

# Pro<sup>®</sup>

Б И З Н Е С

**Планируй,  
управляй  
и контролируй**

Логистика как фактор  
конкуренции и  
современная рыночная  
концепция

**ДеПозитивное  
настроение**

Логичное следствие  
мирового кризиса  
ликвидности

**ПЕРСОНА**

**ОЛЕСЯ**

**ПОГОРЕЛОВА**



№ 2 Март – Апрель 2008

www.landrover.ru



НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

**RANGE ROVER**

**А** **Авто Арт**  
Официальный дилер Land Rover

**3** LAND ROVER  
ГОДА  
ГАРАНТИИ

# С ВЫСОТЫ ПОЛОЖЕНИЯ

60 ЛЕТ



GO BEYOND

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

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



К Р А Й Б И З Н Е С  
журнал № 2 (06), март – апрель, 2008  
Издается с сентября 2007 года

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору за  
соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций  
и охране культурного наследия по Ростовской области.  
Свидетельство ПИ № ФС 26-6944 Р от 13 марта 2008 г.

**Учредитель и издатель** Конинская Ольга Павловна

Генеральный директор – Ирина Боголюбова

Директор – Галина Белозерцева

#### Редакция

**Главный редактор** – Ирина Боголюбова

**Арт-директор** – Виктория Мальцева

**Ответственный редактор** – Елена Золоторева

**Редактор** – Александр Быков

**Над номером работали** – Герман Беликов, Александр Быков

Александр Золоторев, Елена Михина, Алена Василенко

Мария Зорина, Константин Ольшанский, Валерия Федоренко,

Екатерина Воронцова, Яна Ракутина

**Дизайн, верстка** – Виктория Мальцева

**Фото** – Ксения Мельник, Алексей Батурич

Алексей Заморкин, Денис Мартынов

**Фото обложки и персоны** – Сергей Гнездилов

**Корректор** – Анна Стебянская

#### Рекламный отдел

**Коммерческий директор** – Виктория Арканникова

**Коммерческий отдел** – Владислав Воробьев

Татьяна Иноземцева, Анастасия Дорошева, Инна Масленко

**Размещение рекламы** – (8652) 47-48-00

#### Административный отдел

Елена Мазная, Елена Свиридова, Нина ИллENZEER

Александр Лобанов, Николай Мытарев, Константин Воротников

#### Адрес редакции и издателя:

355041, г. Ставрополь, ул. Мира, 355/ул. Ломоносова, 38  
тел. (8652) 941-601

Адрес в Интернете: [www.mediapro26.ru](http://www.mediapro26.ru)

e-mail: [mail@pro26.ru](mailto:mail@pro26.ru)

За содержание рекламы ответственность несет рекламодатель.

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

Мнение редакции может не совпадать с точкой зрения авторов.

#### Отпечатано в типографии «Полиграфсервис».

Номер подписан в печать 25.03.08 г.

**Тираж 7000 экз.**

Приносим извинение за допущенную ошибку. В журнале № 1  
(февраль 2008 г.) адрес Ставропольского филиала группы Альфа  
Страхование ул. Доваторцев, 306, 2 этаж.

