и не опустить руки, все сложится именно так, как задумывал.



Ольга Пилипенко

предприниматель

– **Как Вы понимаете фразу «Дорогу осилит идущий»?**

– Мир, в котором мы живем, творим и любим, предлагает нам множество дорог и маршрутов. И, сделав выбор, мы неустанно движемся к своей цели. Именно так – «неустанно» и «движемся», ведь само определение жизни отрицает любое проявление инертности. Трудолюбие, упорство и терпение всегда оправданы. Я это усвоила с детства, ведь мой отец, родившийся в бедной семье, своим трудом многого смог добиться. Поэтому я уверена, что энергичность и целеустремленность – лучшие попутчики для достижения желаемого. А поддержка близких людей и вера в Бога не оставят места сомнениям и усталости. Да, дорогу **ОСИЛИТ** идущий...

У нас есть вопросы



Савелий Феоктистов

генеральный директор
бутика юридических услуг «СтатусПро»

– **Как Вы понимаете фразу «Дорогу осилит идущий»?**

– В данном выражении слово «идущий» понимается в значении «действующий». Речь здесь не только о дороге, а вообще о каком-либо деле. Смысл в том, чтобы действовать, а не бездельничать, не стоять на месте. Если у вас есть цель, то нужно двигаться ей навстречу – только так можно добиться желаемого результата.



Виктория Колосова

директор ресторана «Мюнх»,
г. Минеральные Воды

– **Как Вы понимаете фразу «Дорогу осилит идущий»?**

– Идущий – значит действующий, преодолевающий преграды. Ведь редко, когда дорога, жизненная в том числе, бывает без преград и крутых поворотов. И какое бы трудное и непонятное дело не предстояло в жизни, его нужно делать, не останавливаясь ни перед чем, пересиливая свои сомнения, страхи и неуверенность. И тогда успех Вам гарантирован!

Общие ценности. Общее будущее

Реклама

Генеральный партнер
Мариинского театра



ВТБ

Мир без преград. Группа ВТБ

8 (8652) 26-17-54

телефон в г. Ставрополе

www.vtb.ru

Банк ВТБ (ПАО)
Генеральная лицензия Банка России № 1000

«ТАКОЙ ЖЕ ПРЕДАТЕЛЬ, КАК И МЫ»

Где: В КИНОТЕАТРАХ СТРАНЫ

Когда: С 12 МАЯ

Молодая английская пара, отдыхая на Антигуа, заводит знакомство с русским олигархом, «отмывающим» деньги для преступных группировок, чьи лидеры вот-вот спишут его со счетов. Чтобы спасти себя и семью, он предлагает разведке Великобритании море ценных сведений в обмен на защиту и покровительство. Его последняя отчаянная надежда — на «английских джентльменов», которые всегда «играют честно».



«ПРАЗДНИК КЛУБНИКИ»

Где: ОБЕРКИРХЕ, ГЕРМАНИЯ

Когда: С 28 ПО 31 МАЯ

Каждый год в конце мая в небольшом немецком городке Оберкирхе (Oberkircher), что расположен в землях Баден-Вюртемберг, проводится очень вкусный и веселый фестиваль — «Праздник клубники» (Erdbeerfest). Здесь находится крупнейший оптовый рынок клубники в Европе, поэтому неудивительно, что и праздник этой ягоды проходит именно в этом городе и ведет свою историю с 1974 года. Он стартует в последнюю субботу мая и продолжается три дня. Традиционно «Праздник клубники» начинается субботним утром с выступления мэра Оберкирхе, который приветствует жителей и гостей города и объявляет об открытии фестиваля. Затем на множестве фестивальных площадок проходят ярмарки, презентации, мастер-классы, дегустации, концерты, модные показы, танцевальные шоу и театральные представления.



МАЙ
2016

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



АНФЕСТИРИЯ НА КИПРЕ

Где: ОСТРОВ КИПР

Когда: С 6 ПО 8 МАЯ

Анфестирия — это не просто праздник, а дань уважения необыкновенным богатствам природы этого острова. Специально по этому случаю собирается комиссия ученых-биологов, которая подводит итоги независимых исследований жизни флоры своей страны. Учитывается при этом все: от подсчета мест скопления редких растений до планирования разведения новых сортов плодовых культур, трав и цветов. Сразу хочется сказать, что Кипр особенно красив весной. Остров покрывается разнотравьем, некоторые цветы уже подсыхают на солнышке и изменяют цвет, а какие-то только-только раскрываются. Анфестирия традиционно проводится в мае. К ней всегда приурочен карнавал, который проводится в Пафосе, Лимассоле и Ларнаке. Пафос — центр цветочных торжеств. По улице Посейдона, которая ведет к Старой гавани, проезжают платформы, пышно украшенные цветами, а по краям дорог стоят девушки, держащие в руках букеты и венки.



«АЛИСА В ЗАЗЕРКАЛЬЕ»

Где: В КИНОТЕАТРАХ СТРАНЫ

Когда: С 26 МАЯ

Фильм, снятый по произведению великого писателя Льюиса Кэрролла, — об Алисе, которая попала в Зазеркалье. Главной героине Алисе предстоит отправиться в путешествие во времени, полное неожиданностей и ярких открытий, чтобы спасти своего друга, Безумного Шляпника, и повидаться со старыми знакомыми. Но все дело в том, что с последнего «визита» Алисы в Страну Чудес прошло слишком много времени, и Красная Королева уже строит новые козни...





СТАВРОПОЛЬПРОМСТРОЙБАНК

Банк, проверенный временем!

*Надежный банк –
основа развития
бизнеса*

*25 лет
успешной
работы*

Бесплатное*
открытие
расчетного
счета

* Подробную информацию Вы можете получить по телефону или на сайте Банка:



8 800 100-26-88



www.psbst.ru

Специальное предложение по открытию расчетных счетов для юридических лиц,
не имеющих расчетного счета в ПАО Ставропольпромстройбанк.

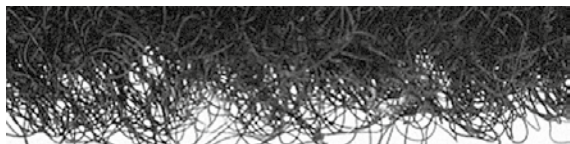
Срок действия акции с 11.03.2016 г. по 30.06.2016 г.

Лицензия ЦБ РФ №1288 от 25.09.2015 г.

МАЙ

ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ МАДРИДА**Когда:** 2 МАЯ 1561 Г.**Где:** МАДРИД, ИСПАНИЯ

В этот день столица темпераментной Испании отмечает свой день рождения. Этот город в отличие от других европейских столиц был основан весьма поздно. Многие источники утверждают, что крепость под названием «Маджерит» была возведена арабским эмиром Мохаммедом I только в IX веке и предназначена была для защиты от христиан. Шло время, крепость постепенно обросла множеством поселений и получила статус города. Но столицей королевства Испании Мадрид стал только в 1561 году, после того, как Филипп II перенес резиденцию своего двора из Толедо. Коротко Мадрид можно охарактеризовать как город площадей и дворцов. Многие из них открываются перед туристами, приехавшими в столицу Испании в начале мая. Мадрид является одной из самых замечательных по своей красоте европейских столиц

**ЗАСТЕЖКА-ЛИПУЧКА VELCRO****Когда:** 13 МАЯ 1958 Г.**Где:** ЖЕНЕВА, ШВЕЙЦАРИЯ

В этот день швейцарский инженер Георг де Местраль зарегистрировал торговую марку разработанной им самим застежки-липучки Velcro (от французских слов velours – «бархат» и crochet – «крючок»). Застежка-липучка – вид текстильного крепления. Термин velcro достаточно точно описывает саму застежку. Георг де Местраль изобрел застежку-липучку еще в 1948 году. Идея пришла ему в голову, когда он гулял со своей собакой в Альпах, и она застряла в кустах репейника. Застежка или крепление состоит из двух слоев материала: первый слой покрыт маленькими пластиковыми щетинками-крючками, второй – тончайшими петельками. Когда один слой прижимается к другому, крючки цепляются за петельки и удерживаются в таком положении. Для отсоединения требуется приложить некоторое усилие. Расстегивание такой застежки создает характерный громкий звук. Данный вид застежек применяется очень широко – он прост в использовании, безопасен, не требует ухода. Особое распространение «липучки» получили в производстве одежды и обуви.

**ПЕРВЫЙ В МИРЕ АТЛАС****Когда:** 20 МАЯ 1570 Г.**Где:** АНТВЕРПЕН, БЕЛЬГИЯ

В этот день был напечатан первый в мире географический атлас, состоящий из 53-х карт большого формата, разработанных фламандским картографом Абрахамом Ортелиусом. К каждой карте прилагался подробный пояснительный географический текст. Это издание, называемое «Theatrum orbis terrarum» (лат. «Зрелище шара земного»), точно отражало состояние географических знаний на тот момент времени. И несмотря на ряд существенных ошибок, обусловленных крупными пробелами в географических познаниях и отсутствием точных карт, этот атлас стал для мореплавателей конца XVI – начала XVII столетий своего рода «географической библией».



Позднее он неоднократно переиздавался и дополнялся новыми сведениями. Атлас Ортелиуса сыграл важную роль в развитии картографии.

ЧАСЫ «БИГ-БЕНА»**Когда:** 31 МАЯ 1859 Г.**Где:** ЛОНДОН, ВЕЛИКОБРИТАНИЯ

Запущены в работу часы, установленные на знаменитой лондонской башне «Биг-Бен».

«Точность – вежливость королей» – в Лондоне это выражение приобретает буквальный смысл, так как из нескольких сотен городских уличных часов точно идут лишь одни – на башне «Большого Бена», которая является частью архитектурного комплекса Вестминстерского дворца. Собственно «Биг-Бен» – само здание и часы вместе с колоколом. Архитектор Ч. Бери и механик Б. Вальями взяли за сооружение часов на башне Св. Стефана Вестминстерского дворца. По замыслу, новые часы должны были стать самыми большими и точными в мире, а их звон был бы слышен по всей столице. В 1858 году башня была возведена, а башенные часы были пущены в ход 31 мая 1859 года. Внутри башни установили 13-тонный колокол высотой более 2 метров и диаметром почти 3 метра. Высота башни составила 96,3 метра. Циферблаты «Биг-Бена» смотрят на все 4 стороны света. Сделаны они из бирмингемского опала.





TeleTrade

ЭКСПЕРТ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

ОТКРОВЕННЫЙ ВЗГЛЯД
НА ИНВЕСТИЦИИ

Ставрополь
ул. Дзержинского, 158 оф. 1106
тел. +7 (8652) 20 65 24



Геннадий Хазанов

Киновед, постоянный автор журнала Pro

«Куда ты, дорога, меня привела?»

Дорога – один из архетипов культуры. В принципе, сказанного достаточно, чтобы читатель перевернул страницу. Сильно умные рассуждения сегодня никто не любит, потому что к жизни они отношения не имеют. Вас предыдущая фраза ничем не напрягла? Нет? Ну, ладно, пока проехали мимо.

Во-первых, дорога – это нечто рукотворное, материальное. Когда на Руси говорят о том, по чему тут ездят, редко имеют в виду современное «ложе» с неразрушаемым покрытием. Но даже две кривые колеи кто-то должен был проторить, и ямы в них кто-то обязан был выбить. А то ведь латки ставить будет не на что. Во всем мире шоссе и прочие трассы нужны, чтобы по ним перемещаться в пространстве. А у нас – чтобы было, что ремонтировать. И списывать на эту необходимую работу ежегодно денежные средства.

Во-вторых, в понятии «дорога» скрыты еще два смысла: дом и цель. Чаще всего они на противоположных концах: молодой гасконец выехал из родового поместья. Он устремился к маршальскому жезлу. То есть дом – это покой, а путь – движение. Из Урюпинска в столицу. Из рыбаков в академики. Из грязи в князи. Поэтому дорога ведет не только «по долинам и по взгорьям», но и по чинам и должностям – это называется тропа к власти. Или по диссертациям и их защитах. Это путь в науку. Про ямы и колдобины, а также про «пять загибов на версту» таких «трасс» мы умолчим, ибо эти темы неисчерпаемы.

Но и обычная, не в переносном значении взятая дорога непроста. Ведь историю тоже можно считать путем. Правда, к какой цели он ведет, непонятно. Может, оно и к лучшему: поняли бы – ни за что «не туда» не пошли бы.

Вокруг многозначного архетипа – дороги – у нас складывается модель, демонстрирующая логику истории. В ней все повторяется. Каждый второй из ныне живущих на шестой части суши, пережил разрушение как бы «феодалного» уклада СССР. Другая половина населения по молодости лет о тех эпических временах только слышала. Жаль, никто из архитекторов «русского рынка» тогда не задумался, куда эта тропа ведет. И вот притоптали: выучить правила родного языка стало уже невозможно, великий и могучий стали делать попроще, чтобы он стал понятен неучам. Появилась целая литература, основанная на новоязе: лексика наполовину английская, идей или просто мыслей нет, синтаксис прост до крайности. Оно и правильно, зачем мычанию синтаксис? В полном соответствии с исторической классикой разрушились человеческие связи, их затопила ледяная волна расчета. Человек человеку стал источником дохода.

В ином качестве человек человеком уже не воспринимался. Возникли убеждения, какие Канта заставили бы отменить категорический императив и дезертировать с кладбища в Кенигсберге. Например, идея о том, что человеческая жизнь обязана быть рентабельной. Помните, в японском фильме «Легенда о Нарайяме» стариков, доживших до 70 лет, относили на гору и там оставляли на погибель? Чтобы не объедали родню. Ребята, нельзя показывать нашим управленцам хорошее кино. Они к произведению искусства относятся не как к догме, а как к руководству к действию: гору строить не стали, но взяли да придумали обозначение последних лет существования пенсионеров: срок дожития. Куда-то не туда нас завела проказница-дорога. Я имею в виду наши рассуждения. Вернемся в уютный мир отвлеченных понятий. Дорога – один из архетипов культуры. Вроде бы мы это уже произносили? И тогда еще отметили, что умные рассуждения сегодня никто не любит, потому что к жизни они отношения не имеют. И прошли мы тогда мимо очевидного вопроса: что же это за жизнь, к которой ничто осмысленное отношения не имеет? ■

...Разрушились человеческие связи, их затопила ледяная волна расчета...



VAN
CLIFF

VAN CLIFF ОДЕВАЕТ МУЖЧИН

На фото:
Евгений
Уклеев

генеральный директор
ООО «Фикс Прайс
Ставрополь»

Ц У М

Ставрополь,
ул. Дзержинского 131, 3 этаж
Тел.: 8 (8652) **91 06 06**

 /vancliffstavropol
 /vancliffstavropol
 /vancliffstavropol
 /van_cliff_stavropol



Устинья Ковалева

Талантливый и мудрый лирик, у которого дебюты во второй половине жизни случились гораздо больше, чем в первой

Дорога

Дорога... Сколько же вмещают в себя эти шесть букв! Ее начало всегда связано с родительским домом, с первыми шагами, которые делает ребенок. А дальше?

Мы выбираем сами. Одну из дорог, которая открывает перед нами выпускной бал. Одну из дорог, которая ведет к горизонту, убегающему все дальше и дальше, когда, как тебе кажется, ты достиг цели и осуществил свою мечту. Одну из дорог, которая, по воле судьбы, станет той, на которой тебе встретится любовь, где тебе придется испытать не только радость, но и печаль, утрату близких людей, а порой и предательство тех, кому ты безоглядно вверял свои сокровенные мысли. Будет все. Потому что мы всегда находимся в движении. И неважно, относительно чего – места, времени, окружающего мира, друг друга. Даже тогда, когда спим, мы идем по дороге своей жизни, которая пересекается с дорогами тысяч людей. Возможно, если не вдаваться в философию, все выглядит гораздо прозаичнее. Автомобиль едет по шоссе. По воздушной трассе мчатся лайнеры. По железной дороге стучат колеса поездов. Наматывая километры, средства передвижения помогают нам преодолевать расстояния, которые являются частью нашей жизни. Кто-то любит путешествовать с рюкзаком за плечами, кто-то – у экрана телевизора. Кто-то идет напролом, кто-то обходит пре-

пятствия. Кто-то уступает дорогу другим людям, а кто-то переступает через них. Дорога не прощает ошибок, она становится суровой, если ты не относишься к ней как к части своего бытия. Она как живой организм, неразрывно связанный с каждым из нас. Как что-то естественно знакомое, чего не замечаешь, когда оно есть. И страдаешь, когда нет. Нет – это тупик, в котором заканчивается движение, а значит, останавливается жизнь. На моем пути не раз встречались люди, которые, столкнувшись с трудностями, опускали руки, сетуя на то, что нет выхода из сложившейся ситуации. Или жаловались, что отношения с близким человеком «зашли в тупик». А я не верю, что так может быть. Выход есть всегда. Его необходимо найти, если хочешь, чтобы жизнь не казалась серой и неинтересной. «Каждый выбирает по себе...» Да, каждый находит ту дорогу, которая кажется для него единственно верной. Но нередко случается так, что избранная дорога оказалась совсем не той, по которой хотелось бы идти. И тогда человек начинает лихорадочно искать заветный поворот, который приведет к поставленной цели. Или возвращается назад, чтобы найти

другую дорогу, не осознавая того, что тратит на это свое драгоценное время, время своей жизни.

Дорога всегда трудна. Но поиск легких путей – не в характере человека. Преодолевая, он познает окружающий мир и себя в этом мире. Каким количеством шагов мы измеряем годы своей жизни? Ведь мы идем, не замечая этих шагов, воспринимая их как само собой разумеющееся. А дорога, которая видела и босоное детство наших бабушек, и пыльные сапоги наших дедов, прошедших от Сталинграда до Берлина, и светлые туфельки выпускниц, встречающих рассвет, и шнурованные ботинки строителей, и кроссовки спортсменов, бегущих навстречу рекордам, всегда будет частью жизни каждого из нас, от первого шага до... Думаю, говорить о грустном еще рано.

Дорогу осилит идущий. Какой бы трудной и сложной она ни была. Поэтому хочу пожелать каждому человеку: пусть ваша дорога будет долгой, светлой, широкой; пусть каждый выберет свой путь, правильный, настоящий, ведущий к тем вершинам, которых хочется достичь; пусть с каждым из вас по дороге жизни идут верные друзья и любимые люди. ■

Дорога всегда трудна.
Но поиск легких путей – не в характере человека.

ИСКУССТВЕННЫЕ РАСТЕНИЯ В ИНТЕРЬЕРЕ



SHISHI

Home of Beauty

АРЕНДА ЦВЕТОЧНЫХ КОМПОЗИЦИЙ

ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ОТЕЛЕЙ, САЛОНОВ, МАГАЗИНОВ, РЕСТОРАНОВ, КАФЕ

Г. СТАВРОПОЛЬ, УЛ. МАРШАЛА ЖУКОВА, 8, ТОРК «ГАЛЕРЕЯ», 1-Й ЭТАЖ

ТЕЛ. (8652) 26-65-00  SHISHI_STAVROPOL



Александр Загорулько

Александр Григорьевич – один из тех, кто искренне верит, что, став депутатом, он сможет приносить пользу обществу и, главным образом, лоббировать интересы нашего много-страдального бизнес-сообщества. Намерения благородные. Что ж, стоит их поддержать.

ТЕКСТ СВЕТЛАНЫ ЛАНДИНОЙ, фото ИРИНЫ ГЛАДКОВОЙ, ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

Александр Загорулько: «Пора в «Рост»!

«Пария Роста», членом которой является наш герой, как известно, довольно молодая. Ее лидер – человек в стране известный: Уполномоченный при Президенте по защите прав предпринимателей, бизнес-омбудсмен Борис Титов, благодаря инициативе которого и был создан новый специальный институт уполномоченного по правам предпринимателей – как отечественных, так и иностранных. Теперь есть кому отстаивать интересы бизнеса в суде, приостанавливать действие ведомственных и нормативных актов до судебного решения и в качестве обеспечительных мер обращаться в суд с оперативным приостановлением действий чиновников. Что тут скажешь, давно пора. Александр Григорьевич производит впечатление человека простого, общается без пафоса. И как-то сразу начинаешь

ему верить. Знакомясь с его биографией, понимаешь, почему. Родом из Невинномыска, трудовую деятельность начинал на ОАО «Невинномысский «Азот». Затем армия, а отдав долг Родине, пришел на службу в ОВД Невинномыска в должности милиционера-водителя. Потом служил в местном ДПС. С 1997 по 2000 год Александр выполнял служебно-боевые задачи на территории Северокавказского региона. И снова – в родное ГИБДД, где дослужился до звания лейтенанта милиции. Параллельно получил высшее юридическое образование, успев окончить аж два вуза: один – в родном Невинномыске, другой – в краевой столице. Звание старшего лейтенанта Александру присваивают уже на должности оперуполномоченного ОБЭП УВД Невинномыска. Последним местом службы в органах

стало Управление собственной безопасности ГУВД по СК, которому он отдал семь лет. В 2014 году майор Загорулько уходит на пенсию по выслуге лет. Сегодня пенсионер МВД активно осуществляет общественную деятельность в Ставропольском краевом региональном отделении Общероссийской общественной организации «Деловая Россия».

– Александр Григорьевич, Вы довольно долго служили в органах МВД. Сегодня Вы полны политических амбиций. Что заставило Вас, бывшего милиционера, посвятить свою дальнейшую жизнь столь непростому делу – политике?

– Желание активно помогать развитию бизнеса. Именно поэтому я состою в союзе предпринимателей нового поколения «Деловая Россия», которая ►►



Мой дедушка по папиной линии
Загорulyко Константин Сергеевич

объединяет людей бизнеса из 77-и регионов нашей страны.

– Что может сегодня дать малый и средний бизнес стране?

– Стоит понимать, что предпринимательская активность – это не только собственный успех, но и повышение уровня жизни всех сограждан через развитие экономики страны. Сегодня большинство предпринимателей работают в сложнейших условиях. И без того непростая экономическая ситуация усугубляется для них серьезным налоговым бременем, административным давлением, постоянным



Мой дедушка по маминей линии
Проценко Михаил Семенович

ростом цен на энергоресурсы, и главное – отсутствием четких правил игры, а также нестабильностью нашей валюты. О каком устойчивом росте и развитии тут можно говорить? Между тем, малый бизнес делает ставку не на сырьевые ресурсы, а на современные технологии и прогрессивные методики организации труда. Его отличает профессионализм, постоянное стремление совершенствования своего дела, и, что характерно в целом для российского бизнеса, социальная ответственность. Представители малого и среднего бизнеса – это такие же люди, как и мы с вами, заинтересованные в процветании страны и здоровой атмосфере в обществе.

– Как проблемы в экономике влияют на настроения в деловой среде?

– По предпринимательской деятельности очень сильно бьет сейчас заметное снижение покупательской способности населения. То есть спрос падает. Но при этом растут издержки, не ослабевает административное давление, а ожидаемые объемы господдержки малого предпринимательства будут, видимо, в два раза меньше, чем в прошлом году. Налоги, проверки, бюрократия и коррупция – все это не дает бизнесу расправить плечи и буквально душит его. Так что для многих сейчас задача номер один – не потерять, что было достигнуто, и удержаться на плаву. Поэтому говорить о позитивных настроениях и каких-либо приятных перспективах сейчас сложно. Наша первоочередная задача – изменить такое положение дел. Хотя именно сегодня важно применить и нефинансовые формы поддержки.

– Как «Партия Роста» планирует строить свои взаимоотношения с действующей властью?

– Мы их рассматриваем как партнерские. Именно в таком формате можно добиться многого. Россия должна стать сильным демократическим государством с развитой и диверсифицированной экономикой, процветающей страной, где гарантируются права каждого гражданина. И нашу роль в этом процессе мы видим вполне ясно. Это концентрация внимания на экономической сфере, создание благоприятных условий для развития предпринимательства и частной инициативы как одного из ключевых факторов прорывного роста.

– Что способна изменить «Партия Роста»?

– Чтобы справиться с общими проблемами, необходимо и действовать сообща. И сейчас у людей бизнеса впервые сложилась отличная возможность заявить о себе, продвинув в главный законодательный орган страны людей, чьи взгляды и намерения отражают потребности

ПРО НАГРАДЫ

За период прохождения службы Александр Загорulyко награжден нагрудным знаком «За отличие в службе ГИБДД», медалями «За отличие в службе МВД России» I-ой, II-ой и III-ей степени, медалью «За боевое содружество», юбилейными медалями «15- и 20 лет службе собственной безопасности МВД России», нагрудным знаком «За верность долгу». Является ветераном боевых действий.

активных, целеустремленных людей, а значит и всего общества в целом. К тому же, «Партия Роста» дает нам трибуну, чтобы не только во всеуслышание говорить о проблемах, которые волнуют очень многих, но и добиваться их решения. И это может стать очень действенным инструментом общественного диалога и способом влиять на ключевые решения власти.

– А если говорить о региональном уровне?

– Ставрополье – это аграрный регион с огромным потенциалом развития, в том числе и за счет частной инициативы. Но сейчас здесь тяжело всем, кто делает ставку на собственное дело. Целый спектр проблем у фермеров, страдают производители, не лучшая ситуация в торговле. Необходима внятная и грамотная стратегия роста, сформированная не только чиновниками, но и совместно с предпринимателями, подкрепленная конкретными мерами поддержки тех, кто работает и хочет работать. И в перспективе наш регион может стать одним





из самых успешных в масштабе страны. Возьмем, к примеру, случай с принятием в первом чтении Думой СК проекта закона о земельной доле. В результате того, что изначально этот проект закона не получил толковым, фермерами края он был воспринят с острейшей критикой и негодованием.

– Почему сейчас все больше людей, так или иначе связанных с бизнесом, идут в политику?

– Это тенденция последнего времени. Если раньше такие шаги чаще всего были связаны с желанием попробовать себя в новой сфере, что называется, перейти на новый уровень, а насущные проблемы старались решать через отраслевые союзы, общественные организации, то сейчас все изменилось. Проблемы накапливаются, а власть решать их не торопится.

Значит, очевидна необходимость обновления власти за счет тех, кто осознает глубину проблем и понимает, как с ними справиться. В то же время мы наблюдаем в проходящем предварительном голосовании «Единой России» большинство действующих депутатов...

– Какие пути решения острых социальных проблем Вы видите?

– Конечно, ответственная социальная политика – это очень важно. Особенно сегодня, когда доходы населения тают на глазах. Но сводить все к индексации зарплат и пенсий, на мой взгляд, неправильно и недальновидно. Один из главных пунктов программы нашей партии – «Не социальные льготы, а рабочие места с достойной оплатой – основа благосостояния общества». И в этом тезисе заложена суть нашего подхода. Людям надо

создавать возможности, стимулировать их активность, и тогда мы сможем наблюдать устойчивый рост уровня жизни.

– Беда в том, что слово «депутат» в последнее время стало чуть ли не ругательным. И людям все сложнее верить предвыборным обещаниям. Как с этим быть?

– Все потому, что некоторые «слуги народа» живут в полной отрыве от реальности. В цивилизованной стране такого не должно быть. Законодательство не должно работать исключительно на крупные сырьевые компании, которые стали доминантой в отечественной экономике. А депутаты не должны заниматься лоббированием их интересов. В конце концов, их избирает народ, и именно его интересы они должны представлять в Государственной Думе. На повестке дня ►►



ПРО ОТМЕНУ СРОЧНОЙ СЛУЖБЫ:

«Возможно, в этом есть рациональное зерно. Но по личному опыту могу сказать, что служба в армии идет только на пользу молодому человеку. Это и дисциплинарная закалка, и пересмотр жизненной позиции. Да и интересы государства нельзя забывать: обороноспособность – это очень важно в сегодняшнее непростое время».



ПРО РОДИТЕЛЕЙ

«Мои родители – Григорий Константинович и Галина Михайловна – оба из многодетных семей: в семье отца было четверо детей, а в семье мамы – трое. Отец начинал свой трудовой путь на Невинномысском «Азоте» аппаратчиком КИПиА, а мама работала поваром в кафе «Лада» в Невинномыске. В конце 70-х отца пригласили на пуск нового завода пластмасс в Буденновске, и в этом городе мы прожили до 1989 года».

сейчас много острых вопросов, от ответов на которые зависит наше будущее.

– Какие конкретно проблемы будут в центре Вашего внимания, если станете депутатом?

– Я бы начал с налоговой политики. Несмотря на заявления, что налоговая нагрузка повышаться не будет, малый бизнес сейчас ощущает в этой сфере беспрецедентное давление. Это не только прямые налоги, но и прочие платежи, которые порою ставят под вопрос существование той или иной сферы малого бизнеса. Взять хотя бы страсти вокруг системы «Платон», которые не улеглись до сих пор. Это один из главных факторов, который тормозит развитие, и давно уже пора здесь навести порядок. Кроме того, действуя в рамках программы «Партии Роста», намерен активно лоббировать молодежную политику. Молодежь очень заинтересована в позитивных переменах. Им нужно больше возможностей для самореализации, в том числе и в бизнесе, и меньше различного рода преград и ограничений. Собственно, все, что мы сегодня делаем, рассчитано на будущие поколения, которые придут нам на смену и смогут вывести Россию на качественно новый уровень развития, воплотить в реальность все то, о чем мы сейчас мечтаем. Так что у нас общие интересы. Молодые люди – это энергия, новые идеи и незамыленный взгляд на мир. Поэтому мы стараемся активно привлекать молодежь к участию не только в различных форумах под эгидой «Деловой России», но и в партийной деятельности.

– Есть ли конкретные пожелания от молодежи к Вам как потенциальному депутату?

– Мне часто доводится общаться с молодыми людьми, которые хотели бы раскрыться в деловой сфере. Но большин-

ство из них настораживают стартовые условия. Молодой предприниматель без серьезных связей и начального капитала очень сильно рискует сегодня: очень сложно выстраивать стратегию развития в условиях неопределенности, нет доступных кредитов и льгот. Да, в крае есть бизнес-инкубатор, но назвать его эффективным очень сложно.

– «Партия Роста» выступает за значительное сокращение штата правоохранительных органов. Вам как бывшему сотруднику МВД насколько по душе такая инициатива?

– Речь идет, прежде всего, о борьбе с коррупцией в правоохранительной среде. Раздутые штаты ведут к тому, что сотрудники начинают имитировать бурную деятельность, привлекая к ответственности людей без должных на то оснований. Известны случаи, когда следователи, пользуясь своим служебным положением, попросту вымогают деньги у предпринимателей. Отсюда большое количество дел, возбуждаемых по экономическим статьям (до суда по понятным причинам доходят далеко не все из них), и ставшее уже избитым выражение «кошмарить бизнес». На пользу экономике это, понятное дело, не идет.

– Почему Вы решили баллотироваться сразу в Федеральную Думу? Не логичнее было бы сначала попробовать себя в политической борьбе на местном уровне?

– Говоря откровенно, мне представляется это напрасной тратой времени. Да, можно было бы заработать себе определенный статус в крае, попрактиковаться в законотворчестве. Но решение реальных проблем это не приблизит. А перемены в отношении к бизнес-среде назрели давно, откладывать их нельзя. Иначе мы можем столкнуться с весьма неприятными последствиями.



– Вы выдвигаетесь по одномандатному округу. Это противостояние очень сильных личностей и их идей. Не боитесь конкуренции?

– Любые выборы – это очень серьезная бескомпромиссная борьба, а мне не привыкать к трудностям. Здесь нет места нерешительности или лукавству. Все определять будут предпочтения избирателей. И чтобы завоевать их уважение и поддержку, требуется доказать свою состоятельность как человека, который готов биться за их интересы. И тут важна ответственность за свои слова, принципиальная позиция и готовность отстаивать ее несмотря ни на что.

– И немного о личном. Как прошло Ваше детство, о чем мечтали будучи взрослым мальчиком?

– Как я уже сказал, родом я из Невинномыска. Большой период детства прошел в Буденновске, где я пошел в школу. А переехали мы туда, потому что родителям выделили квартиру от завода, на который устроился мой отец. Правда, 8-й класс я уже оканчивал в своем родном городе – родителей все же тянуло обратно. В детстве, как и многие мои сверстники, мечтал стать летчиком.

– Когда служили в ГАИ, Вам взятки предлагали?

– Конечно, предлагали. Но я был честным сотрудником (смеется), не брал. Восемь лет отдал этой службе.

– А когда в УСБ трудились, следя за добросовестным исполнением профессионального долга своих коллег, Вам поступали от них угрозы?

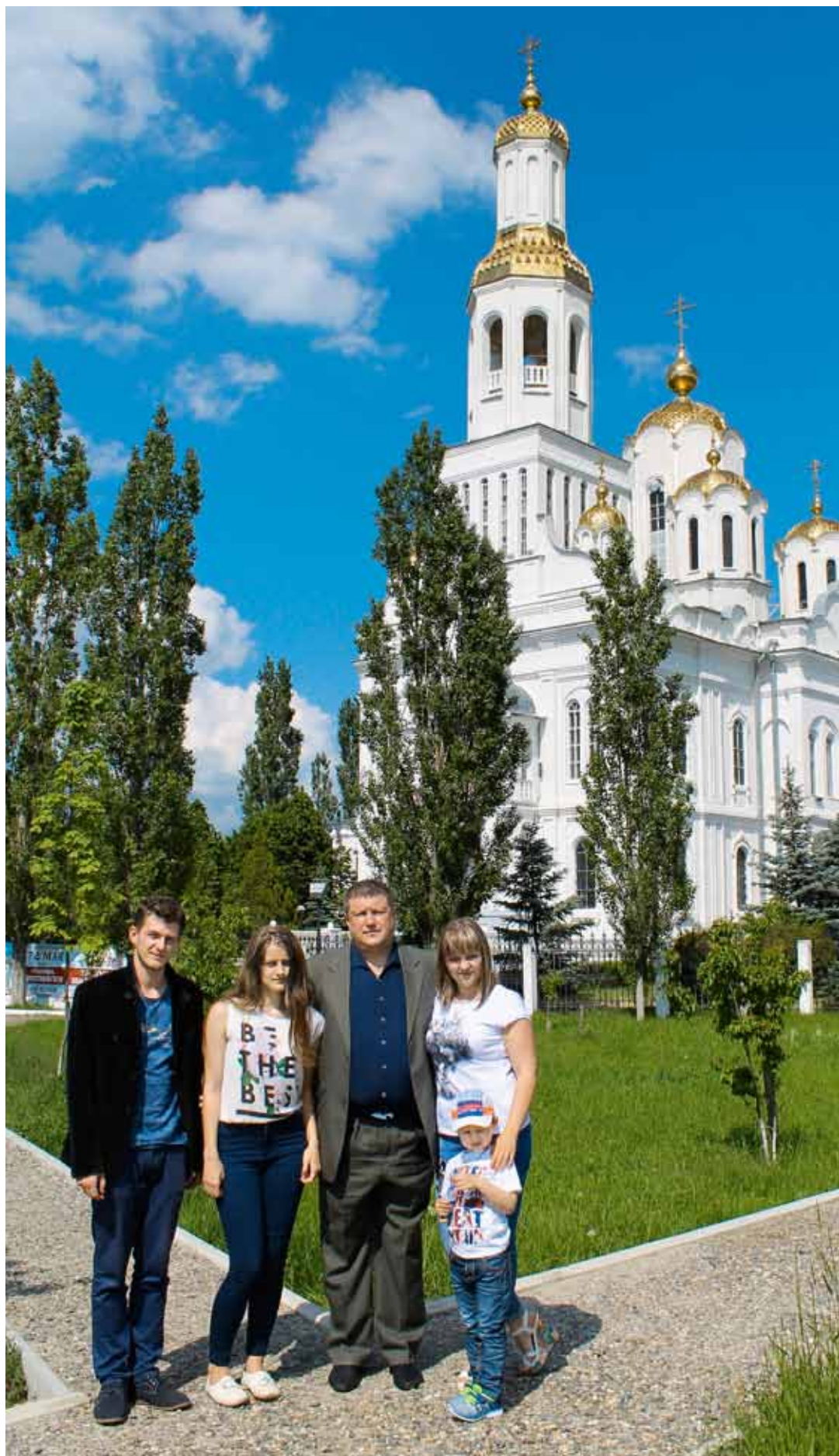
– Не скрою, всякое было. И наручники на некоторых приходилось надевать, и в «места не столь отдаленные» отправлять. Но чаще старался помочь. Ситуации разные были...

– А как же небо? Детской мечте не суждено было сбыться?

– Я если что задумаю, стараюсь довести до конца. Так что, отучившись в Грачевском авиацентре, в небе побывал и не раз.

– Вы один в семье росли?

– У меня есть брат Максим, который живет в Липецке. Он председатель местного отделения «Деловой России» и одновременно омбудсмен предпринимателей Липецкой области. Пока я родину защищал, брат прорывался в деловые круги. Недавно я стал молодым дедушкой. У нас в семье прибавление – четыре года назад появился внук. Я женат, своих детей у меня двое, еще воспитывал дочку супруги от предыдущего брака. Так что, как видите, семья у нас немаленькая. Тыл что надо! 🇷🇺





Служебный «роман»

ТЕКСТ АРТЕМА ТАРАСОВА

Почти каждый человек знаком с дилеммой: жить, чтобы работать, или работать, чтобы жить? Это извечное противостояние личного и общественного, желаемого и действительного, призвания и долга. Однако есть то, что примиряет любой конфликт.

Это любовь. Особенно если она касается дела всей жизни.

Для Романа Валерьевича Савичева таким делом стало создание юридической компании, признанной профессиональным сообществом одной из крупнейших и наиболее успешных в России. Сегодня его любимое детище – ОАО «Юридическое агентство «СРВ» – приближается к своему 18-летию, возрасту совершеннолетия и новых горизонтов.

– Ваша компания, действительно, прошла серьезный путь становления и развития. Чем Вы гордитесь сегодня в первую очередь, какими достижениями?

– Главная гордость и главный итог восемнадцати лет – это сложившийся коллектив. Он объединяет и ставропольскую дирекцию компании, и одиннадцать дочерних региональных фирм, составляющих Группу компаний «СРВ».

Горжусь достижениями моей семьи, которая на сегодняшний день владеет ООО «Агропромышленный холдинг «СРВ». Он включает три сельхозпредприятия края, в которых ему принадлежат доли в уставном капитале. Их финансовые обороты достаточно велики, и этим направлением бизнеса мы занимаемся с 2007 года.

Также мы развиваем финансовую компанию ООО «Финансовое агентство «СРВ». А в целом на рынке ценных бумаг я работаю с 1996 года. В основном, с акциями первого, второго и третьего эшелонов на Московской бирже – бывшей ММВБ.

Третье направление работы – это полиграфия. Собственное полиграфическое предприятие дает возможность выпускать два журнала – «Вестник хозяйственного правосудия Южного и Северо-Кавказского федеральных округов» и «Известные люди Юга». А также обеспечивать рекламной продукцией все компании, входящие в группу «СРВ», – всего 15 фирм. Кроме того, моя супруга Лариса Савичева владеет ООО «Успех» – это компания, занимающаяся работой на рынке недвижимости с 2001 года. И еще ряд компаний принадлежат членам моей семьи.

Я же сосредоточен на юридической составляющей нашего бизнеса. Это ключевое направление, дающее основную долю прибыли в общем обороте, который в группе компаний «СРВ» в прошлом году превысил 4,8 миллиарда рублей. Из них чистая прибыль составила более 574 миллионов рублей. Это рекордные на сегодня показатели. Причем положительная динамика прибыли сохраняется все восемнадцать лет.

– Вы не делаете из этого секрета?

– Эта информация является абсолютно открытой и размещена в Интернете. Тем более что мы участвуем во всех рейтингах и конкурсах, где предоставление таких данных является обязательным условием. Особенно для меня ценна последняя победа – когда мы стали лучшей юридической компанией России по объемным показателям в рейтинге портала «Право.ру-300». То есть из трехсот крупнейших региональных компаний России мы заняли первое место. Надеюсь, у нас получится сохранить за собой этот статус и в будущем. Во всяком случае, свой полугодовой план по прибыли мы уже перевыполнили и растем по сравнению с прошлым годом.

Я всегда много значения придаю цифрам. Все-таки мое первое и к тому же очное образование – экономическое, о чем свидетельствует мой красный диплом. И в глубине души я считаю себя скорее финансистом, нежели юристом. Хотя многие люди привыкли считать меня именно хорошим юристом-практиком.

Конечно, я и есть практик, так как более

десяти тысяч судебных заседаний я отстоял только в арбитражном суде, являясь представителем лиц, участвующих в процессах. Но при этом у меня за плечами пятилетний опыт работы в «Росгосстрахе», в бухгалтерии компании с 95-летней историей и с предельно четкой системой планирования. Поэтому за экономическим планированием и решением финансовых вопросов Группы компаний «СРВ» я по-прежнему слежу лично.

– Но все-таки у Вас есть и профессиональные помощники...

– Конечно. Скажем, у меня есть заместитель по финансам, очень хороший специалист – Александр Николаевич Хадзакос. Он трудится у нас уже девятый год, еще дольше мы дружим семьями. Большое спасибо и главному бухгалтеру – Ангелине Михайловне Котовой, которая работает в «СРВ» семнадцать лет, практически со дня основания. Они делают большое дело – ведут финансовые дела и бухгалтерию всей Группы компаний.

Я искренне горжусь нашими юристами и адвокатами, которых, включая сеть дочерних компаний, в Группе компаний «СРВ» трудится более ста человек. Это лучшие из лучших, так как к нам сложно попасть, и претенденты проходят серьезный отбор. В среднем, каждый месяц мы рассматриваем двести-триста резюме из разных регионов. А когда, создавая новые подразделения, мы даем объявление о поиске сотрудников, к нам поступает до пятисот обращений в месяц.

Заместителей в дирекции – десять человек, каждый из них специализируется ►►

в своем направлении. Вместе со мной и главным бухгалтером они составляют руководство и входят в Совет директоров компании. По правовой части первым заместителем является Максим Александрович Роженко, он работает в области арбитражного и гражданского права, так сказать, наш главный цивилист. Заместитель по уголовным делам – Михаил Петрович Ткаченко. Он бывший федеральный судья, восемь лет работает у нас, но дружим мы с 1990 года.

– **Вы сами принимаете на работу новых людей?**

– Прием новых сотрудников на работу всегда осуществляю только лично. Обязательно провожу очное собеседование. Конечно, в присутствии некоторых заместителей, курирующих основные направления, но решение по каждой кандидатуре, посоветовавшись, принимаю сам.

– **Сотрудничество с какими клиентами Вам особенно дорого сегодня? Наверняка среди них есть те, кто с Вами уже долгие годы.**

– Среди наших клиентов есть те, кто был со мной еще тогда, когда не было компании «СРВ». И самым первым и самым значимым из них был АОТ «Чековый инвестиционный фонд «Южный». Он был образован в 1994 году, и я стал работать в нем сначала юристом, а потом председателем ревизионной комиссии. Через него в Ставропольском крае прошло более 650 тысяч ваучеров – приватизационных чеков. И практически все крупные предприятия в регионе были приватизированы именно посредством данного фонда. Среди них – Невинномысский «Азот», Буденновский «Ставролен» – тогда «Ставропольполимер», заводы нынешнего «Концерна Энергомера» и другие самые крупные промышленные и сельскохозяйственные производства.

Словом, я стоял у истоков приватизации в крае, приобрел огромный, неоценимый опыт работы, но в то же время еще не был большим бизнесменом, и у меня не было денег, чтобы приобрести большое количество приватизационных чеков. Мне удалось купить только 329 ваучеров, и в 1996 году я их вложил в аукцион приватизации «Газпрома» в Ставропольском крае. На один ваучер, насколько я помню, полагалось 1800 акций. В то время эти ваучеры активно ходили по рукам, подчас их покупали и продавали за бутылку спиртного, люди не понимали их ценности и не видели для себя пользы в этих бумагах. Поэтому часть приватизационных чеков попала ко мне в тот период, когда я часто появлялся на рынке.

Далее в 1995 году крупным клиентом для меня стало ООО «Финансовая компания СТЭК». Благодарен Олегу Витальевичу Полужникову – бессменному генеральному директору компании. С

некоторых пор он проживает в США, но компания существует по сей день, и он по-прежнему является ее владельцем.

Также много лет мы работали с СХА «Колхоз им. Ленина» из Новоалександровского района. Это большое градообразующее предприятие, которым много лет руководил Александр Николаевич Невзоров, светлая ему память. Сотрудничали с АОЗТ «Нива» – сейчас ЗАО «Нива» – из поселка Светлый Новоалександровского района, руководитель – Виталий Иванович Страхов.

Кроме того, как только я создал «Юридическое агентство «СРВ», всеми моими клиентами стали тринадцать (на тот момент) заводов Владимира Ивановича Полякова, которые входят в «Концерн Энергомера». Сегодня они известны на весь мир, включая легендарный бренд Ставропольского края – завод синтетических корундов «Монокристалл». На его долю приходится более 30% всего мирового рынка синтетических корундов, продукция предприятия задействована швейцарскими часовыми компаниями, американской Apple и другим мировыми производителями. И я горжусь, что уже на протяжении восемнадцати лет сотрудничаю с этим предприятием.

Приятно, что многие годы с нами остается главная телекоммуникационная компания региона – сначала ОАО «Электросвязь», затем Ставропольский филиал ОАО «ЮТК», сегодня – дочернее предприятие ПАО «Ростелеком». Крупный клиент, с которым мы начинали работать еще в 1998 году с ныне покойным Виктором Ивановичем Кузьминовым, затем его преемником стал Александр Маркович Ройтблат. К сожалению, его уже тоже нет в живых. Впоследствии компанию возглавлял Руслан Магомедович Булгучев, а сейчас – Роман Алексеевич Завязкин.

В целом, хочу повторить, с нами остается много клиентов, история сотрудничества с которыми насчитывает более восемнадцати лет. И этими отношениями я особенно дорожу. Да, сегодня есть те, кто, возможно, обеспечивает значительно больший доход, но стабильные отношения, проверенные десятилетиями, – это то, к чему я всегда стремлюсь в бизнесе.