## Распространение

### Распространяется бесплатно

#### Акция ЖУРНАЛ В ПОДАРОК

**БАНКИ «АКБ Банк Развития Региона»** ул. Дзержинского, 114, оф. 1006, «**Банк Москвы**» ул. Ленина, 219, «**Траст**» ул. Мира, 437  
«**Возрождение**» пр-т К. Маркса, 3/1, «**Газпромбанк**» ул. Ленина, 419, «**Еврофинанс Моснарбанк**» ул. Мира, 341, «**Райффайзен**»  
ул. Мира, 355; ул. Мира, 237, «**МДМ-Банк**» ул. Ленина, 217, **UniCredit Bank** ул. Булкина, д. 6, оф. 302, «**Московский банк Реконструк-**  
**ции и Развития**» ул. Ленина, 299, **Ставропольпромстройбанк-ОАО** ул. Краснофлотская, 88а, «**Росбанк**» ул. Ленина, 375, «**Россель-**  
**хозбанк**» ул. Шпаковская, 107а, «**Русфинансбанк**» ул. Маршала Жукова, 8, ТЦ «Галерея», 5 эт., оф. 520, «**Уралсиб**» ул. Мира, 232  
«**Юниастробанк**» ул. Ленина, 231/11, «**Московский Индустриальный Банк**» ул. Ленина, 351/1, «**Московский капитал**»  
ул. Ленина, 251, «**Электроника**» ул. Мира, 284, д. 1, «**Русьбанк**» ул. Дзержинского, 209, «**БИН-Банк**» ул. Ленина, 221, «**Славинвест-**  
**банк**», ул. Ленина, 351, «**Евроситибанк**» ул. Доваторцев, 29, «**ВТБ**» ул. Маршала Жукова, д. 7, «**ВТБ 24**» ул. Мира, д. 284/1, «**Метра-**  
**комбанк**» ул. Дзержинского, 2а, «**Авангард**» ул. Ленина, 111, «**Соцэкономбанк**» ул. Маршала Жукова, 26, «**Экспресс-Волга**»  
пл. Ленина, 3, «**КИТ-Финанс**» ул. Маяковского, 15

**ИНВЕСТИЦИОННЫЕ И ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ «Атон»** ул. Советская, 93, оф. 601, «**Церих**» ул. Ленина, 456/2, оф. 3

«**БрокерКредитСервис**» ул. Ленина, 219, «**Финам**» ул. Короленко 2/2, оф. 6, «**СтройБизнес-Консалтинг**» ул. Лермонтова, 187

«**Артфин**» ул. Лермонтова, 189/1, 2 этаж, «**Европлан**» ул. Маршала Жукова, 8, ТЦ «Галерея», 5 эт., оф. 513, «**Ресо лизинг**»

ул. Ленина, 221, оф. 413

**СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ АльфаСтрахование** ул. Доваторцев, 306, 2 этаж, **Военно-страховая компания** ул. Маршала Жукова, 7

**Оранта** ул. Мира, 355/ул. Ломоносова, 38, **Прогресс-Гарант** ул. Краснофлотская, 66, оф. 303, **Рессо** ул. Ленина, 221; пр-т Кулакова, 10д

**Росно** ул. Голенева, 58а, **Чрезвычайная страховая компания** ул. Мира, 355, **Южэнергогарант** ул. Мира, 284/1, оф. 27, **Московская**

**страховая компания** ул. Маршала Жукова, 26, **Росгосстрах** ул. Лермонтова, 185; 187, **Ростра** ул. Гражданская, 26, **Югория**

ул. Мира 264а, **Американская корпорация THOR** ул. Ломоносова, 25а, оф. 603, **Капитал Страхование** ул. Лермонтова, 189/1

**Согласие** ул. Маяковского, 15, оф. 2, **Русский мир** ул. Доваторцев, 446, **Аском** ул. Ленина, 293, оф. 3, **Авикос** ул. Лермонтова, 343

**Территория Гут** ул. 50 лет ВЛКСМ, 33

**ЮРИДИЧЕСКИЕ И КОНСАЛТИНГОВЫЕ КОМПАНИИ «Юрическое агентство Колесниковых»** ул. Ленина, 219, 6 этаж, оф. 2

**Юрическое агентство «СРВ»** ул. Маршала Жукова, 23, **Пашенко и Долгарева** ул. Мира, 460/3, оф. 1, **Бизнес-мост** ул. Ленина, 427

**Крист** ул. Ленина, 219, **Универсал-Аудит** ул. Ломоносова, 23, оф. 601, 608, **Траст** ул. Ломоносова, 23

**ООО Фирма «КонсалтАудитПроект-Юг»** ул. Лермонтова, 189/1, **Единая справочная служба** ул. Мира, 236

**Консультант-Скиф** ул. Тельмана, 151

**СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ И АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ Эвелин** ул. 2-я Промышленная, 7, РГ-строй ул. Лермонтова, 365