– **В этом месте логично было бы спросить о Ваших планах. Как далеко они простираются?**

– Надеюсь, мне еще предстоит руководить компанией лет тридцать. У меня много помощников в семье – родная сестра жены, окончившая с красным дипломом юрфак СГУ, несколько лет является моим заместителем, моя дочь год назад окончила с красным дипломом юридический факультет СКФУ, зять в следующем году получает второе высшее образование в сфере юриспруденции, скоро станет кандидатом технических наук. То есть мне есть кому по наследству

передать управление моим детищем, когда я сочту, что надо уходить на покой, у нас юристы в нескольких поколениях теперь.

Единственно, супруга по образованию врач, но ее практический опыт в юриспруденции давно позволяет выдать ей заочно диплом юриста. Она тоже мой заместитель и одновременно руководитель собственной компании.

– **Какие направления работы на рынке юридических услуг Вам представляются сегодня наиболее перспективными?**

– Сейчас у нас значительная доля выручки идет от сотрудничества с российскими энергетическими компаниями. На сегодня мы представляем интересы более чем трети рынка производимой электрической энергии страны. Наш опыт такого взаимодействия насчитывает уже тринадцать лет, и многие наработки в области разрешения споров на этом рынке можно считать уникальными. Если быть точным, мы представляем интересы шестнадцати генерирующих компаний по территории всей России. Это направление работы представляется очень перспективным, и мы намерены его развивать.

Причем, если сначала мы занимались только взысканием долгов с гарантирующих поставщиков СКФО, то сейчас активно работаем по Средней полосе России, в Центральном федеральном округе, на Урале, в Поволжье. Присматриваемся к Сибири, к Дальнему Востоку, там собираемся тоже открывать филиалы, чтобы заниматься делами по многомиллиардным долгам.

Началось же все в 2003 году, когда был заключен первый контракт такого рода с МУП «Махачкалинские горэлектросети», ныне открытое акционерное общество. Большое спасибо за сотрудничество бывшему мэру Махачкалы, впоследствии он был осужден, Саиду Джапаровичу Амирову. Это предприятие было его подшефным, и руководство города приняло решение о заключении с нами контракта. Кстати, вопросам Махачкалинских горэлектросетей Юридическое агентство «СРВ» занимается по сегодняшний день, и мы регулярно освещаем эту работу на страницах «Вестника хозяйственного правосудия Южного и Северо-Кавказского федеральных округов».

Отражение на страницах журнала также находят дела, связанные со взысканиями с Нижноватомэнергосбыта, взысканиями с представителей бывшей крупной Группы компаний «Энергострим», с ОАО «Волгоградэнергосбыт» и ряда других.

Кроме того, взыскание долгов сейчас осуществляется не только за электрическую энергию, но и за тепловую. «Газпром» и его дочерние компании стали вот уже несколько лет сотрудничать по взысканию долгов за газ. Крупные «Водоканалы»



заинтересованы во взыскании долгов с управляющих компаний. Таким образом, мы способствуем наведению порядка с платежной дисциплиной на оптовом рынке энергоресурсов и коммунальных услуг.

Должен отметить, что эта работа сегодня дает нам более пятидесяти процентов выручки от оказания всех юридических услуг. И сегодня вся Россия знает, что мы специализируемся в сфере взыскания долгов в отрасли ЖКХ.

Еще один наш «конек» – это слияние и поглощение. Раньше это называлось белым рейдерством, но, по сути, является сменой неэффективных собственников. Разумеется, исключительно законными схемами, чем мы и занимаемся вот уже восемнадцать лет. География наших клиентов в этой сфере – вся страна. Обращаются и в наш головной офис, и в региональные филиалы.

На третьем месте – разрешение споров в сфере земельных правоотношений и правоотношений в сфере недвижимости. За прошлый год в структуре выручки от юрлсуд это составило порядка 15%.

– 2016-й – год высокой политической активности в регионах. У Вас есть собственные планы в политике?

– На данный год политических планов у меня нет. Да, я хотел баллотироваться в федеральную Думу, но передумал, и на то у меня были причины. Не позволило состояние здоровья некоторых членов моей семьи, которым был нужен срочный отдых для восстановления сил. В результате практически весь апрель, то есть активный период предварительного

голосования, мы провели в санатории. А в июне, когда стартует предвыборная гонка, мы будем вынуждены находиться за границей. Иными словами, это исключает участие в федеральных выборах и от «Единой России», и от других парламентских партий.

Для меня здоровье моих родных важнее, чем возможность стать депутатом. Мы и так перенесли большое потрясение, связанное с уходом из жизни в сентябре прошлого года любимой тещи, в свое время заменившей мне мать. Я больше не хочу никого потерять. Поэтому откладываю все планы в политике на пять лет в силу объективных причин, и люди, которые больше всего на свете ценят семью, меня поймут. Уверен, у большинства приоритеты расставлены именно так, и у меня в том числе.

– Роман Валерьевич, во всем этом ритме у Вас остается время на общение с искусством, на то, чтобы сходить в театр, посмотреть фильм, прочитать книгу?

– Что касается искусства – если кто-нибудь придет в нашу дирекцию, расположенную в деловом центре «Ника» на улице Мира, он сразу поймет, насколько я неравнодушен к живописи. Потому что стены нашего офиса украшены картинами самых известных художников Ставрополя. Всего здесь представлено более 100 полотен. Еще примерно такое же количество хранится у меня дома и в домах моих родных. В основном, все работы написаны маслом, реже – акварелью. Главное место в моем собрании занимает внушительная коллекция картин заслуженного художника России Павла

Моисеевича Гречишкина из более чем 20 полотен. Также люблю картины Василия Николаевича Рукавкова из Пятигорска и современного художника Сергея Николаевича Паршина, возглавляющего краевое отделение Союза художников России. Люблю посещать театры, смотреть балет, когда бываю в Москве, Санкт-Петербурге и мировых столицах. Не забываю и о физической культуре. В юности я занимался легкой атлетикой, ходил на бокс, пять лет учился в спортивной школе. Сегодня предпочитаю бильярд и настольный теннис. У меня два тренажерных зала – один в офисе, другой дома, несколько бильярдных столов, так что по мере сил и времени стараюсь поддерживать себя в форме.

– Каким Вы представляете свое будущее через пять лет? А через десять?

– Если заглянуть на пять лет вперед, то я, скорее всего, буду баллотироваться в Государственную Думу России. Если позволит здоровье и материальное положение. В более отдаленной перспективе, может быть, я захотел бы стать мэром Ставрополя. И если бы меня избрали люди, то я взял бы на себя такую ответственность. Мне будет 53 года, и в этом возрасте, я считаю, уже можно руководить городом. Думаю, к этому времени семья будет готова к тому, чтобы взять на себя управление Группой компаний «СРВ».

Скажу честно, у меня есть желание войти в историю. Причем не только, как хороший юрист или экономист, а еще и как хороший управленец, чтобы сделать людям больше добра. Чтобы послужить городу, в котором я родился и в котором хочу провести свою жизнь.

* Акция действует с 1.04.2016 г. по 30.06.2016 г.



Ипотека выгоднее, недвижимость еще быстрее!

Агентство недвижимости «РБР» и банк ВТБ24 вновь запустили акцию*, по условиям которой совместным клиентам предоставляется скидка в размере – 0,5% от кредитной ставки и – 30% от стоимости юридического сопровождения сделки. Это великолепная возможность для горожан Ставрополя приобрести недвижимость с экономией, которая составляет десятки и даже сотни тысяч рублей.

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

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



+7 (8652) 23-07-08
+7 (9682) 67-07-08

Интенсивное изучение английского языка летом



Английский летом с London Express

Лингвистическая школа «Лондон Экспресс Ставрополь» в наступающий летний период предлагает использовать уникальную возможность выучить английский язык быстрее и дешевле. Скидка на интенсивный курс разговорного английского для взрослых и детей составляет до 40%*. Интенсивный курс гораздо эффективнее обычного, ведь Вы получаете больше информации за более короткий срок, и чем чаще проходят занятия, тем выше результат. Для детей интенсив – это получение базовых и углубленных знаний, а также возможность повторения школьной программы. А для взрослых полезным станет подучить английский в отпуск или перед заграничной поездкой. Набор группы ведется на каждый летний месяц. Записаться можно уже сейчас. Сомневаетесь? Посетите пробный урок бесплатно. Пройдите тестирование в удобное для Вас время, и Ваша выгода станет еще привлекательнее!

г. Ставрополь, пр-т Юности, 9а • Тел.: (8652) 23-07-08, 67-07-08
www.london-express.ru

* Скидка 40% действует при условии проведения занятий 5 раз в неделю с 1 июня 2016 г. по 31 августа 2016 г.



Военная ипотека: Ставрополь в десятке лидеров

ВТБ24 в 2015 году нарастил объем выдачи военной ипотеки в 1,3 раза – до 25,8 млрд рублей. Совокупный объем портфеля военной ипотеки на 1 января 2016 года составил 59 млрд рублей. В 2016 году в планах ВТБ24 увеличить объем выдаваемых кредитов до 27 млрд рублей и обеспечить жильем еще 15 тыс. семей военнослужащих. В тройку городов-лидеров по выдаче ипотечных кредитов в рамках накопительной ипотечной системы (НИС) вошли Краснодар, Санкт-Петербург и Москва. По данным ВТБ24, в 2015 году в Краснодаре было совершено 908 сделок по покупке жилья военнослужащими (доля в общей выдаче – 6,36%). В Санкт-Петербурге и в Москве в отчетном году количество сделок составило 819 и 661 соответственно (доля в общей выдаче – 5,74% и 4,63%). Ставрополь с 371 сделкой (доля 2,60%) – на девятой позиции. В 2016 году ВТБ24 намерен продолжить наращивать объем ипотечного кредитования военнослужащих.



Новая программа на уникальных условиях от Audi

Ауди Сервис Минеральные Воды объявляет об уникальных условиях гарантийного обслуживания на весь модельный ряд бренда Audi, приобретенные в официальных дилерских центрах в России. К действующей в настоящее время двухлетней гарантии Audi предлагает дополнительные два года гарантии от производителя с ограничением пробега 120 000 км в течение четырех лет. Продление срока гарантии подчеркивает высокую степень надежности автомобилей Audi и нашу ответственность перед клиентами. Для нас важно обеспечить своего покупателя максимально комфортными условиями как на этапе покупки, так и в период владения автомобилем.

Подобности уточняйте в дилерском центре по адресу:
Автодорога Кавказ, 347 км, или по телефону: +7 (87922) 6-10-30.

ТОП 10

лучших специалистов месяца
агентства недвижимости «РБР»



**КИРПА
АЛЕКСЕЙ НИКОЛАЕВИЧ**

+7-962-401-19-40

kirpa_1981@mail.ru

Дома и дачи. Квартиры,
вторичный рынок.

**ОРЛОВА
СВЕТЛАНА АНАТОЛЬЕВНА**

+7-962-454-41-94

644194@mail.ru

Квартиры, вторичный
рынок. Консультация
по ипотеке.



**КУЛИКОВА
ЛУИЗА ГЕОРГИЕВНА**

+7-962-452-13-08

luiza-rbr@mail.ru

Квартиры, вторичный
и первичный рынок.



**ЧЕРНОВА
НАТАЛИЯ МИХАЙЛОВНА**

+7-962-403-97-39

natalia-rbr@mail.ru

Квартиры, вторичный
и первичный рынок.

**МАРЬИН
СЕРГЕЙ РУДОЛЬФОВИЧ**

+7-968-266-52-29

marins-rbr@mail.ru

Квартиры, вторичный
и первичный рынок.
Срочный выкуп.



**ГОНЧАРОВ
ЕФИМ АНАТОЛЬЕВИЧ**

+7-968-268-32-59

683259@mail.ru

Квартиры, вторичный рынок.
Консультация по ипотеке.

**ПШЕНИЧНАЯ НАТАЛЬЯ
МИХАЙЛОВНА**

+7-928-321-18-43

andy-lex1@yandex.ru

Квартиры, вторичный
рынок.



**ФОМЕНКО
ОЛЬГА МИХАЙЛОВНА**

+7-962-455-46-13

victoria2610@mail.ru

Квартиры, вторичный
и первичный рынок.

**ЖИВОТОВСКАЯ
ЛАРИСА ВАСИЛЬЕВНА**

+7-962-443-52-40

larisa_rbr@mail.ru

Квартиры, вторичный
и первичный рынок.



**БРАТКОВА
ЕКАТЕРИНА АЛЕКСАНДРОВНА**

+7-962-402-70-78

bratkovbratkov@mail.ru

Квартиры, вторичный рынок.
Консультация по ипотеке.



подробности по телефону или на сайте

www.rbr-info.ru

8(8652)72-45-05

**ул. Пирогова, 42/1
ул. Ленина, 125**

Отдыхать с удовольствием!

В преддверии летних отпусков многие уже начинают задумываться над тем, где с пользой и финансово выгодно их провести. С одной стороны, экономический кризис заметно поубавил у россиян желания и возможности отдыхать в «заморских странах», однако с другой – наши соотечественники, наконец, поняли, что на Родине есть множество уникальных в рекреационно-туристическом плане мест. Об одном из них – регионе Кавказских Минеральных Вод – в интервью с Губернатором Ставропольского края Владимиром Владимировичем Владимировым.



– В чем уникальность нашего региона? Что может и должно привлечь сюда туристов из других регионов России и других стран?

– Я – ставрополец, для меня родной край всегда самый интересный и привлекательный. А тем, кому предстоит узнать Ставрополье впервые, я могу только позавидовать. Впереди у них масса замечательных открытий!

Уникальность Ставрополя во многом заключается в его универсальности с точки зрения отдыха и путешествий. Каждый турист обязательно найдет что-то свое.

Прежде всего, наш край – это крупнейший курортный регион России. Удачное географическое положение, мягкий солнечный климат, живописные места, гидроминеральные ресурсы – это основа, на которой уже более двух веков развивается санаторно-курортный комплекс Ставрополя, сосредоточенный в основном в регионе Кавказских Минеральных Вод.

Здесь находится свыше ста источников минеральных вод тридцати типов с различным химическим составом, минерализацией и температурой. Для сравнения: в чешских Карловых Варах чуть более шестидесяти источников, в немецком Баден-Бадене – около двадцати.

В здравницах КМВ накоплен богатейший опыт лечения и оздоровления отдыхающих с использованием минеральных вод, лечебных грязей и свойств горного климата.

Однако не стоит считать, что «наше все» – это курорты. В крае активно развиваются культурно-познавательный, исторический, событийный, охотничье-рыболовный, экстремально-спортивный, деловой и этнографический виды туризма.

– Но визитная карточка края – это, безусловно, Кавказские Минеральные Воды. Сотни тысяч туристов приезжают сюда ежегодно поправить здоровье. Но есть проблема: многие жалуются, что по соотношению «цена-качество» отечественные курорты уступают зарубежным. Что, на Ваш взгляд, может исправить ситуацию?

– Сегодня курортно-туристический комплекс Кавказских Минеральных Вод составляют около трехсот санаторно-курортных учреждений, отелей и гостиниц классом от «эконом» до «премиум», которые в общей сложности способны принять одновременно 74 тысячи отдыхающих. Иными словами, возможность выбрать место отдыха на разный вкус и кошелек имеется.

Средняя стоимость санаторно-курортной путевки, включающей питание, лечение с размещением в стандартном двухместном номере на одного человека, колеблется от 2 до 3 тысяч рублей в сутки. То есть примерно 45 тысяч рублей или около 640 евро за пятнадцатидневный курс.

Стоимость курса санаторно-курортного лечения на европейских курортах в среднем составляет примерно 80–90 евро на человека в сутки. При этом набор лечебных процедур, входящих в стоимость путевки в санаториях Кавказских Минеральных Вод, значительно шире, чем в Европе. Таким образом, зарубежные курорты предлагают аналогичный или уступающий по своим лечебным свойствам отдых, но по более высокой стоимости, которая при тех же 15 днях размещения обходится туристу в 1350 евро – в два раза дороже, чем отдых на курортах Ставропольского края.

Помимо основного профиля лечения, наши санатории ►►

Окунитесь в сказку



Окунитесь в атмосферу качества и комфорта лучшего санатория Кавказских минеральных вод. К Вашим услугам:

- комфортабельные номера,
- система "все включено",
- итальянский ресторан,
- высококлассное СПА,
- профессиональное медицинское обслуживание.

Ставропольский край, г. Ессентуки, ул. Пушкина, д.16. 8-800-333-06-15;
sale@ruskmv.ru, www.ruskmv.ru

предлагают гостям специальные программы с более весомым медицинским «наполнением», использованием сложного современного диагностического лечебного оборудования. Стоимость их, как правило, выше, чем обычная санаторно-курортная путевка, но в данном случае турист изначально знает, что это более «серьезный» продукт, и имеет возможность выбора. Средняя стоимость путевки «премиум-класса» составляет в среднем от 5 до 7 тысяч в сутки на человека.

Что касается уровня сервиса, то здесь, надо признать, нам еще есть над чем работать. Руководители санаторно-курортных и гостиничных учреждений не только на Ставрополье, но и в других регионах страны, долгое время не уделяли этому вопросу должного внимания. Однако быстро растущая конкуренция на рынке туристических услуг в последние годы заставила собственников пересмотреть свое отношение к развитию бизнеса. Санатории Ставрополья начали активно укреплять свою материально-техническую базу, развивать инфраструктуру, внимательнее смотреть на работу с персоналом. Ряд ставропольских здравниц уже активно внедряет современные мировые стандарты оценки эффективности менеджмента и сервиса. В крае совместно с Ростуризмом ведется работа по обучению персонала передовым методикам обслуживания и гостеприимства. Ставрополье стало пилотным регионом в СКФО по реализации национальной программы подготовки кадров. Повышение квалификации сотрудников туристической отрасли ведется в том числе и за счет краевых бюджетных средств.

– Несмотря на сложную экономическую ситуацию ту-

ристская отрасль показывает положительную динамику. Какие цифры по количеству отдыхающих?

– Непростая экономическая ситуация «сыграла на руку» отечественному туристическому бизнесу. Рост курса валют стал причиной того, что россияне внимательнее присмотрелись к отечественным курортам.

В 2015-м Ставрополье посетило более 1,3 миллиона туристов. Это на 6,6% больше, чем в 2014. В том числе Кавказские Минеральные Воды с целью оздоровления и отдыха посетило около миллиона человек, что на 6% больше, чем в 2014 году.

Тенденция сохраняется и сегодня. В текущем году на зимних каникулах санатории Кавминвод были заполнены на 100%. В этот период КМВ посетило около 50 тысяч отдыхающих.

Объективная оценка ситуации позволяет рассчитывать еще, как минимум, на шестипроцентное увеличение потока туристов и отдыхающих в наш край.

– **Ставропольский край реализует проект «Эко-курорт Кавминводы» в рамках ФЦП развития внутреннего и въездного туризма на период с 2011 по 2018 год. В 2015 году Ростуризм признал в крае темпы выполнения программы удовлетворительными. Расскажите, что было сделано за последний год в плане строительства и модернизации объектов туризма, отдыха, санаторно-курортного лечения, улучшения инфраструктуры? Все ли из запланированного удалось сделать, ведь, как мы знаем, в стране кризис?**

– Курортное дело и туризм – это исторические «точки роста» для Ставрополья, которые в том числе помогли преодо-

леть уже не один кризисный период. Поэтому для их поддержки и развития мы применяем и будем применять самые различные механизмы.

Например, сейчас в крае сформирован туристско-рекреационный кластер «Эко-курорт Кавминводы». Он включен в перечень мероприятий федеральной целевой программы по развитию внутреннего и въездного туризма, которая предусматривает выделение бюджетных средств на строительство курортной инфраструктуры. Уже можно говорить о первых результатах. Так, например, в декабре планируется ввод в эксплуатацию автомобильной дороги к санаторию «Машук Аква-Терм» в Железноводске. В свою очередь, инвестор вложил средства в реконструкцию этого санатория, увеличив номерной фонд более чем на 70 мест. Все они соответствуют международным стандартам индустрии гостеприимства.

В рамках программы планируется построить еще ряд инфраструктурных объектов в городах-курортах, а также оказать поддержку инвесторам в виде предоставления налоговых преференций, субсидий на оплату части процентных ставок по кредиту, государственных гарантий и так далее.

Что же касается других планов, то могу сказать, что перед Ставропольем стоит вполне реальная задача – к 2018 году увеличить мощность размещения наших курортов на 3 тысячи мест. Серьезно расширится и перечень сервисных услуг.

Значимым шагом в развитии курортов Ставрополья станет создание на Кавказских Минеральных Водах мощного бальнеологического кластера. Стоимость этого проекта – около 5 миллиардов рублей. Размещение медкластера в регионе

Кавказских Минеральных Вод позволит наиболее рационально использовать развитую реабилитационную базу курортов. Предполагается, что его пациенты будут получать не только необходимое лечение, но и проходить дальнейшее восстановление. Специализированные клиники медцентра планируется дополнить частными диагностическими центрами, лечебными и санаторно-курортными учреждениями.

В перспективе здесь возможна реализация инвестпроектов по производству лекарственных препаратов, сборке и производству медицинского оборудования.

– **Медиагруппа «Отдых в России» совместно с ЦИК «Рейтинг» (портал russia-rating.ru) запустили в прошлом году особый проект – Национальный рейтинг туристической привлекательности регионов. Ставрополье там на 12-й строчке в РФ. Как Вы это прокомментируете?**

– Сейчас, когда у внутреннего туризма открылось «второе дыхание», необходимо дать людям как можно больше информации о курортных, экскурсионных, развлекательных и познавательных возможностях нашей страны. Рейтинг с этой точки зрения очень полезен. И борьба за позицию в нем – это тоже стимул для регионов «показать товар лицом», участвовать в здоровой конкуренции за туриста.

«Строчку» комментировать не вижу смысла. Мы знаем сильные стороны своих курортов, но мы понимаем, что по многим показателям – от сервиса до инфраструктуры – нам еще есть к чему стремиться.

И мы работаем над этим, чтобы люди отдыхали на Ставрополье с удовольствием.





УВИДЕТЬ МИР СВОИМИ ГЛАЗАМИ



Трехлетняя Ариша очень похожа на своих сверстников: общительная непоседа, подражающая взрослым и задающая с десяток «Почему?» за полминуты. Единственное ее отличие от других детей в том, что она практически ничего не видит. Сейчас малышка этого не осознает, даже когда сталкивается с трудностями: часто спотыкается и падает, не может рисовать элементарные картинки, слышит пение птиц, но даже не представляет себе, как они выглядят. Иными словами, Арине не доступен мир в тех его четких деталях и очертаниях, которые делают его целостным и неповторимым. Уже через несколько лет Арина пойдет в школу, и от сегодняшних действий компетентных специалистов зависит самое главное - будет ли девочка учиться читать по обычному букварю или же ей придется осваивать шрифт Брайля.

Диагноз Арины – врожденная катаракта. При своевременном вмешательстве (удалении катаракты в течение первых недель жизни ребенка) медицинский прогноз относительно благоприятный. Если хрусталик не имплантируют сразу же, то этот дефект восполняют контактные линзы и очки, но, увы, не на 100%. В Аришином случае это всего лишь 1%! Операция по удалению катаракты была проведена вовремя и

успешно, другие структуры глаза сохранены. Почему у малышки такое низкое зрение, врачи, проведя ряд обследований, не могут дать однозначного ответа, и вопрос до сих пор остается открытым.

Мама Арины Галина Калашникова не теряет надежды, борясь за каждый процент зрения дочери. Она обращалась за медицинской помощью в разные офтальмологические клиники, начиная от наших, ставропольских медицинских учреждений, и заканчивая Московским государственным глазным институтом имени Гельмгольца. Но возможности обследования и лечения заболевания Арины в России ограничены. Поэтому, по рекомендации офтальмолога, прооперировавшего девочку в младенческом возрасте, мама Ариши обратилась в немецкую клинику, специализирующуюся непосредственно на лечении этого заболевания.

Специалисты немецкой клиники готовы провести полное обследование ребенка с последующим лечением. Но, естественно, на платной основе. Надо ли говорить, что сумма эта исчисляется тысячами евро, и для Аришиной мамы, воспитывающей ребенка самостоятельно, она неподъемна.

Но такова цена надежды, веры в то, что возможности современной медицины

помогут ребенку обрести зрение, а вместе с ним – здоровую жизнь без белой трости. А еще это вера в отзывчивость людей, не дающую человеку пройти мимо нуждающегося в поддержке и содействии.

**ОКАЗАТЬ ПОМОЩЬ
АРИШЕ КАЛАШНИКОВОЙ МОЖНО,
ПЕРЕЧИСЛИВ СРЕДСТВА НА КАРТУ**

**ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ
карта Сбербанк России
676196000196181938
оформлена на
Галину Александровну
Калашникову**

**ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ
Доп.офис N5230
ПАО Сбербанк г. Ставрополь
Кор/счет банка:
30101810907020000615
БИК банка: 040702615
Счет получателя:
40817810160101495446
Ф.И.О. получателя:
Калашникова Галина Александровна**

ВТБ представил нового руководителя корпоративного филиала ВТБ в СКФО

Руководителем корпоративного филиала ВТБ в СКФО назначен Александр Дыренко, с 2013 года занимавший должность заместителя управляющего ставропольского ВТБ. Нового главу подразделения представил руководитель департамента региональной сети – старший вице-президент банка ВТБ Михаил Волков, который посетил Ставрополь с рабочим визитом.



Корпоративный филиал ВТБ в СКФО по итогам 2015 года вошел в тройку филиалов по размеру чистого операционного дохода филиала до переоценки резервов, который в 2015 году вырос в два раза и составил 1,1 млрд рублей. Объем кредитного портфеля в регионе по итогам года вырос на 42% и составил 22,6 млрд рублей. Качество портфеля остается неизменно высоким, а доля ВТБ в СКФО на региональном рынке кредитования составляет 10,1%.

Комментируя назначение, Михаил Волков отметил: «За последние три года ВТБ в СКФО стал лидером в региональной сети по разме-

ру кредитного портфеля в сегменте среднего бизнеса. Важно сохранить заданный темп и укрепить свои позиции в регионе, особенно в свете завершившейся интеграции Банка Москвы и ВТБ. Александр Дыренко – профессиональный и эффективный менеджер, который имеет успешный опыт работы в банке ВТБ. Я уверен, что под его руководством коллектив корпоративного филиала выполнит поставленные перед ним задачи».

В рамках рабочего визита в Ставрополь Михаил Волков также провел ряд деловых встреч с представителями бизнеса СКФО.

ДЛЯ СПРАВКИ:

Дыренко Александр Михайлович родился в 1981 году в селе Арзгир Арзгирского района Ставропольского края. В 2003 году окончил Северо-Кавказский государственный технический университет, специальность «Финансы и кредит». Имеет более чем десятилетний стаж работы в банковской сфере. С 2013 года занимал должность заместителя управляющего филиалом Банка ВТБ (ПАО) в Ставрополе. Женат, воспитывает троих сыновей.

Daily Stavropol

Свежий взгляд на новости



dailystavropol.ru
dailykmv.ru
dailykfo.ru
dailymedia.su
новостиаврополя.рф



Клуб успешных инвесторов

Экономический кризис диктует свои законы: социологи отмечают все более активный рост «сберегательных настроений» в обществе на фоне падения реальных доходов и неустойчивости курса рубля, а череда отзывать лицензий у банков в последние год-два и непредсказуемые колебания цены на нефть и вовсе насторожили граждан, подтолкнув их к мысли о том, что надежнее просто копить «под подушкой», чем где бы то ни было вообще. Насколько ошибочно данное мнение и как не прогореть в кризис, мы поинтересовались у Станислава Григорьева, директора филиала «БКС Премьер»¹ в Ставрополе.

– Станислав, стоит ли вообще в данный момент что-то делать с накопленными деньгами?

– Не только стоит, но и просто жизненно необходимо! Если вы в ближайшее время не «повернетесь лицом» к своим сбережениям и не займетесь вплотную проблемой их грамотного инвестирования, то, вероятно, сберегать скоро станет нечего. А возвращаясь к вопросу о том, кому стоит доверить это деликатное и ответственное дело, отвечу: обращайте внимание на те компании, которые имеют внушительный опыт работы на инвестиционно-финансовом рынке и безупречную репутацию.

Уже более 20 лет с момента основания БКС² продолжает твердо держаться миссии – быть архитекторами финансового благополучия своих клиентов. Специалисты компании непрерывно работают над созданием новых финансовых продуктов, внедрением удобных услуг и технологичных сервисов. Независимо от того, как меняется ситуация на финансовых рынках, у БКС всегда есть интересные идеи для реализации самых разных стратегий, и за каждой из них стоит мощная аналитическая поддержка. Согласно исследованию, опубликованному авторитетным журналом «Institutional Investor»³

(«Институциональный инвестор»), в 2015 году аналитики Финансовой группы БКС вошли в ТОП-10 аналитических команд на российском рынке акций и долговых инструментов.

– Насколько сегодня люди готовы к пониманию того, что капитал приносит доход только тогда, когда им грамотно управляют?

– Безусловно, замечен рост общего уровня финансовой грамотности населения. Однако БКС традиционно уделяет большое внимание финансовому просвещению – компания проводит бесплатные конференции по основам инвестиций во всех регионах присутствия.

Кроме того, совсем недавно стартовал проект «Премьер-Экспресс» – это мероприятие по повышению уровня финансовой грамотности наших клиентов, представленные в абсолютно новом формате. Иными словами, «Премьер-Экспресс» – это закрытый клуб привилегированных инвесторов, заседания которого проводятся каждую вторую среду месяца в гастронабе The Royce («Ройс»). В неформальной обстановке аналитики «БКС Премьер» рассказывают о том, что творится на рынке ценных бумаг, какие появ-

ляются новые продукты финансирования и инвестирования, что делать в условиях снижения ставок по депозитам, о котором Центробанком было заявлено 25 апреля, и дешевого рубля. Количество участников встреч строго регламентировано, поэтому о своем желании посетить заседание клуба «Премьер-Экспресс» клиенты должны сообщать заранее.

Мы стараемся быть максимально близкими к своим клиентам, давать им больше, чем они ожидают от нас. В любой ситуации, что бы ни происходило, всегда есть инструменты, с помощью которых клиенты могут инвестировать капитал. Наша миссия заключается в том, чтобы связывать цели и возможности людей, развивая с каждым человеком долгосрочные доверительные отношения.

 **БКС
Премьер**
СТАВРОПОЛЬ, ЛЕНИНА, 251
8 800 500 40 40
bcspremier.ru

¹ Наименование «БКС Премьер» используется АО «БКС Банк» в качестве товарного знака для идентификации оказываемых услуг. Генеральная лицензия ЦБ РФ № 101 от 15.12.2014 г., Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности № 154-13349-100000. Выдана ФСФР 14.10.2010 г.

² ООО «Компания БКС». Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности № 154-04434-100000, выдана ФСФР 10.01.2001 (без ограничения срока действия).

³ Источник: <http://www.institutionalinvestor.com/article/3457292/research-and-rankings/sberbank-unseats-vtb-capital-atop-2015-all-russia-research-team.html>



ŠKODA OCTAVIA С ВЫГОДОЙ ДО 162 800 ₽!



Кем станет ŠKODA Octavia в вашей семье?

Лучшим другом, который с легкостью разместит большую компанию в просторном салоне? Надежным партнером, технологическое оснащение которого обеспечит комфорт и уверенность на дороге? Или всеобщим любимчиком, который покорит с первого взгляда своим безупречным дизайном?

ŠKODA Octavia. Идеальна в любой роли!



Система бесключевого доступа и запуска двигателя



Ассистент парковки



Биксеноновые фары, светодиодные ходовые огни



Новые мультимедийные системы

Приезжайте на тест-драйв в наш дилерский центр.

Арта-М Юг
Официальный дилер ŠKODA

ул. Октябрьская, 204
www.arta-ug.ru / www.arta-ug.ru

Группа компаний Модус
(8652) 50 00 26

Максимальная выгода достигается при покупке ŠKODA Octavia в комплектации Ambition (Амбишэн) с пакетом WE4, 2016 года выпуска при участии в программе trade-in (трейд-ин) (обмен старого автомобиля на новый). Акция действует с 1 по 31 мая 2016 года. Подробности уточняйте у менеджеров отдела продаж.



НОВЫЕ ПРОДУКТЫ от банка «ФК Открытие»

текст ГАЛИНЫ КАЛАШНИКОВОЙ, фото ИРИНЫ ГЛАДКОВОЙ

22 апреля в кафе «Веранда» банк «ФК Открытие» провел бизнес-завтрак для своих постоянных клиентов и представителей компаний, заинтересованных в оптимизации своей внешнеэкономической деятельности посредством интересных банковских предложений. В ходе мероприятия работники банка во главе с управляющим ставропольским операционным офисом Владимиром Евгеньевичем Лукьяновым рассказали о новых продуктах банка, ответив на все вопросы предпринимателей.



В своем приветственном обращении к участникам встречи Владимир Лукьянов озвучил рейтинги банка, обозначив позиции «ФК Открытие» в российской банковской системе: – На сегодняшний день банк «ФК Открытие» является крупнейшей частной банковской группой в России, предлагающей полный спектр услуг. Региональная сеть группы представлена порядка пятьюстами точками продаж в 55 значимых с экономической точки зрения регионах России. В настоящее время банковская группа «ФК Открытие» обслуживает 29 000 корпоративных клиентов, 163 000 клиентов малого бизнеса и около 3,4 млн физических лиц. В июне 2015 года к банку «ФК Открытие» был присоединен банк «Петрокоммерц», основной деятельностью которого является факторинг. Это позволило расширить функциональные

возможности банка «ФК Открытие», ставшего его официальным правопреемником. По итогам 2015 года, чистая прибыль банка выросла до 6,6 млрд рублей, прирост прибыли составил на 12,4% больше, чем в 2014 году. Доходность собственного капитала увеличилась до 7,7%. Консолидированные активы группы по МСФО составили 3 363,8 млрд рублей. Кредитный портфель Группы за вычетом резерва по состоянию на 31 декабря 2015 года увеличился на 43,8% и достиг 2 565,8 млрд рублей. Банк «ФК Открытие» занимает четвертое место по величине активов среди всех российских банковских групп согласно рейтингу Интерфакс*. ЦБ РФ включил банк в перечень системно значимых, что подразумевает государственную поддержку банка, контроль и регуляцию его деятельности со стороны государства и, как следствие,

дает клиентам банка «ФК Открытие» уверенность в его стабильности и надежности. Министерство финансов России причислило банк к перечню крупнейших финансовых организаций, которым доверено размещение бюджетных средств на собственных депозитах. Банк «ФК Открытие» входит в перечень кредитных организаций, которые могут открывать счета и аккредитивы компаний, имеющих стратегическое значение для оборонно-промышленного

оборотных средств Экспортера» (для клиентов сегмента МСБ). В рамках Договора страхования с ЭКСАР в случае реализации политического риска возмещается до 95% убытков и до 90% – в случае предпринимательского риска. Воспользовавшись предложением ФК «Открытие» по финансированию под покрытие ЭКСАР, клиенты банка получают ряд преимуществ: сведение к минимуму необходимости предоставления твердого залога по кредиту,

– Банк «ФК Открытие» является одним из первых банков, который реализовал онлайн-конверсию, интегрировав ее в интернет-банк, – подчеркнул Евгений Степаненко. – Клиенты банка посредством системы «Интернет-клиент» могут отслеживать текущие рыночные курсы конвертации с их ежесекундным обновлением и совершать конверсионные операции по рыночному курсу. Сделки покупки-продажи валют в системе онлайн-конверсии осу-

Кроме этого, для снижения влияния колебаний валютных курсов на деятельность компании банк предлагает современные методы хеджирования рисков. О самых популярных и востребованных продуктах этого направления рассказал руководитель регионального направления Департамента продаж на финансовых рынках Виктор Реснянский: – Безрисковой страховкой от изменения рыночного курса стоимости валюты является «Валютный опцион». При заключении контракта с банком клиент получает право на покупку-продажу валюты в будущем по заранее зафиксированному курсу. При этом в случае изменения ситуации на рынке клиент вправе не воспользоваться опционом и может купить или продать валюту по текущему курсу, если он более выгодный. Но при этом премия, уплаченная банку, возврату не подлежит. – В отличие от «Опциона» с банковским продуктом «Форвард» все же связаны некоторые риски. Он не сопряжен с премией банку, но предполагает наличие депозитного счета у клиента и обязателен к исполнению независимо от конъюнктуры рынка. Для компаний, имеющих дело с валютной выручкой, «Форвард» может стать инструментом, воспользовавшись которым вполне реально получить дополнительную прибыль. В завершение делового звонка Владимир Лукьянов подчеркнул, что банк «ФК Открытие» готов помочь выработать каждому своему клиенту правильную стратегию в зависимости от индивидуальных особенностей бизнеса и конкретных финансовых задач и интересов, что в перспективе обеспечит взаимовыгодное сотрудничество между клиентом и банком на долгосрочной основе.

* Интерфакс-ЦЭА согласно отчетности по РСБУ на 31 декабря 2015.



комплекса и безопасности РФ. Он также входит в число банков, выбранных правительством РФ для участия в программе по финансированию инвестиционных проектов. Рейтинговые показатели и государственное признание четко позиционируют банк «ФК Открытие» не только как стабильную кредитно-финансовую организацию, но и как банк, активно участвующий в экономическом развитии России, в том числе и на внешних рынках. Для клиентов, занимающихся внешнеэкономической деятельностью, банк «ФК Открытие» разработал ряд продуктов. Их преимущества подробно описал главный специалист группы развития транзакционного бизнеса Евгений Степаненко: – На сегодняшний день банк предлагает финансирование под покрытие ЭКСАР в рамках следующих продуктов: «Кредит Импортеру», «Кредит банку Импортера», «Подтвержденный аккредитив с постфинансированием», «Кредит на пополнение

привлечение кредитных ресурсов для финансирования внешнеторговых контрактов, в ряде случаев – возможность финансирования премии ЭКСАР. Для клиентов-экспортеров данные продукты банка позволяют увеличить объемы экспорта, выйти на новые рынки и расширить клиентскую базу, а также обеспечить конкурентоспособное предложение на зарубежных рынках в части финансовых условий экспортных сделок. При этом экспортер получает гарантию своевременной оплаты отгруженного товара. Экспортер может получить кредит либо по факту отгрузки товара, либо до отгрузки на цели производства товаров для последующего экспорта (в рамках продукта «Кредит на пополнение оборотных средств Экспортера» (для клиентов сегмента МСБ)). Внешнеэкономическая деятельность компаний напрямую связана с рынком валют. Поэтому участники встречи проявили особый интерес к предложению банка в сфере конверсионных операций.

ществляются максимально быстро и занимают всего несколько минут. Клиент может контролировать списание и зачисление денежных средств по счетам в режиме реального времени. За последние несколько лет сервис зарекомендовал себя среди клиентов и на данный момент является одной из самых востребованных услуг банка. Мы постоянно работаем над совершенствованием функционала – стараемся сделать сервис удобнее и эффективнее. Например, после стадии пилотирования мы запустили активную торговлю по инструменту CNY/RUB, а также расширили число торговых площадок, с которыми работаем, что позволило предоставлять клиентам более выгодные условия и повысило % успешных сделок.



открытие

ФИНАНСОВАЯ
КОРПОРАЦИЯ

Операционный офис в г. Ставрополе
Краснодарского филиала ПАО банка «ФК Открытие»:
355017, г. Ставрополь, ул. Ленина, 251, тел. (8652) 750-950, 750-949,
www.otkritiecf.ru



В помощь туристу

ЮРИДИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ

Совсем скоро наступит жаркое лето, и большинству из нас уже греет душу сладкое слово «отпуск». В предвкушении отдыха не хочется думать о плохом. Но, к сожалению, иногда бывает так, что надежды провести отпуск на белом песке среди сказочных пальм рушатся, и мы не только лишаем себя счастливого отдыха, но и несем существенные финансовые потери.

Чаще всего опасность подстерегает туриста со стороны тех, кому он полностью доверяет и отдает свои деньги, – организаторов его отдыха. Многие думают, совершенно не ожидая подвоха, что стоит заплатить, и все проблемы будут решены. К сожалению, плохо выполненная работа, а порой и открытое мошенничество, – не редкость в сфере туристического бизнеса. Изобретательность таких «специалистов» не знает границ, их коварные схемы становятся все более изощренными. Герой романа Мишеля Уэльбека «Платформа» говорил: «Туристические каталоги нравились мне своей абстрактностью и умением сводить все на свете к череде счастливых мгновений и

соответствующих расценок; система звездочек, обозначающих степень счастья, на которую вы вправе рассчитывать в том или ином месте, представилась мне подлинной находкой...». В этих словах таится глубокий смысл: ослепленные предвкушением идеального отпуска, мы зачастую видим только яркую обложку, не вдаваясь в подробности, которые на деле оказываются так важны...

ВИДЫ МОШЕННИЧЕСТВА ТУРИСТИЧЕСКИХ ФИРМ

Основные из них:

- **неожиданно исчезающие агентства;**
- **обман по прибытии;**
- **непредвиденные расходы.**

Остановимся на конкретных нюансах

при покупке туристической путевки, чтобы максимально обезопасить свой отдых. Главная ошибка – зайти в первую попавшуюся контору с вывеской «Турфирма» и сразу оформить тур вместо того, чтобы выяснить, насколько давно она работает, послушать отзывы друзей и поискать информацию в Интернете. Никогда не покупайте путевки у неизвестных фирм, даже если ее сотрудники показывают вам лицензии, уверяют вас в том, что они успешно работают на рынке не один год (кстати, лицензирование турагентской деятельности отменено с 1 января 2007 г.). Если у компании есть сайт, это тоже ни о чем не говорит. Он может исчезнуть с просторов Интернета, как и сама фирма.

КАК ПРОВЕРИТЬ НАДЕЖНОСТЬ ТУРИСТИЧЕСКОГО АГЕНТСТВА

Нужно понимать разницу между агентством и оператором. Агентство занимается продажей путевок, оператор формирует тур: бронирует отель, разрабатывает маршрут экскурсий и т. п. Далее действуйте по следующей схеме:

- Уточните у турагента, с каким туроператором он работает, включен ли этот туроператор в Единый федеральный реестр. В него попадают только те туроператоры, документация которых соответствует законодательству. Проверить это можно самостоятельно на сайте Федерального агентства по туризму РФ. Только в этом случае, если у компании возникнут проблемы, клиентам заплатят компенсацию. Если фирмы в реестре нет – скорее всего, вы столкнулись с мошенниками.
- Убедитесь, что агентство имеет прямой договор с оператором, иначе вас никто не застрахует от продажи липовой путевки, о которой оператор ничего не будет знать и, следовательно, никуда вас не повезет.
- Изучите договор перед подписанием. Обращайте пристальное внимание на основные пункты, гарантирующие качество отдыха, которое не должно ухудшиться даже при «горящей» путевке. Не теряйте голову и не подписывайте бумаги, не прочитав их. Не забудьте уточнить условия перевозки багажа. По приезде в аэропорт может вдруг выясниться, что по вашему билету можно провезти бесплатно всего 10 кг: будете платить за перевес или придется выкладывать вещи. Возможно, и того хуже: в стоимость билета входит лишь маленькая сумочка – ручная кладь, а багаж оплачивается отдельно. Уточните условия трансфера из аэропорта до места проживания.
- Обратите внимание на количество дней, которые вы реально проведете на курорте: операторы всегда называют количество ночей, особенно это важно в коротких поездках.



Бутик юридических услуг
«СтатусПро»

г. Ставрополь, ул. Доваторцев, 40 А
тел. 8 (8652) 418-001
www.statuspro-st.ru

Запомните! Если при бронировании тура вместо названия отеля стоит слово Fortuna или Roulette, то в какой именно отель вас поселят, не узнаете до того, как прилетите на место. Такие путевки обычно дешевле, но гарантируют только «звездность» отеля. Однако, как показывает практика, отели формально одного уровня могут предоставлять совершенно разный уровень сервиса.

Соблюдение всех вышеперечисленных советов в значительной мере обезопасит вас от разочарований и судебных тяжб, поможет получить именно тот отдых, которого все мы так ждем. Желаю приятного отдыха и хороших впечатлений.

С уважением, генеральный директор бутика юридических услуг «СтатусПро»
Феокистов Савелий Александрович

НАСТОЯЩАЯ СВАДЕБНАЯ ФОТОГРАФИЯ



FAF

АНДРЕЙ ФОМЕНКО

65 08 43

vk.com/foto_fomenko



Воздушные страхи

текст РОМАНА НУТРИХИНА

Самое зрелищное на памяти ставропольцев радужное кольцо вокруг солнца и самый разрушительный град, обрушившийся на город всего несколько дней спустя... Случайно ли это совпадение? И какими еще необыкновенными явлениями чреваты причуды южного неба?

СОЛНЕЧНОЕ ГАЛО

10 мая 2016 года жители Ставрополя после десяти утра в течение нескольких часов наблюдали редкое атмосферное явление – дневное гало. Выглядело оно, как огромное радужное кольцо вокруг солнца. Дивный атмосферный феномен наблюдали не только в разных точках Ставропольского края, но и в соседних регионах – Карачаево-Черкесии и Кабардино-Балкарии. Радужный круг был четким и без разрывов. Это огромная редкость, потому что куда чаще гало появляются фрагментарно и обычно тогда, когда светило находится вблизи горизонта. А так, чтобы все 360 градусов, да еще и у солнца в зените – такое и в самом деле бывает весьма нечасто. По крайней мере, о подобном явлении похожей полноты и продолжительности не вспоминают даже ставропольские старожилы. Между тем, крупные гало в истории Ставрополя все же известны. Например, в 1855 году столь же впечатляющее световое шоу,

но только вокруг луны, наделало столько шума среди обывателей, что уже в начале следующего года попало на страницы столичной газеты «Северная пчела»: «Ставрополь. 10 декабря. В 5 часов вечера при совершенно ясном небе лунный свет начал усиливаться, и вскоре образовался крест, в центре которого находилась ночная лампада. Видение креста продолжалось около часа; затем по обе стороны луны показались небольшие отблески красноватого цвета, но из них тут же составилась круг, имевший в диаметре до трех сажень. Земной спутник окаймлен был блестящим кругом и осенен крестом! Описанное небесное знамение оставалось на небе всю ночь». Как солнечные, так и лунные гало действительно чаще всего наблюдаются зимой, в морозную погоду. Недавнее же гало в Ставрополе появилось в погожий майский день при двадцати градусах тепла, что тоже не вполне типично, если не сказать феноменально...