**Аспект** ул. Лермонтова, 193а, **ООО «ЮгСтройИнвест»** ул. Пирогова, 37, **Группа Е** ул. Ленина, 251, **СК Александрия**

ул. Доваторцев, 46д, **Финансово-строительная компания «Гарант»** ул. Ленина, 133а, **21 Century** пр-т К. Маркса, 74

ул. Пушкина, 3, **Группа компаний «МеталлПрофиль»** ул. Доваторцев, 38, «**Олимп**» ул. Ленина, 406, «**Династия**» ул. Ломоносова, 38

**Веста** ул. Добролюбова, 18, каб. 5

**МЕБЕЛЬНЫЕ САЛОНЫ Феликс** пр-т Кулакова, 7г, **Дриада** ул. Мира, 355/38, **Олигарх** ул. Доваторцев, 13

**АВТОСАЛОНЫ Автоцентр «Модус»** Старомарьевское шоссе, 3, Старомарьевское шоссе, 2/2, **Автоцентр «Дварис»** ул. Заводская, 15

«**Дварис Моторс**» ул. Южный обход, 27, **Авангард (Лексус)** Северный обход, 15, **Сармат** Южный обход, 1 б, **Компания «Мега-Авто»**

пр-т К. Маркса, 56, «**АльфаКар**» пр. Кулакова, 35; Старомарьевское шоссе, 3, «**ДримМоторс**» ул. Ленина, 216

«**ДримКар**» пр. Кулакова, 33; ул. Бруснева, 5; Старомарьевское шоссе, 3

**А ТАКЖЕ:** **Энергомера** ул. Ленина, 415а, **Ставропольрегионгаз** ул. Доваторцев, 42а, **Континент** ул. Дзержинского, 114

**Правительство СК** пл. Ленина, 1, **ГУ ИМНС по Октябрьскому району** ул. Советская, 3, **ГУ ИМНС по Ленинскому району** ул. Шпаков-

ская, 72а, **ГУ ИМНС по Промышленному району** ул. Ленина, 415в, **Управление МНС РФ по СК** ул. Ленина, 293, **Регистрационная**

**палата** ул. Комсомольская, 58, **Медиа-кафе «VICTORIA»** ул. Ленина, 392, **Ипотечный центр** ул. 50 лет ВЛКСМ, 186, **ИП Джанов**

ул. Ленина, 219, 1-й подъезд, оф. 305, **Печатное полиграфическое предприятие** ул. Маршала Жукова, 46, **Тифлиские ворота**

ул. Доваторцев, 41а, **Цифроград** ул. Пушкина, 40, **Микрофинанс** ул. Ленина, 458, оф. 205, 207, **Международная зерновая**

**компания – Юг** ул. Ленина, 219, оф. 231, **Держава** пер. Буйнакского, 3

#### VIP-РАССЫЛКА

Прямая почтовая доставка журнала руководителям предприятий и организаций Ставропольского края

#### ЧЕРЕЗ РЕДАКЦИЮ ЖУРНАЛА

Рекламодателям и партнерам журнала

# Содержание

Деловая информация

## Важнее черного золота 8

Внеочередной съезд общероссийской общественной организации «Ассоциация юристов России»



## Югу – особое внимание 12

Всероссийский форум промышленников и предпринимателей



Блиц

## Директор о темах номера 16

Персона

## И все-таки мир спасет красота... 18

Институт красоты Олеси Погореловой

Сегмент рынка

## ДеПозитивное настроение 22

Логичное следствие мирового кризиса ликвидности

## Центр грамотной торговли 26

От ларьков до супермаркетов

Обзор

## Планируй, управляй и контролируй 32

Логистика как фактор конкуренции и современная рыночная концепция



Суд идет

## Земля под новостройку: спорная ситуация 38

К чему привел строительный «бум»