«КАМНИ С НЕБА»

Вообще, испокон века гало считались не просто небесными предзнаменованиями, а откровенно дурным знаком. В старину по ним предсказывали начало войн и неблагоприятный исход битв (правда, не вполне ясно, по какому принципу это делалось, ведь знамение наблюдали обе стороны, но для одной из них сражение оканчивалось все же успешно). В «Слове о полку Игореве» сказано, что перед нашествием половцев на Русь в небе тоже полыхало солярное гало, воспринятое славянами как дурное предвестие.

В русских астрологических книгах «Звездочет» и «Колядник» таким знакам давались весьма неутешительные толкования: «рать будет», «рати велики будут», «великие грады погибнут». Правда, в одной из старых гадательных книг, изысканных «окружение солнцу и луне», при появлении гало именно в эту часть весны дан несколько более оптимистичный прогноз: «плоду много будет». И все же чаще всего солнечные и лунные «окружения» рассматривались как знак какого-либо несчастья, что, к сожалению, и подтвердилось у нас в Ставрополе.

Всего четыре дня спустя, 14 мая, на город обрушился грандиозный град небывалой силы и величины. Более четверти часа с неба сыпались ледышки разного калибра, среди которых было немало действительно опасных «снарядов» размером с куриное яйцо. Отдельные куски льда, упавшие в тот день на землю, достигали семи сантиметров! По счастливой случайности эти редкие громадины никого не убили. Хотя раненые все же были, попав по неосторожности в самый эпицентр ледяной бомбардировки и вынужденные потом лечить «побои» на спине, синяки и ссадины на руках и ногах. Практически все автомобили, оказавшиеся в полосе градобития, были повреждены и нуждаются в восстановлении.

Близость по времени столь необыкновенных природных явлений – гигантского града и



полного солнечного гало – наводит на мысль о возможной взаимозависимости двух феноменов, и они на самом деле могут быть связаны. Ученые объясняют появление гало преломлением света в микроскопических кристалликах льда, возникающих на большой высоте в тропосфере. Именно поэтому гало чаще всего можно увидеть зимой, когда лед в воздухе – дело обычное. Образование большого количества атмосферного льда в жаркий майский день, о котором сигнализировало нам вспыхнувшее на солнце гало, должно было насторожить синоптиков. Ледяная феерия радужного света в это время года – действительно тревожный знак. Судя по всему, именно этот лед, искривившийся после Дня Победы в лучах дневного светила, набрав за несколько дней в весе, и обрушился вскоре на беспечных ставропольцев.

ОРАНЖЕВОЕ УТРО

Географическое положение Ставрополя – на возвышенности, меж двух морей, перед непреодолимой стеной Кавказских гор – благоприятствует всевозможным атмосферным феноменам. Необычной формы облака, эффектно подсвеченные лучами заходящего солнца, нередко попадают в объективы фотокамер и становятся украшением популярных групп в соцсетях.

Наблюдаются здесь и по-настоящему редкие явления. Горожане до сих пор помнят странное утро 17 октября 2014 года, когда многие из них были разбужены раньше времени каким-то невероятным, насыщенно-оранжевым светом, который разливался везде и

проникал всюду. Довольно долго все вокруг было оранжевым из-за странного освещения, наполнявшего все вокруг. В небе, от горизонта до горизонта, сияла непривычно четкая, двойная радуга.

Практически все, видевшие это, отмечают странное психологическое воздействие того оранжевого света, который вызывал восторг и ужас, погружая разбуженных им людей в нечто сродни измененному состоянию сознания. Обсуждая это нерядовое событие в чатах и на интернет-форумах, ставропольцы не могли подобрать подходящих эпитетов, чтобы выразить всю полноту переполнявших их эмоций: «Этот свет заставил меня проснуться», «Необычный... Страшный. Яркий. Безумно-красивый, заливающий все вокруг».

Потом оранжевое сияние, медленно уменьшаясь, уступило место заурядному утреннему фону привычного цвета. Даже фотографии, к сожалению, не передают всей насыщенности того оранжевого безумия, свидетелями которого мы стали. Но все-таки по нескольким кадрам, сделанным с интервалом в каких-нибудь пять минут, можно судить, какого чудовищного контраста достигал тот невообразимый свет по сравнению со сменившим его обыкновенным предрассветным освещением.

Так что еще немалым количеством тайн и загадок может удивить нас ставропольская атмосфера. И это, согласитесь, серьезный повод внимательнее наблюдать за ней, чаще смотреть в небо и на всякий случай держать фотоаппарат наготове. ■



Маленькие секреты большого ресторанного бизнеса

Ведущие экономисты нашей страны говорят: «дно» достигнуто, но роста нет. О том, что происходит в ресторанном сегменте нашего региона, нам рассказал Владимир Клименков – руководитель проекта Tesla bar&grill.



– Если говорить откровенно, то, общаясь с друзьями по отрасли, мы четко определили, что «проснувшись» от «зимней спячки», Гость, что называется, пошёл. И это происходит в каждом сегменте рынка – от демократичного до премиального.

И как раз сегодня на этой волне подъема потребительской активности ни один ресторатор, менеджер или директор не вправе сидеть сложа руки. Тренд последнего года – это увеличение оборачиваемости столов посредством дополнительных предложений. За счет этого выручку заве-

дения можно увеличить на 20-25%.

Но вкладывая средства в разработку дополнительных предложений для ресторанного бизнеса, надо думать, к чему это может привести. В любом случае то, что мы делаем, не должно противоречить или вредить. Например, суши в мясном ресторане в качестве дополнительного предложения? Или (из личного опыта) каре карачаевского барашка в соусе терияки на «подушке» из пармезана? Сомнительно... Экспериментально... Сегодня у нас в крае в ресторанах и кофе обжаривают сами, хотя

процесс этот крайне сложный, а добиться одинакового вкуса напитка, на мой взгляд, невозможно.

Кстати, дополнительные предложения, касающиеся меню ресторана или кафе, с наступлением теплого времени года станут еще более актуальными. Карта фрешей или «живых» коктейлей, ягодное меню, многообразие сорбетов и мороженого, легкие фруктовые супы и салаты – неизменно удачное летнее решение для привлечения гостей.

Себестоимость подобных предложений не так высока, как вне сезона, а наценка в 400-450% и выше позволяет отнести их к высокодоходным позициям. Ну, а фирменные холодные напитки – чай, лимонады, смузи и оригинальные легкие блюда, потребляемые гостями ресторанного бизнеса на комфортабельной летней веранде (днем – защищенной от солнца, вечером – с пледом и включенными фонарями) – являются и вовсе практически беспроигрышным вариантом увеличения оборачиваемости столов.

Вполне окупятся и даже принесут прибыль в демократичном сегменте акции и предложения «1+1», «Кола» в подарок», «Счастливые часы», более того – акции помогают привлечь новых посетителей и сформировать мнение о доступности заведения.

Но любая акция или предложение, а главное – их реализация, зависит от команды: если бармен придумал, а официант не продает – беда; менеджер привлек, а кухня приготовила невкусно – крах. Важно, по-

казывая гляцевые картинки с сочным мясом или охлаждающим коктейлем с ягодами и мятой, подавать именно то, что обещано. Ворованные из Интернета картинки = обманутые гости. Подача и лоск блюд из Instagram на деле оказывается «местечковым «Цезарем» с «кириешками» или куском замороженного в прошлом году чизкейка. Сегодня Гость – в большинстве своем грамотный, разбирающийся гурман, который готов тратить свои деньги и возвращаться только туда, где вкусно, честно и интересно.

P.S. В поисках новых идей буквально месяц назад я обратился к опытному московскому шефу Владимиру Л. с предложением приехать ко мне в ресторан и «освежить» мастерство моих поваров. Сформулировав задачу, мы пришли к сумме в 100 000 рублей за его недельные «гастроли». Он начал готовить предложение, а я, в свою очередь, скинул ему ссылки на аккаунты моих проектов и проектов пары дружественных заведений.

Он позвонил через пару дней и сказал: «Я не был раньше в ваших краях, слышал только «Кавказ», «горы», «красиво», но у вас и рестораны на высоком уровне... Я не приеду, мне особо нечему вас учить». Друзья, Коллеги, мы идём с Вами в верном направлении. Нас становится больше, наш Гость ценит наш труд. Так держать!

Klimenkov415

Мамаека Macarons
BOGOLI®

WWW.BOGOLI.RU



Десерт достойный восхищения ...

Товар сертифицирован



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

Заказ через сайт WWW.BOGOLI.RU или по тел. 8 (9624) 544-784  BOGOLI

Большой, стильный, «не радиоактивный»...

ТЕКСТ СТАНИСЛАВА МАСЛАКОВА

Самая смелая разработка отечественного супергиганта «АвтоВАЗа» с интригующим названием Lada XRAY бежит по нашим дорогам уже несколько месяцев. Одни предрекали ей оглушительный успех, другие — не менее сокрушительный провал. Как и ожидалось, в итоге не вышло ни того, ни другого. В отрасли случился кризис, у корпорации сменился директор, а XRAY медленно, но верно завоевывает популярность в России и за рубежом. Самое время вспомнить, как все начиналось.

Мечта о новых разработках жила на «АвтоВАЗе» всегда, но с воплощением ей откровенно не везло. Бесконечные модификации «классики», чья история восходит к итальянскому автопрому середины прошлого века, «Самары», «Десятки», «Приоры» и даже «Гранты» — это все было будто бег по кругу. Приходит новое поколение, мы делаем «седан», а к нему еще клепаем «хэтчбек» и «универсал», а лет через десять сделаем то же самое, но с чуть скругленными углами и обновленной начинкой. Особняком во всем этом процессе стоял недождип «Нива», который при всей внешней неказистости оказался столь близким к совершенству, что улучшать в нем было практически нечего. Смелые эксперименты вроде забавной малолитражки «Ока», разработанной совместно с «КамАЗом», остались в далеком прошлом.

С тех пор, как «АвтоВАЗ» перешел под контроль альянса «Рено-Ниссан», эту систему стали пытаться ломать, но дело это оказалось долгое и непростое. Ну как перестать выпускать «Приоры», если на них такой спрос в южных регионах? Поэтому решили работать сразу в нескольких направлениях: выпускать новые

удобные машины в рамках устоявшейся традиции (вышла, в принципе, неплохая Granta) и одновременно с этим разрабатывать совершенно новую концепцию, которая завоеует новую аудиторию и не потеряет старую.

В итоге все ставки на возрождение отечественного легкового автопрома были поставлены на одну букву. А так как подававшая в свое время надежды буква «Е» себя не оправдала, то выбором «АвтоВАЗа» стала традиционная для русской культуры «Х». Нет, серьезно. Плясать решили от новой концепции дизайна, которая основана на литере «Х», только в западном варианте «экс», а не, к примеру, в старославянском звучании. В ее рамках стали разрабатывать сразу две модели. Одна — Lada Vesta — стала в итоге флагманским седаном и позволила корпорации сохранить долю рынка в привычном для себя классе. А вот вторая была призвана завоевать модную нынче нишу городских кроссоверов — этаких боль-

ших, красивых и проходимых автомобилей, сочетающих в себе свойства хэтчбэков, универсалов и внедорожников. И назвали ее Lada XRAY.

Над созданием модели работала команда профессионалов под руководством нового шеф-дизайнера Стива Маттина. За экстерьер отвечал Евгений Ткачев, за интерьер — Николай Сулов. Директор проекта Lada XRAY — Олег Груненок. Название не столько отсылало к английскому обозначению рентгеновских лучей (хотя, безусловно, намекало на некоторую агрессивность и скорость), сколько прятало в звучной аббревиатуре всю свою идеологию. Та формулировалась четырьмя буквами: «Х» (символ перекрестка, а заодно собственно «кроссовер»), «R» (Recreation, «отдых»), «A» (Activity, «активность») и «Y», которая расшифровывалась сразу как «You» («твой») и «Young» («молодой»). Первые эскизы новинки были показаны в 2012 году, а уже через 2 года концепт Lada XRAY стал звездой Московского автосалона. Затем была долгая и трудная организация нового производства.



И вот, 15 декабря 2015 года первый серийный XRAY сошел с конвейера. Некоторое время завод насыщал дилеров, а старт продаж был символично назначен на 14 февраля. Покупатели получили выбор сразу из семи модификаций с тремя разными двигателями на любой вкус. Правда, полноприводной версии так доселе и не дождалось, но в остальном новинку, как правило, хвалят.

В первую очередь, конечно, за дизайн. Несмотря на то, что машина оказалась похожей сразу на несколько иномарок, подчеркнутый «X» делает ее все же достаточно



яркой и оригинальной. Компактный высокий городской кроссовер всячески подчеркивает свой социальный статус машины для эгоистов-одинок, способных потратить на автомобиль больше полумиллиона рублей и привыкших к определенному уровню независимости. Даже внутренний интерьер буквально «смотрит» на водителя и почти игнорирует пассажиров. Впрочем, при необходимости пятерых этот «Боливар» вполне унесет: все три двигателя имеют мощность свыше 100 «лошадок», а высокий клиренс обеспечивает дополнительную проходимость. Подвеска упругая, поведение на дороге без малого агрессивное — под стать внешности. Покупатели лишь жалуются, что разного рода системы, отвечающие за стабильность и безопасность, эту агрессию во многом нивелируют.

Конечно, внешность обманчива, и Lada XRAY — далеко не внедорожник. Привод пока только передний, да и все системы рассчитаны скорее на неидеальные отечественные дороги, нежели на бескрайнее и бескомпромиссное бездорожье. У вазовцев

была одна надежда на то, что в России все-таки уже привыкли к кроссоверам и не будут требовать от новинки, чьи возможности лишь немного выше, чем у обычного седана, невозможного.

Судя по отзывам в сети и данным статистики, Lada XRAY медленно, но верно движется к успеху. В апреле было продано 2184 новых кроссовера, что на 44% больше, чем в марте. В рейтинге самых популярных легковушек на отечественном рынке XRAY поднялся с 23-го на 14-е место. Вроде цифры пока так себе, и прогресс налицо. Вот закончится кризис, и совсем хорошо станет. Нареканий новинке тоже досталось немало. Ругали далекую от идеала роботизированную коробку передач, которая хороша на ровных дорогах, но расстраивает, к примеру, на горных серпантинах. Были претензии и к другим узлам, и к качеству сборки, и к настройкам. Надо отдать должное «АвтоВАЗу», они к таким отзывам вроде как стали прислушиваться. С начала продаж прошло всего несколько месяцев,

а первые доработки в модель уже внесены. Впереди нам обещают расширение цветовой палитры и вариантов комплектации, а заодно и долгожданный полный привод. Который, конечно, не сделает XRAY внедорожником, но его возможности несомненно расширит.

В любом случае видно, что статуса «уже явно лучше «Жигулей» новой «Ладе» явно недостаточно. Она хочет на равных конкурировать с иномарками, выходить на экспорт и вообще жить «по-взрослому». Насколько это выполнимо в условиях кризиса и после отстранения от власти романтика Бу Андерсона, благодаря которому концепция «X» увидела свет, пока непонятно. Но есть надежда, что доброе начинание не угаснет, и отечественному автопрому будет что предложить активным и молодым. ■

Андрей Левченко: «Элитный продавец не продает, он живет продажами!»

Прежде всего, чтобы человек относился к чужому делу как к своему, он должен понять простую, но главную вещь, и не просто понять, а убедиться на практике, что это предприятие, этот коллектив, этот бизнес помогают ему достигать его личных целей. Вот это и представляет собой наибольшую проблему в менеджменте продаж. Поэтому говорить о продажах в отрыве от менеджмента нельзя.

Именно поэтому Андрей Левченко никогда не проводит просто тренинги продаж – по его мнению, это бессмысленно, это как поливать водой песок. Он проводит именно тренинги руководства продажами и продавцами. В чем их особенность? Лучше, наверное, он расскажет сам.

– Основное, базовое заключается в следующем: когда я беру продавцов на работу, когда я обучаю тому, как брать продавцов, то первое, что я должен понять как наниматель – какие реальные цели, какие реальные мотивы у человека работать здесь. Это делается еще в момент собеседования. Затем моя задача как руководителя продаж и продавцов – а это не одно и то же – подобрать себе в команду людей, которые здесь могут состояться, и очень важно, чтобы цели моего бизнеса и цели моих сотрудников совпадали. При этом необходимо понимать, что цели бизнеса – больше, чем цели многих сотрудников, по объемам, по масштабам.

К примеру (я могу говорить только о себе), если я беру на работу человека, я понимаю, что ему нужны деньги (они нужны всем), но мне важно не только то, что ему нужны деньги, а и то, насколько они ему нужны, потому что на работу часто приходят устраиваться те люди, которые декларируют, что деньги их особенно не интересуют. Это, как правило, женщины, у которых есть мужья, и нет особой потребности в доходе. Вот такого рода «соискателей» не беру потому, что для продавца деньги должны быть важны: продавец экстра-класса к деньгам относится эмоционально. Это очень важно! Не рационально, а эмоционально! Точнее, не только рационально, но и эмоционально. Для продавца, который хочет стать продавцом экстра-класса, деньги – это всегда награда, это всегда приз, это азарт. Вторая мотивация, которая мне важна кроме денег, – это потребность реализоваться. Я всегда это чувствую. Человеку

с такой мотивацией нравится общаться, нравится конкуренция, шоу; сам характер такой личности толкает и тянет ее к этой деятельности. Это люди, как правило, не сидящие в одной позе, их мимика подвижна, активна. У них меняется выражение лица, интонация, тембр голоса, темп речи, они постоянно задают вопросы, им все время интересно. Поэтому для меня самое страшное в «кандидате» – «мимическое болото», когда сидит перед тобой «зомби», отвечающий односложно только «да» и «нет». Он не продавец.

Итак, первое – деньги, но деньги не как сумма, а как эстафетная палочка, как приз, как кубок, как звание «Мисс Урюпинск». Второе – активность, не важно, где и в чем. Главное, что человек решает для себя, что он – лучший. Третий мотив, который мне важен, – это желание делать что-то хорошее. Люди, поддающиеся такому порыву, по природе своей настроены на «нанесение непоправимой пользы человечеству». Это не романтики. Продавец мне не нужен! Мне нужен поку-

патель! Иди и приведи! Сделай так, чтобы покупатель не только ушел счастливый и без денег, но еще и привел другого, который от тебя тоже уйдет счастливый и без денег и приведет еще покупателей! Таким образом, мне важно, чтобы мои продавцы могли совершенствоваться и реализовываться в том, что они делают что-то хорошее.

– **Что должен уметь элитный продавец?**

– Важно, чтобы он видел пользу, которую приносит:

- а) товар;
 - б) он сам;
 - в) предприятие, в котором он работает.
- Если я понимаю, что то, что я продаю, действительно нужно людям, я сумею показать эту выгоду. А это и есть обязанность руководителя отдела продаж. Не просто знать потребительские свойства товара, но и показать, какую проблему вы можете решить, купив наш товар или нашу услугу. Значит, если я понимаю, что мой товар или услуга нужны людям, по-



нимаю, что я нужен людям, причем не просто людям, а покупателям, коллегам по работе, руководителю, собственнику компании, если я понимаю, что сама компания безукоризненна, состоятельна, что мы делаем полезное дело, то я горжусь, что я здесь работаю, мне нравится здесь работать, потому что в том, что я делаю, есть смысл!

Мне нравится одна старая поговорка: «Есть только один способ заставить свободного человека делать то, что тебе нужно, – это показать, что это выгодно ему». Поэтому если хочешь, чтобы на тебя работали достойные люди, профессионалы – покажи, что они достигнут своих личных целей, только работая на твоём предприятии. Вот так.

– Как стать не просто хорошим, а элитным продавцом? Как сделать так, чтобы, став элитным, продавец не ушел от вас?

– Что такое «элитный»? Это достаточно просто. Первое – это тот, кто обладает не только навыками, но и личностными особенностями. Я не верю, что можно научить чему-то того человека, у которого нет соответствующих личностных особенностей. Когда мне приводят на обучение продавцов, я часто вижу, что большая часть из них не подходит, они просто не умеют того, что от них требуется.

Таким образом, что отличает элитного продавца от обычного? Элитный продавец не продает, он живет этим. Он в этом реализуется. Он ловит кайф, потому что продажи – это вызов, это шоу, это шпионаж, это интриги и обольщение, это высокое искусство. Кайф, драйв, азарт, спорт – все, что хотите! Это образ жизни! Но этого мало. Элитный продавец элитного подразделения – это тот, кто выживет там, где другие не выживут. Вот поэтому он и элита! Этому его надо научить. За это отвечает руководитель. Если мой прода-

вец не продал, то это я просчитался, а не он. Но мало руководителей так к этому относятся.

Второе: элитный продавец – тот, кто создает себе подобных. Он рано или поздно становится начальником, руководителем, а может быть, и собственником другой компании. Честь ему и хвала! Мы не можем всех удержать. И не нужно. Нужно вырастить человека, довести до той «точки», когда он перерос свою должность, компанию. Надо честно признаться, что за то время, что он работал у тебя, ты триста тысяч раз окупил все затраты на его обучение, все, что надо, из него выжал. Не нужно его удерживать, нужно с ним дружить, кооперироваться. Если отношения складываются так, то такие люди никогда не пойдут работать к конкуренту из-за правильных и хороших человеческих отношений.

Третье отличие обычного продавца от элитного в том, что обычный продавец настроен на продажу, а элитный – на покупку. Что делает элитный продавец? Он делает так, чтобы:

- человек пришел;
- купил;
- остался доволен;
- захотел вернуться;
- порекомендовал нас друзьям.

А обычные продавцы работают только на «пришел» и «купил», а на «удовольствие» и все остальное у них способностей не хватает.

И самое главное – основывать систему продаж на «обратной связи»: «покупатель–продавец–руководитель продаж–компания». Более 100% продаж теряются или берутся именно здесь – в «обратной связи». Нет эффективной корпоративной системы продаж без грамотного менеджмента и обратной связи.

Для тех, кто хочет узнать больше и внедрить у себя в компании систему продаж, приглашаем на тренинг Андрея Левченко «Первая полная система продаж 15/17. Практика» 24 июня 2016 в Ставрополе. Подробности по телефону: (8652) 23-91-92.



Андрей Левченко

Тренинг для руководителей и собственников бизнеса

Первая полная система продаж 15/17. Практика



24
ИЮНЯ
2016

23-91-92
www.s-consulting.ru

Внимание! Эта статья содержит

ГМО!

ТЕКСТ СТАНИСЛАВА МАСЛАКОВА

Ну что, испугались? Генно-модифицированные продукты уже не первое десятилетие борются за звание главной страшилки для всей непродвинутой общественности. Судя по тому, что во многих странах они находятся под запретом, а надпись «Не содержит ГМО» можно встретить даже на пачках соли и бутылках с водой, они достигли в этом деле большого успеха. Но так ли страшен черт, как его малюют? Давайте немного об этом поговорим. Если не боитесь.

Начнем, как обычно, с истории. Первый ГМО-организм появился... Точно никто не знает, когда. Но это был вообще первый живой организм на Земле. И все последующие, включая те, что нас сегодня окружают, да и нас с вами – тоже вполне себе генно-модифицированные объекты. Все, что отличает борцов против ГМО от инфузории-туфельки, – это не что иное, как результат многочисленных мутаций в геномах их общих предков. Да и вся эволюция – это процесс естественного отбора, в ходе которого оказавшиеся полезными изменения наследуются, а вредные – нет. Без всякого внешнего или тем более сверхъестественного вмешательства – просто обладатели мутаций, способствующих приспособлению к условиям окружающей среды, как правило, лучше живут и размножаются. Потом, правда, условия меняются, а большинство наследуемых признаков становится малополезным наследием прошлого – вроде копчика, волосатых ног и умения двигать ушами.

Как бы то ни было, процесс постоянной генетической модификации всего живого шел естественным путем (и продолжает идти сегодня, конечно же) и в том числе породил человека разумного. Который, естественно, решил в него вмешаться. Впервые это сделали не злые ученые из американских корпораций, а еще наши первобытные

предки, которые перешли от охоты и собирательства к сельскому хозяйству. Они быстро сообразили, что если, к примеру, собрать урожай и не просто все съесть, а на следующий год посадить самые большие и вкусные плоды, а затем поступать так же каждый раз, то со временем этот самый урожай будет все более обильным. Ну, или если коров, которые дают больше всего молока, активно размножать, а тех, чьи надои оставляют желать лучшего, пускать на мясо. Так возникла первая в истории человечества технология генетической модификации – селекция.

Особенно активно она развивается в последние два века. Для нас ее результаты не так заметны. Но если бы мы посмотрели на скудные пшеничные поля и тощий скот времен, скажем, Пушкина, то можно было бы прослезиться. Фактически человек поставил себя на место абстрактной природы и сам решил, какие признаки у тех или иных животных и растений надо развивать, а какие – нет. Самый что ни есть искусственный отбор. Правда, он был довольно пассивным. Посмотрели, какая пшеница дает больше урожая и лучше переносит холода, – значит, ее дальше и выращиваем.

Со временем люди перешли к более агрессивной селекции. Например, стали облучать зерна рентгеновскими лучами или обрабаты-

вать разными химикатами, которые вызывают у растений мутации. Опять же, если получались более живучие и плодовые сорта – их активно размножали и развивали дальше, а остальные – нет. Но все это было своего рода игрой вслепую. Мы или просто наблюдаем со стороны или активно воздействуем на организмы, отбираем лучший результат, но что в это время происходило внутри их геномов, оставалось загадкой. Это все равно как если бы многодетный отец бросил своих детей на произвол судьбы или даже создавал им разные трудности, а потом тем из них, кто все же выбился в люди, отписывал наследство и разрешал размножаться дальше. К слову, многие раньше так и делали. Но сейчас-то у нас другие методы. Детей воспитывают, лечат, дают образование, заставляют ходить в кружки и секции, всячески способствуют их развитию. То есть разумно и осознанно управляют их жизнью.

Примерно тем же самым стали заниматься и ученые-генетики. По мере расшифровки ДНК и роста понимания того, как работают гены, они начали понемногу вносить в них целенаправленные изменения. Например, включали или выключали отдельные гены, отвечающие за определенные, четко установленные признаки. Или привносили в ДНК одного организма полезные гены другого. Так и появились технологии генетической модификации.

Пожалуй, проще всего объяснить их на примере помидоров. Они полезные и вкусные, вот только быстро пропадают. А кушать их хотят даже там, где они не растут и даже не в сезон. Ученые стали разбираться и выяснили, что у зрелых томатов быстро разрушаются межклеточные мембраны, что в итоге приводит к быстрому гниению. Они покопались в ДНК растений и нашли ген, который отвечает за этот вопрос. И внесли соответствующие изменения. В итоге получились известные всем нам помидоры из супермаркетов – упругие, красивые, лежат долго... Вот только не такие вкусные, как с бабушкиного огорода. Потому что сохранение клеточных мембран не только продлевает им жизнь, но и мешает выработке веществ, отвечающих за вкусовые качества.



Люди понимающие скажут: ну, и что такого? За все надо платить. А вот противники ГМО усмотрели, что называется, тенденцию. Мол, на смену натуральной и вкусной пище приходит безвкусная пластмасса, навряд ли полезная для здоровья. И поползли слухи разной степени научности о вреде ГМО. Причем самого широкого спектра. Некоторые из них имеют под собой основание. Например, о том, что модифицированная соя с генами арахиса может вызывать аллергию у тех, кто не переносит арахис. Но куда больше откровенно псевдонаучного бреда вроде разговоров о том, что потребляющие ГМО люди сами станут мутантами или, по меньшей мере, бесплодными. Придирчивый читатель может спросить: ну ладно, с людьми темными, а как быть с учеными и представителями власти, которые совместными усилиями не пускают ГМО в том числе и в нашу страну? Разумеется, здесь не все однозначно, и подводных камней в этой теме хватает. К примеру, придумала злобная американская корпорация генно-модифицированную пшеницу, которая дает урожай вдвое больше, чем наша, родимая (правда, тоже не вполне «есте-



ственная», ну да ладно). И сделала так, что сама она размножаться не способна. Наши рачительные фермеры купили у янки эти семена, посадили, вырастили, собрали большой урожай, на следующий год снова купили... А лет через «надцать» коварные капиталисты берут и задирают цену на свои семена в сто раз. Или вообще перекрывают поставки. А наши-то уже и вернуться к старым технологиям не смогут. Как, собственно, случилось во многих отраслях отечественного сельского хозяйства, когда стали покупать дешевый импортный семенной материал и разучились развивать собственный. Правда, «не пущать» в такой ситуации – самое простое и недальновидное решение. Куда перспективнее было бы развивать собственные ГМО-технологии. Благо, в советские годы мы были едва ли не впереди планеты всей, да и сейчас у нас, в том числе и в Ставрополе, есть крутые ученые и интересные разработки на эту тему. Ну, а так как прогресс все равно не остановить, то можно смело сказать: генетическая модификация – это совершенно неизбежная вещь, особенно с населением свыше семи миллиардов человек. Рисков там, конечно, много, но ученые как всегда справятся. ■





Овощеводство – это призвание

текст АЛЕНА СТЕПИНОЙ, фото АНТОНА ВОРОНКОВА

История агрокомплекса «Весна» началась 15 лет назад. В 2001 году на месте почти разрушенных теплиц началась реконструкция, были посажены первые овощи. Сегодня в одном из крупнейших на Юге России хозяйстве ежегодно вырастает более 5 тысяч тонн огурцов и 2 миллионов кочанов листового салата. О применяемых технологиях и качестве продуктов мы побеседовали с руководителем агрокомплекса Анатолием Пудло.



– Анатолий Викторович, благодаря политике импортозамещения на прилавках, где лежали привозные овощи и фрукты, сегодня местная продукция. Наступил ли для Вашего предприятия новый период в развитии?

– На самом деле, в стратегии компании ничего не пришлось менять. Мы давно работаем в этом направлении. И каждый год для нас – новый этап. На сегодняшний день агрокомплекс – это 15 гектаров теплиц, которые представляют собой современные строения высотой до 6 метров российского и голландского производства.

– Местным производителям обещают всестороннюю поддержку и всяческие стимулы к развитию. Ощущаете ли

Вы внимание со стороны краевого правительства?

– Нам никогда не отказывали в помощи. С 2003 года мы взаимодействуем с правительством края, участвуем в государственных программах. Почти все наши проекты получают поддержку в виде субсидирования процентных ставок, компенсации части затрат.

– Что именно растет в теплицах агрокомплекса?

– Зеленый салат, салатные миксы и разные гибриды самоопыляемых огурцов – это наша основная специализация. В зимний период мы также выращиваем пчелоопыляемые гибриды огурцов.

– В Вашей отрасли сегодня большая конкуренция. Чем овощи «Свежетта» качественно



отличаются от продукции других производителей? Расскажите подробнее о процессе ухода за растениями, об используемых удобрениях.

– В народе бытует мнение, что если продукт из теплицы, значит, он уступает в качестве домашнему. Так вот, подобное суждение ошибочно. Мы обеспечиваем овощам правильное сбалансированное «питание» – все вещества и микроэлементы, которые необходимы для роста и вкусовых качеств. Поэтому наши огурцы в отличие от тех, что растут в огородах, не бывают горькими.

Более 8 лет в компании работает собственная биолaborатория, что позволяет повысить эф-

фективность защиты растений от вредителей биологическим способом. Такие меры позволяют максимально снизить воздействие химических препаратов.

– В текущем году у агрокомплекса «Весна» юбилей. Как будете отмечать 15-летие?

– В этом месяце мы торжественно открываем новую теплицу. Это одно из главных событий, приуроченных к юбилею компании. Новая, современная постройка завершает цикл реконструкции тепличного комплекса.

– Какие перспективы у Вашего предприятия?

– Дальнейшее развитие связано с расширением

тепличных площадей. Мы приобрели в собственности 18 гектаров земли в поселке Подкумок для выращивания томатов. Еще на одном участке в Винсадах будут расти розы. Продавать мы их планируем в месте производства. Конечная цена на наши цветы должна быть существенно ниже, чем в обычных магазинах.

– Расскажите о своем коллективе.

– За всю историю существования хозяйства удалось собрать очень сильную команду. Сейчас это около 300 человек. Мы, конечно, обучаем технологии. Но овощеводство – это нечто большее, это призвание. В компании

работает овощевод Зоя Бженахова. Даже в старых теплицах у нее были самые высокие результаты. Когда я спросил, как ей это удастся, услышал в ответ: «Мне огурчики даже снятся. Я и ночью за ними ухаживаю».

– Возделывание земли – на мой взгляд, очень важная созидаящая профессия. Вы это ощущаете?

– Я часто об этом думаю, когда иду по теплице и вижу реальные результаты нашего труда. Это не бумаги, не услуги, а овощи, которые мы выращиваем для людей. Я всегда сам их пробую. Даже овощеводы шутят: «Начальник пришел – одним огурцом меньше!».



Предгорный р-н
пос. Подкумок
ул. Тепличная 14
Агрокомплекс «Весна»
тел: 8 (87934) 4-20-47
8 (87934) 4-34-15
8 (87934) 4-34-16
факс: 8 (87934) 7-46-87
vesna@svegetta.ru
sell@svegetta.ru
www.svegetta.ru



Пятигорск станет столицей велофестиваля

С 7 по 9 июля в Пятигорске пройдет «Всероссийский Велофестиваль КМВ – 2016». Заявки на участие уже подали жители городов Москва, Элиста, Санкт-Петербург, Астрахань, Ростов-на-Дону, Воронеж, Ставрополь, Краснодар, Севастополь, Евпатория, Хабаровск, Казань, Новосибирск, Ереван, Альметьевск, Астана и другие. Программа фестиваля включает в себя: велоквест по Пятигорску, поездки на горы Машук и Бештау, любительские соревнования «кросс-кантри», музыкальные вечера и велокино. Будут работать творческие мастерские и городок ремесел, все желающие смогут полетать на воздушных шарах, самолетах, парапланах и дельтапланах. Финальной точкой фестиваля станет веломаскарад.

www.velofestkmv.ru



Хрустальные шторы

Хрустальные шторы – это «изюминка» интерьера, делающая его неповторимым, воздушным и привлекательным. Сотни сверкающих кристаллов создадут гармонию и уют в Вашем доме! Теперь эту новинку можно приобрести и в Ставрополе – в салоне штор «Авангард» в торговом центре Prospekt. Хрустальные шторы не только помогут сделать интерьер стильным, но еще и визуально разграничат пространство. Их можно располагать в дверных проемах или по периметру арки. Шторами из хрустальных подвесок, бусин, шаров различной формы и огранки можно украсить квартиру, кафе, офис, ресторан, гостиницу, салон, фотостудию или любое другое помещение.



На «Евро-2016» из Ставрополя с Turkish Airlines!

«Турецкие авиалинии» станут официальным авиаперевозчиком во время предстоящего чемпионата Европы по футболу, который пройдет во Франции в 2016 году. Turkish Airlines разработают специальные программы – в частности, предложения для болельщиков, которые собираются посетить «Евро-2016». Авиакомпания летает в 22 страны из 24 участвующих в «Евро», а также в шесть городов Франции.

Аэропорт города Ставрополя объявил, что продолжит сотрудничество с авиакомпанией Turkish Airlines и в 2016 году. Рейсы в весенний период по направлению «Ставрополь-Стамбул-Ставрополь» будут выполняться три раза в неделю.



В тренде – молодость и стиль

На нулевом этаже Центра «Ангел Концерт» открывается бутик, в котором будут представлены всемирно известные бренды молодежной моды. Изысканный европейский интерьер, атмосфера haut couture и топовые коллекции стильной одежды по демократичным ценам для самых дерзких и самых красивых. Эксклюзивные образы и высокое качество, высокопрофессиональные консультанты и индивидуальный подход к каждому клиенту! Будьте всегда и везде первыми с «Ангел Концерт»!

To be Bride

*Сеть салонов свадебных
и вечерних платьев*

Узнай подробности на:



/to_be_bride_stv

ТЦ «ЦУМ», 2-й этаж

www.tobebride.ru

Вернуть удовольствие

Современная женщина чувствует себя уверенной и красивой, когда она полностью здорова, в том числе в интимной области. Сексуальная жизнь – одна из главных сфер жизни человека. Но с возрастом многие испытывают все меньше желания заниматься любовью. И часто это связано с внешними изменениями интимной зоны: выглядит не так, размеры изменились, кожа одрябла. Но медицина не стоит на месте, и о современных возможностях восстановления молодости мы поинтересовались у главного врача клиники «Соло», кандидата медицинских наук Ольги Петровны Сербиной.

Синдром растянутого влагалища – частое состояние у женщин, возникающее после естественных родов и/или в процессе старения, связанное со снижением уровня половых гормонов. При кажущейся неважности проблемы это источник многих серьезных заболеваний. Секс перестает приносить удовольствие: во время полового акта не удается достичь полноценного оргазма. Возникает стрессовое недержание мочи и нарушение нормального оттока венозной крови из сосудов малого таза, что способствует появлению геморроя и регулярным запорам.

Без своевременной коррекции синдрома релаксации проблемы нарастают, как снежный ком. И чем дольше надеяться на самовосстановление, тем сложнее все это вылечить с минимальными потерями. Интимное восстановление – специально разработанная в нашей клинике программа, направленная на улучшение личной жизни и увеличение сексуального удовольствия. Комплекс «интимного возрождения» состоит из нескольких этапов, которые осуществляются как совместно, так и по отдельности.

На первом этапе, как правило, используется аппаратная манипуляция. Такая обработка влагалища и наружных половых органов обеспечивает восстановление количества и качества коллагена и укрепление всех тканей интимной зоны.

В результате этого воздействия появляется новый, высокоэффективный, плотный коллаген, который восстанавливает упругость и эластичность стенок влагалища и нормализует поддерживающие функции мышц тазового дна.

Сразу же после такой процедуры мы имеем:

- уменьшение объема влагалища, восстановление тонуса и эластичности стенок этого органа;
- улучшение качества слизи, повышение ее складчатости (а значит еще большее сужение просвета вагины);
- устранение атрофии влагалища и, следовательно, профилактику «плохих» заболеваний;
- усиление оргазма у женщины и ее партнера;
- ликвидацию такой неприятности, как стрессовое недержание мочи.



Каковы же преимущества такой манипуляции?

- это совершенно безопасно для последующей беременности и родов;
- нет необходимости в специальной подготовке;
- абсолютно безболезненно;
- нет никакого периода восстановления, ее можно сделать в обеденный перерыв (длительность манипуляции всего 20 минут!);
- без каких либо осложнений ввиду отсутствия повреждения тканей при процедуре.

Второй способ, направленный на улучшение сексуальной жизни, – это инъекционная коррекция внешних половых органов и увеличение точки G. Препараты для данного воздействия состоят из гиалуроновой кислоты. Это естественный компонент организма человека, который интенсивно увлажняет кожу и слизистые.

В результате процедуры мы получаем:

- увеличение объема малых и больших губ (в том числе для устранения асимметрии –

врожденной или приобретенной);

- восстановление плотности и упругости тканей в интимной зоне, ведь возрастные и гормональные изменения в организме могут приводить к тому, что половые губы деформируются и становятся дряблыми. А гиалуроновая кислота помогает вернуть им эстетичный вид;

- повышение увлажненности слизистой и улучшение питания тканей. А если женщина испытывает неприятную сухость, гиалуроновая кислота не только непосредственно способствует увлажнению, но и положительно влияет на обменные процессы.

Преимущества:

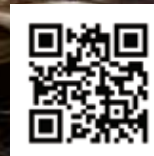
- безболезненность;
- безопасность: используются сертифицированные специально для этой цели препараты, в основе которых гиалуроновая кислота – естественный компонент кожи;
- индивидуальность: в любой момент при необходимости можно провести докоррекцию;
- быстрота: примерно 15–30 мин.;
- естественность: помимо эстетического результата гиалуроновая кислота способствует повышению увлажнения слизистой и улучшению функции рецепторов, отвечающих за сексуальное возбуждение. Они становятся более восприимчивыми к стимуляции, обеспечивая острые и яркие эмоции в процессе интимных отношений. Наполненность тканей также улучшает обхват и способствует более тесному контакту, что выводит сексуальную жизнь на новый уровень гармонии и удовлетворения.

Все используемые технологии и препараты разрешены и давно используются в мире для этих целей.

Программа интимного возрождения, применяемая в нашей клинике «Соло», позволяет быстро и безболезненно разрешить многие проблемы, связанные с эстетическими вопросами, вернуть гармонию в личную жизнь и, вполне возможно, открыть новые грани сексуального удовольствия!

Ждем Вас!

Телефон для записи к гинекологу:
8(8652)25-02-05.



www.klinikasolo.ru



*Всякие приятности и полезности
для внешности и души!*

***Верните яркие краски
своей сексуальной жизни!
Эстетическая гинекология.***

г. Ставрополь, ул. Партизанская, 2, т.: (8652) 25•02•05

www.klinikasolo.ru

Имеются противопоказания, необходима консультация специалиста.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ ПРОСЬБА ПРОЙТИ КОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

Все на шопинг в «Баттерфляй»!

Чем отличается удачный шопинг от обычных походов по магазинам? Конечно же, своим результатом!

И речь идет не только о приятных душе и телу покупках, но и о том настроении, с которым вы возвращаетесь домой под шелест объемных пакетов с обновками. Однако чтобы найти действительно стоящие вещи, необходимо попадать в нужные места, такие как, например, бутики «Баттерфляй». Впрочем, не будем забегать вперед. О том, какими привилегиями обладают клиенты «Баттерфляй», расскажет Елена Анатольевна Орехова, владелица тех самых магазинов, на рекламной вывеске которых переливается всеми цветами радуги хрупкое и нежное крылышко бабочки.

– Елена Анатольевна, бутики «Баттерфляй» пользуются огромной популярностью. Как Вам удалось завоевать такую репутацию?

– Открывая свой первый магазин восемь лет назад, я была уверена, что секрет его успеха будет не только в качестве и богатом ассортименте товара, но и в самом подходе к обслуживанию клиентов. Сегодня в бутиках «Баттерфляй» мы предоставляем такой спектр услуг, который покупателям больше нигде не предложат. У нас индивидуальный подход к каждому нашему клиенту, желание которого – всегда закон. Мы можем создать цельный образ, не упустив ни одной детали: начнем с основы женской уверенности в себе – роскошного белья и чулок. Если есть особенности фигуры, которые стоит скорректировать, мы обсуждаем это с клиентом, и только потом настает черед примерить понравившееся платье: с верно подобранным бельем оно точно «сядет» великолепно! А стильная сумочка дополнит и завершит яркий look, словно вишенка на роскошном торте. Наш ассортимент сумок позволяет нам предложить покупателю безумное количество вариантов. И только тогда, когда клиент с улыбкой на лице говорит: «Вот это действительно мое!», мы с удовольствием пробиваем ему чек на покупку. Именно так и никак иначе! Ведь мы работаем не «на поток», наша задача – подчеркнуть индивидуальность каждого, кто к нам приходит. И на мой взгляд, нам это прекрасно удается, потому что мы делаем для этого все и даже немножечко больше. Например, сумки, представленные

в бутиках «Баттерфляй», имеют пожизненную гарантию на фурнитуру. Каждая сумочка воплощает популярнейшие тренды мировой моды, представляя собой «реплики» и «дубли» известных марок. При этом отсутствие «лейбла» ничуть не умаляет достоинств наших сумок. Их качество и внешний вид радуют своих обладательниц на протяжении многих лет. В наших бутиках есть товар на любой кошелек, и цены варьируются от 2 700 рублей до тех, которые может себе позволить покупатель. Если у клиента нет необходимой суммы на покупку понравившейся ему вещи, он может оставить задаток, и продавец отложит ее до полного погашения платежа. Такая «рассрочка» предоставляется сроком от одного до полутора месяцев. Если клиент, посетив один из бутиков «Баттерфляй», захочет тут же проехать в другой, мы бесплатно вызываем для него автомобиль, чтобы он быстро и с комфортом добрался до пункта назначения. Там его ждет абсолютно другой ассортимент, потому что товар, представленный в бутиках, не повторяется. Гостеприимство – еще одна наша особенность. Клиенты «Баттерфляй» ценят душевную атмосферу бутиков и чувствуют искренний интерес и уважение, проявляемое к ним всеми нашими сотрудниками. Своим покупателям мы предлагаем широкий выбор напитков на любой вкус и под любое настроение. А уходят посетители бутика не только с удачными покупками, но и со сладкими бонусами в подарок. Мы всегда работаем до последнего клиента. Если покупатель планировал посетить один из

бутиков, но задерживается, его обязательно дождутся. Такой уровень обслуживания приносит свои плоды. За новой покупкой к нам возвращаются не только жители Ставропольского края, но и других регионов и даже стран. Поэтому наши клиенты часто говорят, что на бутики «Баттерфляй» должны равняться другие магазины. – **А лично Вы как относитесь к шопингу?** – Я его обожаю! Хороший шопинг дает такой позитив и вдохновение, что кажется, будто за спиной вырастают крылья. Возникает ощущение того, что ты можешь быть абсолютно разной, неповторимой. Каждый день образ женщины должен меняться. Сегодня она нежна и романтична, завтра – девушка-вамп, послезавтра – девочка-нимфетка, еще через день – стильная и строгая леди. Должно быть именно так. Тогда жизнь ответит тебе таким же многообразием событий и интересных знакомств. – **Поделитесь Вашими планами на будущее?** – В ближайшее время я намерена осуществить нечто, не связанное с торговлей. Этот проект не имеет аналогов, и уже сегодня я обрела единомышленников, вместе с которыми буду его осуществлять. Я хочу сделать людей счастливыми. Идею моей задумки мне подсказала сама жизнь, ведь желающих обрести свою вторую половинку очень много. Конкретно обрисовывать свою мечту я не стану, пока ее не реализую. Но я уверена, что ее воплощение не заставит себя ждать. Совместная работа психологов, астрологов и специалистов других направлений даст необходимый результат.