Отдел кадров

## Хороший менеджер – на вес золота 40

Ум созидательный и свободный

Наш эксклюзив

## Жили-были три инвестора 44

Ежемесячный проект об инвестициях

Деловой этикет

## Тактика международных переговоров 48

Молчание – не всегда знак согласия



Делопроизводство

## Приказать или распорядиться? 52

Кто и как должен готовить распорядительные документы на предприятии



## Рейтинги 55

Купеческий ряд

## Этой ярмарки краски 56

Познавательное и поучительное путешествие в прошлое



Зеркало жизни

## Шейлок & К° 58

Зловещая фигура ростовщиков



Легенды Запада

## Обувной гений 62

Кроссовки Адольфа Дасслера

## Календарь 64

В подготовке материалов номера принимали участие члены экспертного совета:

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

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

**Василий Федорович Бельченко**  
начальник управления по  
обеспечению деятельности  
Совета по экономической  
и общественной безопасности СК

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

**Александр Николаевич  
Золоторев**  
начальник отдела по работе  
с компаниями филиала ОАО  
«МДМ-Банк» в г. Ставрополе, к.э.н.

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

**Георгий Олегович Нефетиди**  
директор ООО «Росгосстрах-Юг» –  
Главное управление по  
Ставропольскому краю

**Татьяна Александровна  
Погорелова**  
управляющий филиалом  
ОАО Банк «ВТБ» в г. Ставрополе >

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

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


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



### Татьяна Погорелова

Управляющий Филиалом ОАО Банк «ВТБ» в г. Ставрополе.  
Образование высшее профессиональное – экономист, по специальности «Планирование промышленности».

Решением совета в Ленинградском финансово-экономическом институте им. Н.А. Вознесенского от 25 мая 1978 года присуждена ученая степень кандидата экономических наук.  
Решением Высшей аттестационной комиссии при Совете Министров СССР от 22 апреля 1987 года присвоено ученое звание доцента кафедры планирования промышленности.  
Указом Президента Российской Федерации от 20 апреля 2004 года присвоено почетное звание «Заслуженный экономист Российской Федерации».



*Новые ювелирные коллекции  
с международной выставки*

**JUNWEX 2008**

**ГД  
Золотая Элита**

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

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

50 лет ВЛКСМ, 16/6  
(8652) 55-49-55

➤ Условия кредитования станут прозрачными

Госдума РФ 19 марта приняла в третьем чтении законопроект «О внесении изменения в статью 30 Федерального закона «О банках и банковской деятельности», обязывающий банки предоставлять достоверную информацию о существенных условиях кредитного договора заемщику – физическому лицу.

Согласно законопроекту, кредитная организация обязана до заключения кредитного договора с заемщиком – физическим лицом и до изменения условий этого договора предоставить заемщику информацию о полной стоимости кредита, а также перечень и размеры платежей, связанных с несоблюдением им условий договора, и включать эту информацию в кредитный договор.

Полная стоимость кредита рассчитывается в порядке, установленном Банком России, и должна учитывать платежи, связанные с заключением и исполнением кредитного договора, в том числе платежи в пользу третьих лиц в случае, если обязанность заемщика по таким платежам вытекает из условий кредитного договора, в котором определены такие третьи лица.

➤ «Газпром» договорился с угольщиками о слиянии

Концерн «Газпром» и акционеры ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» (СУЭК) подписали соглашение, в котором указаны основные условия объединения на базе СУЭК электроэнергетических и угольных активов компаний. При этом «Газпром» получит контрольный пакет в новой компании.

По соглашению, СУЭК проведет допэмиссию, которая будет полностью размещена в пользу «дочек» российской газовой монополии. Эти компании станут владельцами 50% плюс одной акции уставного капитала СУЭК. В свою очередь «Газпром» оплатит акции допэмиссии СУЭКа акциями энергетических компаний. В дальнейшем новая энергетическая компания проведет размещение ценных бумаг на биржах. Ранее создание новой компании несколько раз откладывалось, хотя планировалось, что совместный проект будет запущен в августе 2007 года. Однако «Газпром» нанял Deloitte & Touche, чтобы провести переоценку активов СУЭК, поскольку был недоволен уже существующей оценкой.