Мы дарим красоту и индивидуальность людям в бутиках «Баттерфляй» и непременно сможем раскрыть и направить их на пути к личному счастью.

Отзывы клиентов:

Светлана: «В бутиках

«Баттерфляй» все на высшем уровне – от обслуживания до качества одежды и сумок, которыми я регулярно пополняю свой гардероб, являясь постоянным клиентом «Баттерфляй» уже более трех лет. Но, конечно, главным достоинством бутиков остается их владелица – всегда приветливая, роскошная, заряжающая своей энергией и особым пониманием стиля – не как некой абстракции, а как гармоничного сочетания характера личности и модных тенденций».

Юлия: «Самый приятный комплимент для девушки, когда окружающие пытаются выведать, где она приобрела свою сумочку или купила новое платье. С тех пор, как я стала клиенткой «Баттерфляй», такие вопросы мне задают постоянно. И не только здесь, в России, но и за границей. И я не задумываясь рекомендую «Баттерфляй» своим подругам и знакомым».

Юлия: «Внимание к клиенту, к его пожеланиям и особенностям вкуса – тот «букет», которым одаривают всех посетителей бутиков «Баттерфляй». И даже если клиент сам не уверен в том, чего именно ему хочется, продавцы всегда предложат достойные варианты будущей обновки. Поэтому уйти с пустыми руками из любого бутика «Баттерфляй» до возможности сложно».



тел. (8652) 61-54-14
ул. 50лет ВЛКСМ, 16и
ул. Ленина, 380



Кому ностальгировать?

текст ДАРЬИ ПИРоговой

Мода девяностых возвращается. Долой комплексы, доставайте ваши фотографии с красными глазами, будем вспоминать, что тогда носили. Ведь такое же нарочно не придумаешь!



«И СНОВА СЕДАЯ НОЧЬ»

Я поняла, что девяностые возвращаются, когда все чаще стала замечать на девичьих шеях хорошо знакомые когда-то черные плетеные лески-резинки. В нынешнем веке у этих «ошейников» появилось модное имя «чокеры» (их теперь делает не только Китай, но и «Том Форд», и прочие высокородные марки, используя кожу, металл и текстиль. Впрочем, тоже в Китае). А потом пошло-поехало: приметы модных выкрутасов «лихого» десятилетия подстерегают сегодня на каждом шагу.



С точки зрения сегодняшних двадцатилетних, которые тогда только родились, лучше всего моду девяностых характеризует выражение «адский треш». Например, более чем странный предмет гардероба – лосины или леггинсы. Черные еще туда-сюда. Но ведь у настоящей модницы они должны были быть цвета «вырви глаз»!

Возвращаясь в наше время, эти своеобразные штаны «потоптались» немного на пороге, скромно представляясь «джеггинсами», а потом к-а-а-к «прыгнут» на каждую третью, не взирая на ровность и толщину ног! Хорошо бы законодательно ограничить ношение лосин весом и возрастом во избежание оскорбления чувств всех зрячих.





Еще недавно в моде действовал строжайший запрет на более чем один джинсовый предмет в «луке». Сегодня джинсу снова носят «с головы до пят». Носят штаны с высокой посадкой, как в нестареющем сериале «Бeverли Хиллз 90210» (к ним обязательно нужны короткие «топики», открывающие живот). Носят клеш и от колена. Носят джин-



совые рубашки, заправленные в джинсовые же комбинезоны и сарафаны. Надеюсь только, что джинсовые юбочки

Lambada с белыми оборочками не вернутся больше никогда!

«ФОРТУНА, ДАЙ МНЕ ШАНС, МОЛЮ!»

Очень любили в девяностые кожу. Даже так — Кожу! Кожаные пиджаки, плащи, куртки-косухи — это считалось отличным вложением денег и всегда уместным нарядом.

Косухи, впрочем, никогда надолго не покидали

глянцевые фотосессии, так что мысль о выгодной инвестиции можно считать верной (привет, Фома!).

Сегодня кожу снова обожают, и многочисленные штаны и платья из псевдокожи, которая в носке хоть немного комфортнее, можно встретить практически в любой марке. Но, пожалуйста, не надо больше плащей и удлиненных пиджаков!

За номинацию «Блеск и нищета» в девяностые отвечал странный «зверь» по имени Люрекс. Да, это было беспощадное время сверкающих кофточек, платьев и колготок... Сегодня блеска добиваются более изящными способами — имейте это в виду, перетряхивая гардероб. Иногда что-то лучше оставить в прошлом.

Родом из девяностых такой предмет одежды, как олимпийка. Конечно, она была верхней частью целого спортивного костюма. Но жизнь олимпийки по сравнению со штанами была гораздо богаче: ее носили на дискотеки, на свидания и прочие «выходы в свет». Сегодняшний отдаленный родственник олимпийки — бомбер, спортивная куртка ВВС США. Но куда ему до нее, родной. Такой ядреной синтетики уже не делают. И слава богу.

Если говорить о «наследниках», то вот вам, пожалуйста — свитшот. Это потомок многочисленного семейства свитеров с орнаментом коричневато-зеленовато-серых тонов. Сегодня узоры на свитшотах должны быть обязательно концептуальными, с юмором, или с вызовом, или с тонким намеком.

«НУ, ГДЕ ЖЕ ТЫ, СТУДЕНТ?»

А вот и «плечики»! Неужели вы тоже вернулись, крошки? Совершенно невозможно представить себе реинкарнацию девяностых без вас. Благодаря «плечикам», создающим Плечи самым миниатюрным барышням, на фотографиях того



времени все немного диспропорциональные чудачки, напоминающие американских регбистов. Акцент на плечи в модном мире делают уже не первый сезон, но только теперь кусочки головоломки сложились в полную картинку. Да, девяностые — бешеный микс.

Конец девяностых — это, конечно, грандиозный «заплыв» Ди Каприо. «Топики» с портретами замечательной троицы — Джека, Роуз и виновника торжества «Титаника» — были обязательной униформой на лето в 97-98 годах всех девич от 6 до 26. Сегодня дорогое сердцу фото с вечно молодым Лео снова печатают на одежде: батниках, платьях, свитшотах (см. выше про намеки). Только теперь это дизайнерская вещь по эксклюзивной цене.



BABY ONE MORE TIME

Поманем и прически тех лет. Во-первых, конечно, химические завивки, которые не у всех сошли после восьмидесятых, поэтому «задержались» и на следующее десятилетие. Потом приобрели необычайную популярность укладки «набок» в стиле Иден Кепвел. А под конец пришлось «прокачивать» специальные «скиллы» под названиями «сделать начес» и «поставить челку»: тщательно залачить «Прелестью» тонюсенькие прядки, чтобы они стояли как вкопанные, потрясая окружающих волнующим изгибом.

Чем больше радиус, тем круче! Подведем итог. Что можно? Можно все! Хулиганить, выделяться, выделяться и плевать на правила. Вот оно, золотое время девяностых, время безусловной свободы и плохих парней. Потрясите шкафы — не завалилось ли что-то остромодное в легендарной челночной клетчатой сумке? Теперь это не барахло, а винтаж, так что смело наряжайтесь и — вперед: кому ностальгировать, кому фантазировать! 📌

«Изюминки» и «перчинки» звездных интерьеров

текст ГАЛИНЫ КАЛАШНИКОВОЙ

Любознательство – не порок... Злослыкое продолжение этой поговорки проигнорируем. В нашем случае живой интерес – это двигатель к созиданию и творчеству, преобразованию пространства и материи в единый концепт собственного жилища. За дельными идеями мы с Вами заочно отправляемся в гости к мировым знаменитостям. Так что, добро пожаловать в святую святых голливудских «небожителей», и убедительная просьба – на входе вытирайте, пожалуйста, ноги...

Есть предложение начать свой «хаус-тур» с особняка оскароносного **Леонардо Ди Каприо**. Чтобы оценить обстановку его «скромной» резиденции, даже не обязательно заходить внутрь – огромные панорамные окна в изобилии как пропускают солнечный свет, так и «делятся» информацией. Внутри особняк декорирован камнем, а пол имеет разный уровень благодаря множеству маленьких ступенек. Видимо, Ди Каприо на пути к своей заветной награде так привык к преодолению препятствий, что даже ровная поверхность пола ему кажется скучной и неприемлемой. Осторожнее, дорогой Лео, с таким количеством ступеней один лишний бокал грозит как минимум синяком... Впрочем, у каждого свои причуды...



А некоторые звезды Голливуда своими причудами прямо-таки «фонтанируют». Чего только стоит жилище **Уилла Смита**! Это каменное «изваяние» снаружи скорее напоминает дом гномов-переростков, ну, или, на худой конец, малобюджетную гостиницу в Египте.

Внутри «особнячок» отделан тремя слоями штукатурки, что создает эффект вылепленного руками сосуда. Камень и дерево щедро использовались при оформлении. Что касается отдельных деталей... Как вам понравятся цепи в декорировании кровати? А люстра из бронзы и кожи? По меньшей мере, впечатляет. Остальные элементы декора, такие как выкованная из железа лестница и латунные бра, скорее, дополняют общее впечатление. Однако спасибо этому дому, пора нам двигаться дальше.

Апартаменты **Джесики Альбы**, ратующей за здоровый образ жизни и экологичность во всех ее проявлениях, созданы под стать ее жизненной философии – все элементы декора и отделочные материалы выбраны в полном соответствии с требованиями эко-стиля. А добрая часть мебели заказана – только представьте себе – у семейного плотника! Но это не единственное пристрастие знойной красавицы. Она обожает вещи «с историей» и приобретает их на распродажах и выставках. Один из таких «исторических объектов», за которым ей пришлось изрядно поохотиться, – кресло американского писателя Френсиса Скотта Фитцджеральда. Любопытно, не это ли приобретение подтолкнуло девушку заняться написанием собственных книг?



Поклонники **Роберта Паттинсона**, «вышедшего» из «Сумерек», наверняка представляют себе, что актер живет в обстановке, напоминающей декорации замка Дракулы. Но нет, ничего подобного. «Норка» кумира многомиллионной армии воздыхательниц наполнена солнечным светом, и атмосфера в ней прямо-таки жизнеутверждающая. К примеру, столовая воссоздана в стиле провинциального трактира – деревянный стол и другая мебель, не лишенная духа самобытности, наполняет дом уютом и теплом.



Что ни говори, а роскошной женщине требуется соответствующий дом. И если уж совсем начистоту, лучше, чтобы это был особняк или вилла. Вот **Памела Андерсон** прекрасно представляла себе, каким именно должно быть ее жилище, и практически не пользовалась услугами дизайнера. Так... Пригласила «про между прочим»... То-то же было его удивление, когда Памела озвучила свое пожелание – посреди спальни непременно должен стоять шест для стриптиза. Учитывая, что весь дом задумывалось отделать в строгом колониальном стиле, данная «перчинка» – впрочем, в духе Пэм – прямо-таки эпатировала. Приглашая в свой дом репортеров, голливудская дива строго-настрого запрещает делать фото шеста. Ну, и руками, естественно, лучше его не трогать.



А вот в семейном гнездышке **Сары Джессики Паркер** и ее супруга **Мэтью Бродерика** полная идиллия, и не только в плане дизайна. Отношения пары пронизаны любовью и взаимопониманием, а двухэтажная нью-йоркская квартира – вездесущим духом эклектики: ярко-зеленые стены, диван изумрудного цвета, роскошный камин и картины современных художников... Что уж говорить, люди здесь живут творческие, с собственным видением мира. Чего только стоят светящиеся глобусы, водруженные на комод из красного дерева... Кстати, коль уж речь пошла о круглобоких картах мира, отметим кинематографические достижения хозяйки дома – роль Керри Брэдшоу в сериале «Секс в большом городе» принесла актрисе аж четыре премии «Золотой глобус». Завидная коллекция – целый «парад планет» в дорогих во всех смыслах экземплярах. Такими дизайнерскими штучками привлекают дома знаменитостей своих гостей. Хотя по большей части, конечно, они призваны отвечать вкусу и эстетическим запросам своих обладателей. И если Вам пришлось по душе какая-нибудь из идей «звездных интерьеров» – смело можете ее клонировать. За плагиат не сочтут, а внести «изюминку», ну, или «перчинку» в привычную обстановку уж точно помогут. ■



«ХРУСТАЛЬНЫЕ ШТОРЫ»



АКЦИЯ "ВЕСЕННЕЕ ПРЕОБРАЖЕНИЕ" *Только в мае всем читателям журнала Pro край скидка до 15 %

*Срок действия акции с 01.05.2016 по 01.06.2016

г. Ставрополь, ул. Тухачевского, д. 20/1 салон штор «Авангард», проспект Кулакова, 27а, ТЦ Prospect
Тел.: +7 (906) 489-08-25, +7 (962) 444-50-87
e-mail: xrystalik.grani@yandex.ru instagramm:olga_grani www.xrystalikgrani.ru

«Товарищ, верь: взойдет она, звезда пленительного счастья...»

Текст ЯНЫ ПОГРЕБНОЙ

Есть в российской истории день, который можно по праву признать Днем рождения русской речи, русской поэзии, русской гуманистической мысли. Это 6 июня – День рождения Александра Сергеевича Пушкина, давшего русскому языку точность и ясность, полноту и образность выражения, научившего нас не только говорить и писать по-русски, но и думать и творить по-русски.



Пушкин придал русскому слову поэтичность, а русскому языку – философичность. На волшебный призыв его лиры, кажется, откликнулась сама таинственная суть русской речи. Стихи Пушкина как будто сотканы из плавных переливов божественной музыки русского слова. 6 июня 1880 года в речи на открытии памятника поэту на средства, собранные по подписке всем русским народом, Ф.М. Достоевский заметил, что Пушкину свойственно чувство «всемирной отзывчивости», что он по праву занимает в истории мировой художественной литературы место рядом с Данте, Сервантесом, Шекспиром. Но все же Пушкин, в первую очередь, поэт русский. Попробуйте перевести на английский язык первую строчку стихотворения «Я помню чудное мгновенье...». Получится безликая, лишенная всякой поэтичности фраза:

«I remember a wonderful moment...» Все непостижимое обаяние пушкинской строки исчезает, хотя смысл слова передают точно. Но где поэзия, где красота, где чудное мгновенье, где завораживающая сила пушкинской строки, которую слышит и на которую привычно и радостно откликается ухо русского человека?

Но Пушкин был бесконечно разным. Он бывал озорным и язвительным в своих эпиграммах. Вспомним пушкинскую эпиграмму на князя Михаила Дондукова-Корсакова, который стал президентом Санкт-Петербургской

Академии наук не благодаря научным достижениям или управленческим талантам, а лишь связям с министром просвещения С.С. Уваровым, автором теории официальной народности («самодержавие, православие, народность»), которая легла в основу идеологии правления Николая I. Не отличался, увы, князь Дондуков-Корсаков, хотя и был любимцем Уварова, ни талантом, ни интеллектом, ни честностью, ни принципиальностью. Пушкин наградил его прозвищем Дундук по фонетической аналогии с фамилией князя и пригвоздил строчками:

*«В Академии наук
Заседает князь Дундук.*

*Говорят, не подобает
Дундуку такая честь;
Почему ж он заседает?*

Потому что есть чем сесть».

Только благодаря этой искрометной пушкинской эпиграмме и вошел выдвигенец-князь в историю. Откройте «Википедию», посмотрите, что пишут в энциклопедии о злосчастном князе. А пишут вот что: «Князь Михаил Александрович Дондуков-Корсаков (до 10 сентября 1820 года – Михаил Александрович Корсаков; 1794 – 29 августа

(10 сентября) 1869) — чиновник Министерства народного просвещения, вице-президент Санкт-Петербургской Академии наук, тайный советник, цензор. Знаменит как адресат эпиграммы Пушкина «В Академии наук // Заседает князь Дундук...», — написанной в 1835 году».

Никогда не оставлял поэта великий дар жизнелюбия, надежды на победу добра и правды. Даже пережив трагические утраты и разочарования, Пушкин писал: «Но не хочу, о други, умирать; Я жить хочу, чтоб мыслить и страдать...».

Пушкин никогда не терял веры в человека, веры в пробуждение добра и сострадания. В своих современниках — исторических личностях и обычных людях — поэт неустанно искал этот миг торжества человечности и великодушия, который дал бы им право называться людьми. В стихотворении «Герой» (1830) показан диалог между Поэтом и Другом, в котором Поэт объясняет, почему его мысли снова занимают образ Наполеона и какой миг в блестящей и трагической судьбе таинственного императора по-настоящему важен. Поэт вспоминает, как в Египте, когда в



военном лагере началась эпидемия чумы, Наполеон бесстрашно и самоотверженно посещал чумной госпиталь, пожимал руки смертельно больным и желал им выздоровления:

«Небесами

*Клянусь: кто жизнью своей
Играл пред сумрачным недугом,
Чтоб ободрить угасший взор,
Клянусь, тот будет небу другом,
Каков бы ни был приговор
Земли слепой...»*

Друг пытается возражать, ссылаясь на вымышленность *M moires de Bourgièppe*, к которым обращается Поэт (позже факт посещения чумного госпиталя Наполеоном исторически подтвердился). Но Поэт настаивает:

*«Да будет проклят правды свет,
Когда посредственности хладной,*

Завистливой, к соблазну жадной,

Он угождает праздно! — Нет!

Тымы низких истин мне дороже

Нас возвышающий обман...

Оставь герою сердце! Что же

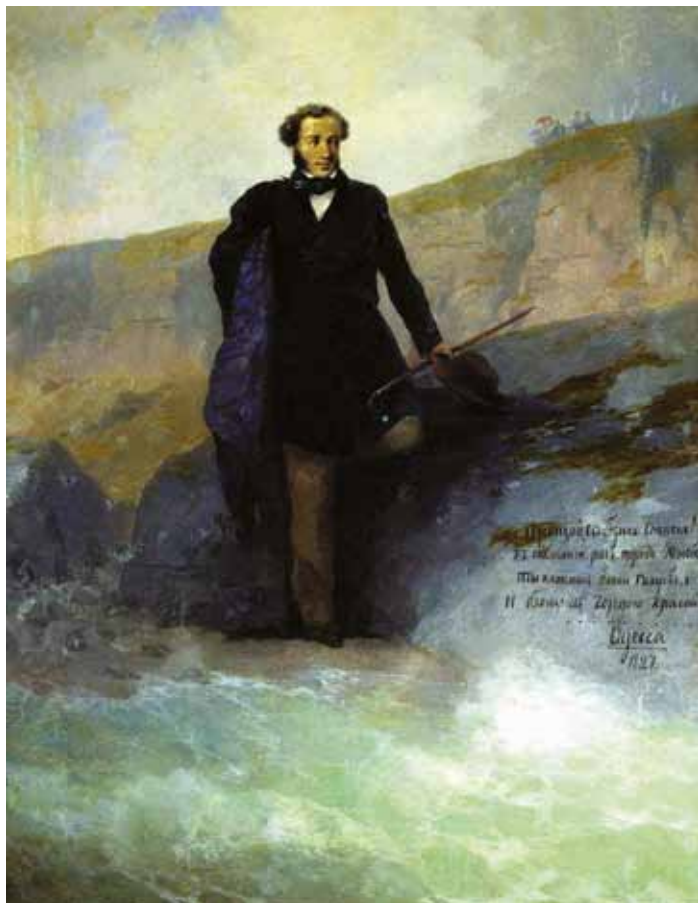
Он будет без него? Тиран...»

Неустанно, настойчиво, не теряя веры и надежды, Пушкин искал в человеке «сердце», искал в человеке человека.

Нельзя терять в себе человека даже «под гнетом власти роковой», перед лицом грозных и страшных испытаний. Вспомним

знаменитый эпизод из трагедии «Борис Годунов» (1825), разыгрывающийся на площади перед собором в Кремле: юродивый Николка просит царя Бориса наказать мальчишек, которые отобрали у него копеечку: «Николку маленькие дети обижают... Вели их зарезать, как зарезал ты маленького царевича». Бояре требуют наказать юродивого, но Борис приказывает его не трогать и просит, чтобы святой человек за него помолился. И тут Никола бесстрашно и правдиво кричит вслед Борису: «Нет, нет! Нельзя молиться за царя Ирода — Богородица не велит!». Борис не наказывает юродивого, потому что в самом самодержце еще теплится искра добра, потому что он еще способен на раскаяние, а значит, еще не перестал быть человеком.

Чем больше мы читаем Пушкина, чем больше узнаем о нем, тем отчетливее убеждаемся, что мы все едва ли бы осознали себя как единый и сильный народ, как сыновей великой державы, если бы в русского человека не вдохнул душу, не пробудил его сердце и разум, не научил его быть человеком великий поэт и гуманист Александр Сергеевич Пушкин — ярчайшая звезда на поэтическом небосклоне Вселенной. ■





**ЧЕМ
ЗАНЯТЬ РЕБЁНКА
ЛЕТОМ?**

ПОГРУЖЕНИЕ В АНГЛИЙСКУЮ СРЕДУ

✓ **ЯЗЫКОВОЙ
ЛАГЕРЬ**

✓ **ЛЕТНИЕ
ИНТЕНСИВЫ**

www.language-link.ru
52-55-55
ул. Булкина, 11; ул. Достоевского, 75

Language Link
СЕТЬ БРИТАНСКИХ ШКОЛ



Новые технологии Jaguar Land Rover

Компания Jaguar Land Rover представляет ограниченную версию Range Rover Evoque Ember, а также новые технологии и более широкие возможности персонализации, доступные для модели 2017 модельного года. В основе версии Range Rover Evoque Ember лежит комплектация HSE Dynamic. Смелое сочетание красного и черного цветов и стильная детализация придают экстерьеру и интерьеру внедорожника неповторимый облик. Крыша Firenze Red контрастирует с кузовом цвета Santorini Black, дополненного красными элементами внешнего дизайна, включая вставки переднего и заднего бампера. В салоне версии Ember сохраняется яркая цветовая схема экстерьера: автомобиль предлагается с сиденьями цвета Ebony Black с контрастной прострочкой Pimento Red, красно-черными ковриками и декоративными элементами цвета Gloss Black. Range Rover Evoque Ember будет доступен для заказа летом 2016 года. Ждем Вас по адресу: г. Ставрополь, ул. Октябрьская, 204.

Тел.: +7 (8652) 506-506



Болей за наших вместе со ŠKODA!

По сложившейся традиции, официальный дилер ŠKODA компания «Арта-М Юг» отмечает все значимые праздники и события со своими клиентами. Чемпионат мира по хоккею 2016-го не прошел мимо владельцев автомобилей ŠKODA в Ставрополе. Болельщики собрались вместе, чтобы поддержать команду России в борьбе с Чехией. Такой интерес к спорту не случаен. ŠKODA оказывает поддержку и содействие хоккею более двадцати лет. Это самое долгое спонсорское сотрудничество в истории чемпионата мира по хоккею, оно не имеет аналогов в истории мирового спонсорства и даже вошло в Книгу рекордов Гиннеса. Чемпионат мира по хоккею для официального дилера ŠKODA в Ставрополе – это отличный повод объединить болельщиков и приверженцев марки ŠKODA. Яркие впечатления и незабываемые эмоции от совместного просмотра игры в компании друзей и близких были обеспечены. Боле-ем за нашу сборную вместе со ŠKODA. Будем рады видеть Вас в нашем дилерском центре по адресу: ул. Октябрьская, 204.

Тел.: +7 (8652) 50-00-26



Профит спорт

ФИТНЕС для тебя!

- ИГРОВОЙ ЗАЛ
- ТРЕНАЖЕРНЫЙ ЗАЛ
- ПЕРСОНАЛЬНЫЕ ТРЕНИРОВКИ
- ДЕТСКИЙ ФИТНЕС
- CYCLE
- CROSSFIT
- YOGA
- ЙОГА В ВОЗДУХЕ
- TRX
- FUNCTIONAL TRAINING
- PILATES
- STRETCH
- STEP
- И МНОГОЕ ДРУГОЕ!

ул. Матросова 65/1
250-555
www.profit-sport.ru

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В «ВЕНСКИЙ ЗАЛ»!

Уникальное место для проведения любого праздника или торжества. Несколько просторных залов, оформленных в подобающем стиле, окажутся в Вашем распоряжении, если Вы хотите отпраздновать свадьбу, юбилей, день рождения или просто собраться на вечеринку.

Мы можем предоставить для Вас 2 банкетных зала вместимостью 400 и 150 человек. Общая площадь залов - 1400 кв. метров. Залы оборудованы всем необходимым для Вашего комфортного отдыха.

При заказе свадебного банкета мы дарим Вам ночь в номере для новобрачных в гостинице «Вена».*

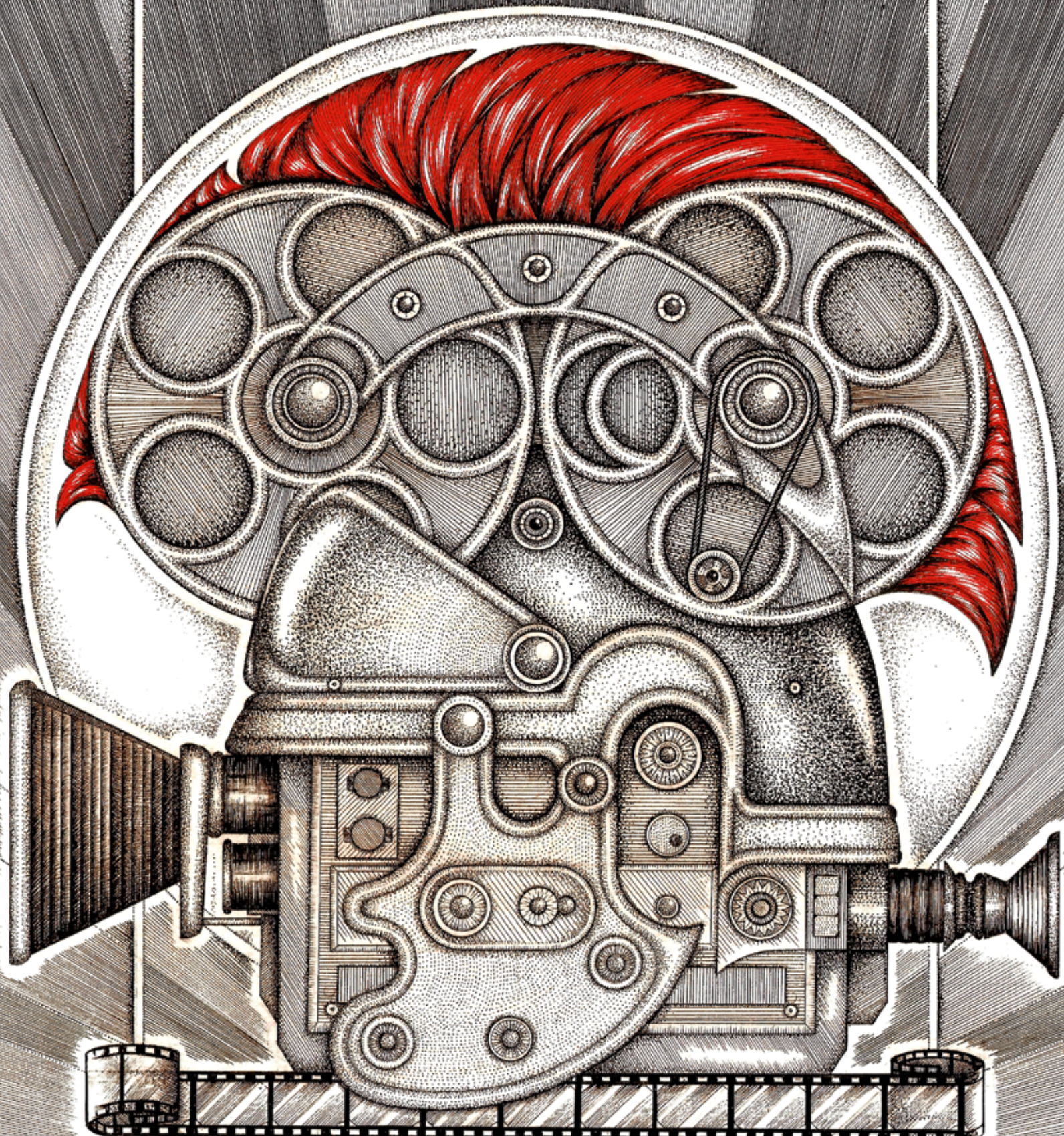


ВЕНА

ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННЫЙ КОМПЛЕКС

Наш адрес: г.Ставрополь, ул. Пирогова, 11а
Телефон для справок: 90-90-99





HAIL, CAESAR!

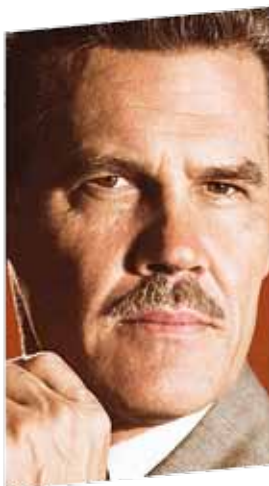
LIGHTS. CAMERA. ABDUCTION!

GIUSEPPE
BALESTRA
516

Кто похитил кинозвезду?

ТЕКСТ ГЕННАДИЯ ХАЗАНОВА

Человечество делится на тех, кто любит фильмы братьев Кознов, тех, кто их (и кинокартины, и самих братьев) терпеть не может, и тех, кто про них про всех ничего не знает.



Напомним, что Джоэл и Итан изваяли (или налудили – в зависимости от отношения к ним говорящего) «Перекресток Миллера», «Бартон Финк», «Старикам тут не место», «После прочтения сжечь». И отдельно – драму о беспощадной борьбе с криминалом, которую ведет сильно беременная полицейская, – «Фарго». Может, они (братья) туда (в «Фарго») запрятали глубокий символический смысл – типа будущая жизнь протестует против преступности. Но на мой вкус, это была одна из самых нелепых лент мирового кино. Всем, кто картиной восторгался, приношу свои извинения и высказываю зависть: как это вы умудрились там найти, не знаю, что, но вам оно видней.

«Да здравствует Цезарь!» – одна из последних работ Кознов. Если вы ждете «ржача», тогда смотрите кино под титулом «Аве, Цезарь!». Названия практически одинаковые, но второе – американская современная молодежно-музыкальная комедия. Представляете себе, какой это ужас? Уверен, Голливуд нарочно выпустил почти одновременно эти ленты, чтобы скомпрометировать Джоэла вместе с Итаном. Зачем это «Фабрике грёз»? А вот для чего.

Время действия – 50-е годы. Снимается жанровое кино – мюзиклы, вестерны, великосветские драмы. В расцвете пуританская мораль. Тому, кто интересовался историей американского кино, вспомнится комиссия по расследованию антиамериканской деятельности под руководством будущего президента США Рональда Рейгана. Это – фон действия. Сюжет завязывается, когда со съемок фильма об Иисусе Христе похищают исполнителя главной роли. (Господу в этой ленте отведена эпизодическая функция, он является всего в паре сцен. Если данный факт оскорбляет чьи-то чувства, напоминаем: виноват во всем Голливуд более чем полувековой давности).

Сначала может показаться, что братья издеваются надо всем, что попадает в объектив. Помните, критики когда-то делили «Облако в штанах» Маяковского на «четыре крика»: «долгой вашу религию», «долгой вашу политику», «долгой вашу мораль» и «долгой ваше еще что-то». Тянет отыскать нечто похожее у Кознов в «Цезаре». Верования? Пожалуйста! Руководителю студии нужна гарантия, что дорогостоящая псевдоисторическая картина из времен не то республиканского, не то императорского, но в любом случае древнего Рима, не вызовет протестов

верующих ни одной из конфессий. Это нечто вроде индульгенции в средние века: есть бумажка, подписанная церковным авторитетом, и греха как бы нет. Во всяком случае, он не считается.

А служители разных религий – католической, протестантской, православной, иудейской – никак не могут сойтись во мнениях, кем же был Иисус – богом, сыном вседержителя, т.е. получеловеком, или вообще пророком, т.е. смертным, лишь осиянным небесным вдохновением. И каждый из титулов должен вызвать не просто гнев, а бешеную ярость у служителей других культов. Ужасно смешная сцена. (Вы думаете, «ужасно смешно» – это оксюморон? Представления разных культов об одном и том же божестве – вот это объединение несоединимых противоречий).

Политика? Получите. Группа сценаристов-коммунистов под духовным лидерством профессора Маркузе осуществляет диверсию против идеологического врага – студий Голливуда и одновременно подкрепляет финансовую мощь СССР. Даже тому, кто слыхом не слыхивал про «Одномерного человека» и про то, что для марксистов советского образца левые коммунисты были тем же, что существо с «левой застежкой» для священников, будет над чем тут посмеяться. Особенности поздравления авторам за ►►



песика по кличке Энгельс. Он очарователен! Постепенно замечаешь, что жутко криминальный сюжет – похищение, поиски бандитов, выкуп – интересует Джозла и Итана не в большей степени, чем блестяще поставленные эпизоды со съемок фильмов разных жанров. Ах, какая прелесть ковбойские перестрелки и погони верхом! Какое чудо матросский танец из мюзикла! А отрывки из каких-либо «10 заповедей» и прочих «Бен-Гуров» при всей ироничности проникнуты такой ностальгией по старому кино. И действие расслаивается: те события, которые относятся к сюжету, к событиям, имеющим место в «реальности» фильма, все больше пропитываются духом «Фабрики грез». В сцене, когда коммунисты среди бурных волн провожают своего лидера на борт советской подводной лодки, тут и пластика хичкоковской «Ниночки», и аллюзия к «41 году» Спилберга. В конце концов, искусство «съедает» действительность. Лента приобретает стилевое единство – тонко воссозданную ауру кино середины прошлого столетия. Это виртуозная работа авторов, для которых изображение на целлулоидной ленте – более достоверная истина, чем сама жизнь.

«Да здравствует Цезарь!» есть объяснение в любви к удивительному изобретению – кинематографу. Хотелось бы закончить на мажорной ноте: мол, «Цезарь» как выдающееся достижение вдохновит поклонников, переубедит противников, а над всеми прочими воссияет имя братьев Кознов. Но, во-первых, комедия при всем ее очаровании не дает оснований для подобной истерики. Да, высококачественное зрелище, умное, талантливое. Да, мировоззрение, выраженное через пластику, доставит удовольствие людям, которых интересует не «кто кого поймает, если сможет, и пристрелит, если попадет». Другими словами, тех, кто способен воспринимать искусство. Но нужно быть совсем уж наивным человеком, чтобы предположить, будто таких зрителей большинство или хотя бы половина. Так что закончу советом, полезным для всех: когда соберетесь посмотреть фильм, который «про Цезаря», внимательно следите, кто его поставил. А если вам все равно, тогда сходите на какое-нибудь другое кино. P.S. А кто похитил кинозвезду я вам так и не сказал! ■





Mishel Nuar
ЦЕНТР КРАСОТЫ

5 ЛЕТ С MISHEL NUAR!



Роскошная вечеринка в честь первого юбилея собрала в Центре красоты Mishel Nuar его самых близких друзей и постоянных клиентов. В восхитительном настроении гости торжества с цветами и добрыми пожеланиями спешили поздравить владелицу Центра, поэтому праздник начался с пышных букетов и теплых слов, а продолжился насыщенной развлекательной программой. Море музыки, позитива и искренней радости, приятные сюрпризы и подарки, которые были вручены победителям викторины от любимого Центра красоты, а также увлекательные мастер-классы, в который раз продемонстрировавшие высокий профессионализм и креативный подход мастеров Mishel Nuar, – одним словом, юбилей удался на славу! Вечеринка завершилась розыгрышем лотереи от партнеров мероприятия – бильярдного клуба «ПРАЙД», ивент-агентства «Арт ПРОТОКОЛ», сети спортивных клубов «Дельфин» – и торжественным разрезанием изумительного белоснежного торта под дружные аплодисменты участников всеобщего веселья. На прощание коллектив Mishel Nuar обещал и впредь дарить своим клиентам радость красоты и удовольствие взаимного общения.



Сезон открыт!

6 мая в Ессентуках был дан торжественный старт курортному сезону. Праздник по этому случаю охватил весь курорт.

День был наполнен целым рядом праздничных мероприятий, и начало им положил крестный ход от Пантелеймоновского храма до источника №17. В полдень в сквере перед зданиями городской администрации и Министерства по делам Северного Кавказа презентовали новый арт-объект – «Экаду», ставший символом единства народов, живущих на Северном Кавказе. А вечером на Театральной площади начался праздничный концерт с участием творческих коллективов Кавказских Минеральных Вод. Со сцены прозвучали приветственные слова Губернатора Ставропольского края Владимира Владимировича и главы города Ессентуков Александра Некристовича. Губернатор объявил об открытии курортного сезона-2016 и запуске главного городского светомузыкального фонтана на Театральной площади. 🎉







«РАЗГУЛЯЙ» в городе!

15 МАЯ
В СТАВРОПОЛЬСКОМ
ДВОРЦЕ КУЛЬТУРЫ
И СПОРТА ВПЕРВЫЕ
СОСТОЯЛСЯ ГРАНДИОЗНЫЙ
МУЗЫКАЛЬНЫЙ МАРАФОН
«РАДИО ШАНСОН» – «ЭХ, РАЗГУЛЯЙ!».

Ставрополю посчастливилось попасть в список первых городов, принявших «Разгуляй» на своей площадке! Надо сказать, ажиотаж вокруг этого мероприятия разгорелся нешуточный – все билеты были раскуплены за месяц до концерта. И зрители не разочаровались – в этот вечер на сцене высадился настоящий звездный батальон из самых узнаваемых и любимых артистов российского шансона. Среди них были и новые молодые исполнители, и настоящие мэтры жанра.

Фестиваль «Эх, Разгуляй!» традиционно радовал только жителей двух столиц – Москвы и Санкт-Петербурга. Но теперь возможность побывать на сборном концерте любимых артистов появилась и у жителей «городов и весей» нашей страны. Так что перед встречей в волнительном ожидании пребывали не только жители Ставрополя, но и сами артисты. «Переживали, как примет публика, как все пройдет», – делился своими впечатлениями певец Сергей Любавин. Он, кстати, открыл грандиозный концерт и с первых минут фестиваля порадовал эффектным жестом – подарил нескольким зрительницам розы!

Отметим, что волновались участники фестиваля зря –

ставропольская публика встречала их на ура и не отпускала без шквала аплодисментов. В этот вечер на главной сцене ДКиС появились также Алексей Брянцев, Ирина Круг, группа «Лесоповал», Александр Буйнов, Михаил Шуфутинский, Рада Рай и другие звезды всенародно любимого «Радио Шансон». По признанию артистов, от прошедшего мероприятия и теплого приема ставропольской публикой у них остались самые приятные эмоции и большое желание вернуться! Фестиваль «Эх, Разгуляй» от «Радио Шансон» состоялся при поддержке Губернатора и Правительства Ставропольского края.





23 апреля в ТЦ «ЦУМ» на 2-м этаже состоялось торжественное открытие салона свадебных и вечерних платьев To be Bride. Здесь все устроено так, чтобы каждая леди почувствовала себя настоящей принцессой уже на примерке: подиум, большое зеркало, правильное освещение и, конечно, грамотный и приветливый персонал салона, который поможет Вам воплотить вашу заветную мечту об идеальном свадебном платье или вечернем наряде. Как и полагается, на открытии было море напитков, музыка от DJ Hemingway, веселые шутки от ведущего Александра Овчарова, вкусные угощения от кондитерской VoBakery и ресторанной сети

«Петрович», торжественное перерезание ленточки и, безусловно, розыгрыши и подарки! К радости гостей певица Дарья Доронина исполнила красивую лирическую композицию. А еще салон To be Bride торжественно наградил победительницу конкурса в Instagram, которая выиграла сертификат на 30 000 рублей! Открытие монобрендового салона свадебной и вечерней моды в самом центре Ставрополя – это событие, которое, без сомнения, порадует самых стильных невест нашего города и их подружек! To be Bride – счастье начинается здесь!

Здесь начинается счастье!



OLD





**Ковыляющий по прямой дороге опередит
бегущего, который сбился с пути.**

Френсис Бэкон

**Независимо от дорог, которые мы
выбираем, наша суть приведет нас к
одному концу.**

Уильям Портер

**Мы найдем дорогу, но если нам это не
удастся, мы построим ее сами.**

Ганнибал Барка

**В чужих дорогах нет твоей, в твоей = есть
все дороги.**

Виталий Гиберт

**Хорошо быть в дороге, которую ты сам
себе выбираешь.**

Якуб Колас

**Чем длиннее тулик, тем он более похож на
дорогу.**

Михаил Туровский

Большому каравану – длинная дорога.

Алекс Орлов

модная одежда для детей

Модняшка23



Магазин детской одежды «Модняшка» представляет новые коллекции современной школьной формы для детей от семи до шестнадцати лет. Разнообразный ряд моделей позволяет сделать достойный выбор, а оригинальный крой - подчеркнуть стиль Вашего ребенка. Практично для родителей, удобно для детей.

г. Ставрополь, ул. Маршала Жукова, 8, ТОРК «Галерея», 2-й этаж тел.: 8(9624) 41-52-99 / 8(9624) 41-52-55

 [modnyashka23](https://www.instagram.com/modnyashka23)

RANGE ROVER SPORT

ПЕРЕХОДИТ В НАСТУПЛЕНИЕ



ABOVE & BEYOND*



ПРЕИМУЩЕСТВО ДО 7% ПО TRADE IN¹ СТАВКА ПО КРЕДИТУ 7,7% НА 2 ГОДА²

Готовы к новым победам вместе с Range Rover Sport? Роскошный и мощный внедорожник с полностью алюминиевым кузовом, как опытный тактик, уверенно движется к заданной цели, какой бы недостижимой она ни казалась. Воспользуйтесь преимуществом до 7% по программе Trade In и специальным кредитным предложением 7,7% на 2 года, и этот великолепный спортивный автомобиль приведет вас к победе.

Пройдите тест-драйв у официального дилера – Range Rover Sport готов к любым испытаниям!

Модус Премиум Авто

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

landrover-modus.ru

На правах рекламы. * За гранью обыденного. 1. Trade In – англ. «трейд ин». Преимущество 7% действует в случае, если вы сдаете Jaguar или Land Rover не старше 7 лет, купленный у официального дилера Jaguar Land Rover на территории РФ, Республики Казахстан, Республики Беларусь, в зачет стоимости нового Range Rover Sport. В случае, если вы сдаете автомобиль любой марки, бывший в эксплуатации не менее 3 месяцев у последнего владельца, но не старше 7 лет и купленный у официального дилера, то преимущество составит 5% в зачет стоимости нового Range Rover Sport. Срок действия акции: с 1 мая по 30 июня 2016 года. Подробные условия на сайте: landrover.ru. 2. Land Rover Financial Services (Финансовые услуги). Кредит предоставляется ВТБ 24 (ПАО), ген. лиц. ЦБ РФ № 1623, ООО «Русфинанс Банк», ген. лиц. ЦБ РФ № 1792, АО «Юникредит Банк», ген. лиц. ЦБ РФ № 1. 7,7% годовых представляют собой величину затрат клиента, связанных с получением кредита по специальной программе (без учета расходов на страхование, зависят от условий выбранной вами страховой компании). Ставка 7,7% достигается за счет предоставления специальной отпускной цены импортера на новый автомобиль, уменьшенной на 4,02%. Предложение рассчитано на условиях банков-партнеров: валюта кредита – рубли, процентная ставка в кредитном договоре с банком (годовых) – 15,9% (ВТБ 24) / 18% (Юникредит Банк) / 16,5% (Русфинанс Банк), первоначальный взнос – 46,3% (ВТБ 24) / 58,3% (Юникредит Банк) / 51,6% (Русфинанс Банк), срок – 24 месяца. Требуется оформление полиса КАСКО (полное) в любой страховой компании (для Русфинанс Банка) / в любой страховой компании, соответствующей требованиям банка (для Юникредит Банка, ВТБ 24). Полное и частичное досрочное погашение возможно в любую дату / для Юникредит Банка – при предварительном уведомлении банка за 3 рабочих дня по истечении первых 30 дней с даты выдачи кредита. Сумма кредита: от 1 000 000 руб. (ВТБ 24) / 100 000 руб. (Юникредит Банк) / 350 000 руб. (Русфинанс Банк) до 7 000 000 руб. (ВТБ 24) / 6 500 000 руб. (Юникредит Банк, Русфинанс Банк). Неустойка за несвоевременное погашение задолженности – 0,1% (Русфинанс Банк, ВТБ 24) / 0,05% (Юникредит Банк) за каждый календарный день от суммы просроченной задолженности. Обеспечение по кредиту – залог приобретаемого автомобиля. Вы можете взять кредит на любых других условиях в рамках действующих программ банков-партнеров. Банк принимает решение о выдаче кредита на основании всей предоставленной информации в соответствии с установленными требованиями банка к заемщикам. Условия указаны по состоянию на 01.05.2016 года. За детальным расчетом обращайтесь к менеджеру по кредитованию дилерского центра. Программа распространяется на все комплектации новых автомобилей Range Rover Sport. Любые преимущества и субсидии по кредитным и страховым программам, подарки, специальные условия и цены, скидки, преимущества по программе Trade In и другим программам не суммируются, если иное прямо не предусмотрено в соответствующем предложении. За детальной информацией и расчетом обращайтесь к любому официальному дилеру Land Rover. Вся информация носит справочный характер и не является публичной офертой (ст. 437 ГК РФ).