Deloitte & Touche оценила СУЭК в 6–8 млрд. долларов, а совместное предприятие, создающееся на паритетных началах двумя компаниями, аудиторы оценили в 12–16 млрд. долларов. Предполагается, что газовая монополия внесет со своей стороны 10,5% акций ПАО «ЕЭС России», которые затем будут конвертированы в бумаги энергокомпаний. Стороны намерены обратиться в Федеральную антимонопольную службу (ФАС) за разрешением на проведение сделки, которую предполагается завершить до 31 августа 2008 года.



➤ Стодолларовые ноутбуки к 2011 году подешевеют вдвое

Сверхдешевые ноутбуки к 2011 году будут стоить 50 долларов, заявил основатель некоммерческой организации One Laptop Per Child (OLPC) Николас Негропonte. Фонд под управлением Негропonte выпускает для детей развивающихся стран заводные ноутбуки XO.

Первоначально считалось, что фонд OLPC создаст стодолларовый ноутбук, однако себестоимость удалось уменьшить только до 187 долларов. По мнению Негропonte, планка в 100 долларов будет пройдена к концу 2009 года. В компании Pixel Qi, созданной бывшим техническим директором OLPC, считают, что к 2010 году будет создан ноутбук стоимостью в 75 долларов, пишет ComputerWorld.

Последней инициативой проекта OLPC является обеспечение дешевыми ноутбуками XO детей Гаити, отмечает PC World. Фонд вложит со своей стороны два миллиона долларов, а Inter-American Development Bank – три миллиона. Ожидается, что ноутбуки XO получат 13 200 учащихся и 500 учителей в 60 начальных школах.

Проект OLPC, целью которого является дать каждому ребенку по ноутбуку, развивается уже несколько лет.

➤ Корейская компания начала коммерческое клонирование животных

Южнокорейская компания RNL Bio начала коммерческое клонирование домашних любимцев. Компания сообщила, что работает над своим первым заказом – от американки, которая хочет клонировать своего умершего питбуля, в свое время спасшего ей жизнь. Пресс-секретарь RNL Bio сообщил, что женщина предоставила для клонирования ткани уха собаки, которые помогла сохранить одна из биотехнологических компаний до того, как пес умер. RNL Bio будет работать в сотрудничестве с командой ученых Сеульского национального университета, которой удалось клонировать первую в мире собаку – афганскую борзую по имени Снаппи. Шансы успешного воссоздания домашнего любимца оцениваются компанией в 25%, стоимость услуги составит 150 тыс. долларов. Напомним, недавно стало известно о том, что ученые из Калифорнии смогли клонировать пять человеческих эмбрионов. Данные исследования проводились с целью создания стволовых клеток, содержащих генетический материал определенного человека. Ученые использовали метод соматического переноса ядра клетки (SCNT), который был использован в 1996 году в ходе клонирования овечки Долли. Смысл этого метода состоит в изъятии ядра яйцеклетки донора и введении ядра, содержащего информацию ДНК. В качестве источника ДНК были использованы клетки кожи двух мужчин. Эмбрионы были уничтожены через пять дней для детального изучения полученного материала. Если данные подтвердятся, то это будет первая удачная попытка клонировать человека.







### ➤ РАО «ЕЭС» прибылью не поделится

Акционеры РАО «ЕЭС России» могут остаться без дохода на свои ценные бумаги, несмотря на внушительные показатели прибыли энергохолдинга в 2007 году. Директива государства, направленная его представителям для голосования на совете директоров РАО 4 апреля, предписывает не выплачивать дивиденды по акциям. Государство, владеющее 52% акций холдинга, считает это неправильным в условиях дефицита инвестиционных ресурсов отрасли. По итогам прошлого года РАО получило около 440 млрд. рублей чистой прибыли. Такая астрономическая сумма объясняется тем, что последние два года происходит переоценка активов энергомонополии в генерирующих «дочках»: они отражаются в отчетности уже не по балансовой, а по рыночной стоимости. Поэтому большая часть прибыли РАО – «бумажная», то есть она не обеспечена деньгами. Реальная же прибыль холдинга по РСБУ составит около 28 млрд. рублей. Впрочем, в этой сумме не учтены все поступления от продажи холдингом в прошлом году госдолей в ОГК и ТГК. Нежелание государства платить дивиденды логично, ведь после реорганизации РАО летом этого года значительная часть прибыли должна быть направлена на инвестиции в дефицитные Федеральную сетевую компанию (ФСК) и «ГидроОГК». Одна только инвестпрограмма ФСК на 2008 год составляет 172,5 млрд. рублей (из них 111 млрд. – средства от продажи госдолей в генкомпаниях РАО, 21,3 млрд. рублей – средства бюджета, остальное – собственные и заемные средства).

Реальная прибыль РАО едва покрывает часть этих расходов.

Для миноритарных акционеров монополии невыплата дивидендов вряд ли станет большим сюрпризом. В прошлом году энергохолдинг также не порадовал доходами держателей своих бумаг, хотя прибыль за 2006 год была еще больше 745 млрд. рублей. Большая часть этой суммы – 717,7 млрд. рублей также не была обеспечена реальными деньгами.

Невыплата дивидендов может отразиться лишь на мелких акционерах холдинга, получивших бумаги монополии еще в результате приватизации начала 90-х. В июле когда-то могущественная энергомонополия перестанет существовать. Вместо РАО на рынке будут работать множество выделенных из него генерирующих, сбытовых и сетевых компаний. При этом миноритарии энергомонополии получат взамен своего пакета в РАО акции этих компаний, общая стоимость корзины которых, по оценкам аналитиков, превышает текущую стоимость акций энергохолдинга на 50–70%.

### ➤ Москва заняла 38-е место в рейтинге самых дорогих городов мира

Агентство Bloomberg на основе данных банка UBS составило рейтинг самых дорогих городов мира.

Лидером рейтинга стала столица Норвегии Осло. На втором месте датский Копенгаген, а на третьем Лондон. По сравнению с прошлогодним рейтингом столица США Нью-Йорк опустилась с 7-й строчки на 18-ю. Цюрих уступил четвертую позицию Дублину, а Токио опустился на 12-е место с пятого.

Российская столица уступила Парижу, Нью-Йорку, Берлину, но опередила Гонконг, Дубай и Рио-де-Жанейро и по сравнению с 2007 годом поднялась с 41-го на 38-е место.

В ежегодном рейтинге, составленном одной из крупнейших мировых финансовых групп – швейцарским банком UBS, содержатся сравнительные показатели 77 ведущих мегаполисов мира. Рейтинг UBS «Цены и зарплата» является старейшим и наиболее влиятельным исследованием. Он основывается на сравнении уровня жизни в крупнейших мировых мегаполисах по 122 позициям, включая среднюю зарплату, плату за жилье, стоимость потребительской корзины, налоги, стоимость городского транспорта и основные услуги, включая коммунальные.



**Ставропольский институт экономики и управления  
имени О.В.Казначеева (филиал)  
государственного образовательного учреждения  
высшего профессионального образования  
«Пятигорский государственный  
технологический университет»**

Лицензия № 4563 от 11 апреля 2005г. Свидетельство  
о гос.аккредитации № 1621 от  
16 июля 2004г.

**СИЭУ ФПТУ** ведет подготовку специалистов  
по 6-ти специальностям:

**070601.65 ДИЗАЙН (дизайн костюма, дизайн  
среды, графический дизайн)**

**080109.65 БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ**

**080105.65 ФИНАНСЫ И КРЕДИТ**

**080401.65 ТОВАРОВЕДЕНИЕ И ЭКСПЕРТИЗА ТОВАРОВ**

**100103.65 СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ СЕРВИС И  
ТУРИЗМ**

**080115.65 ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО**

**Наш адрес: г.Ставрополь, ул. Октябрьская, 184  
тел. 38-45-49**

# Важнее черного золота

Текст Елены Михиной



В конце января в Москве собрался внеочередной съезд общероссийской общественной организации «Ассоциация юристов России». Представители федеральных органов государственной власти и юридическая общественность сверяли свои часы с общероссийской повесткой дня, что особо актуально ввиду процесса обновления высшей российской власти.

И Известный российский адвокат Михаил Барщевский, подводя де-факто итоги состоявшегося на съезде разговора, сорвал, что называется, бурные аплодисменты. И высказанный им тезис того стоит: для сегодняшней России соблюдение законов важнее, чем цена на нефть.

## Просвещать граждан

Оценки Ассоциации спустя два года после ее создания даны на съезде довольно высокие. Но еще большей отдачи ждут от российского юридического сообщества в будущем, ведь профессиональный ресурс юриста позволяет ему быть проводником идеи верховенства закона, и именно юристы своей деятельностью, как никто другой, способны продвинуть формирование в России правового государства и полноценного гражданского общества. Не случайно на предшествовавшем съезде юристов Гражданском форуме особый акцент был сделан на проблеме правового нигилизма, уровне правовой культуры граждан и их готовности следовать закону, в чем, собственно, и заключается первооснова построения правового государства. Пока же приходится констатировать частичную утрату в современном российском гражданине чувства необходимости соблюдать законы независимо от того, кем этот гражданин является, простым тружеником или министром. Но без этого чувства гражданско-правовому обществу априори не быть.

Правовое просвещение было названо председателем Попечительского совета Ассоциации Дмитрием Медведевым ключевой задачей на перспективу. На ее исполнение уже сейчас нацелены несколько печатных федеральных СМИ, сотрудничающих с Ассоциацией, а также презентованный на съезде первый юридический телеканал «Закон-ТВ», начавший вещание в тестовом режиме на платформе НТВ с последующим расширением аудитории. Кроме того, юридическая помощь гражданам стала основной составляющей деятельности регио-

нальных структур Ассоциации. В целом по России на базе структур Ассоциации действуют 73 пункта бесплатной юридической помощи, в которых в течение прошлого года проконсультировано более ста тысяч россиян. На Ставрополье, где региональное отделение возглавляет губернатор Александр Черногоров, а аппарат отделения – Уполномоченный по правам человека в крае Алексей Селюков, уже образованы и действуют пять консультационных пунктов по оказанию бесплатной юридической помощи населению: юридическая клиника юрфака СГУ, консультационный центр в политехническом университете и центры при представителях Уполномоченного по правам человека в районах края. Сначала такого рода помощь оказывалась социально уязвимым слоям населения, но потом ее расширили и на другие категории граждан. К слову сказать, ставропольское отделение Ассоциации

юристов сейчас самое многочисленное из всех региональных структур, в нем насчитывается почти 800 человек, его «первички» действуют практически во всех городах и районах края.

Председатель Ассоциации юристов России Сергей Степашин считает, что в работе с гражданами надо идти еще дальше: не просто бесплатно их консультировать, но и использовать возникающие контакты как инструмент обратной связи между обществом и государством. Через анализ типичных обращений граждан Ассоциация может вести мониторинг региональных проблем, систематизировать правоприменительную практику и разрабатывать соответствующие рекомендации органам власти. Таким образом она становится своеобразным интерфейсом между государством и обществом. Миссия ответственная и ко многому обязывающая.





### Совершенствовать законы

В последние несколько лет российское законодательство активно развивалось. С принятием четвертой части Гражданского кодекса закончена кодификация такой важнейшей отрасли, как гражданское право. Завершена и большая работа по принятию новых Кодексов в сфере водного и лесного законодательства. Большая нормотворческая деятельность была проделана в рамках правового подкрепления приоритетных национальных проектов. Но в то же время реализация, например, нацпроекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» показала, что земельное и градостроительное законодательство пока еще далеко не идеально, что, разумеется, не способствует быстрому освоению земельных участков в интересах жилищного строительства и порождает массу проблем на практике. К собственно правовым рычагам здесь нередко приходится добавлять пресловутый административный ресурс, что хотя и привычно для нашей страны, в идеале нормой не является.

Пожалуй, не только для юристов, но и для представителей бизнеса о многом говорит тот круг проблем, которые были обозначены на пленарном заседании съезда юристов председателем Попечительского совета Ассоциации Дмитрием Медведевым. А это, помимо проблем градостроительства, – оставшее от жизни экологическое законодательство, в котором на сегодняшний день практически отсутствуют нормы, стимулирующие хозяйствующие субъекты к бережному использованию природных ресурсов, энергии и к охране окружающей среды. Это пока еще по преимуществу лозунговый характер законодательства о малом бизнесе, которое слабо способствует улучшению предпринимательского климата в стране и реально не помогает этому самому малому бизнесу. Это многочисленные правовые коллизии в сфере создания и использования результатов интеллектуальной собственности, которые не могут быть решены только в рамках гражданского права, пусть даже кодификация сделала его современным и качественным. Здесь уже необходимы и

меры административного, а в определенных случаях – уголовно-правового воздействия. Депутат Госдумы РФ и член Ассоциации юристов России Александр Хинштейн привлек внимание коллег к судьбе обманутых дольщиков и массовому применению застройщиками и риэлтерами схем обхода федерального закона 214-ФЗ о долевом участии в строительстве, в связи с чем в настоящее время подготовлен пакет поправок в этот закон и Кодекс РФ об административных правонарушениях, усиливающий защищенность граждан на рынке жилищного строительства.

Губернатор Ставрополя Александр Черногоров в ходе работы съезда обозначил проблему реализации на уровне субъектов Федерации конституционного принципа разделения властей. В ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов РФ», по его мнению, недостаточно четко урегулированы вопросы баланса властей, системы сдержек и противовесов между исполнительной и законодательной властью субъекта, в связи с чем правительству Ставропольского края даже пришлось в 2007 году обратиться в Конституционный Суд РФ для защиты своих прав.

Глава края обратил также внимание на то, что в Федеральном законе «О собраниях, митингах, демонстрациях, шествиях и пикетированиях» не получила четкого и однозначного отражения обязанность участия органов исполнительной власти субъекта Федерации в обеспечении безопасности и правопорядка при проведении публичных мероприятий. Но отстраненность региональной власти от этих задач по меньшей мере нелогична, ведь спрос в случае чего, все равно с губернаторов. Поэтому ставропольский губернатор подал заявление в Ставропольский краевой суд и призвал членов Ассоциации юристов России вникнуть в спорные законодательные продукты на Ставрополье.


### Чистить ряды

Стержень правового государства – это организация исполнения законов, для чего необходимы люди, способные существующие законы качественно применять. В этой связи Ассоциация юристов озаботилась более тщательной правовой подготовкой государственных служащих по профилю их деятельности. Прозвучала и давно обсуждаемая мысль о том, что полезно было бы ликвидировать перегрузку мировых судей за счет перераспределения подсудности дел, отладить систему досудебных процедур, особенно в административном судопроизводстве, активизировать применение альтернатив-

# КРЕДИТЫ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



г. Ставрополь, ул. Мира, 437  
(8652) 355-882, 355-880

 СЛУЖБА ДОСТАВКИ КРЕДИТОВ  
**8 800 200 11 99**  
(ЗВОНОК БЕСПЛАТНЫЙ)

ных способов урегулирования конфликтов, таких как третейское разбирательство и переговоры спорящих сторон.

Не секрет, что именно по качеству работы членов юридического сообщества: адвокатов, судей, нотариусов, работников правоохранительных органов и т. д. – люди зачастую судят о качестве работы государства в целом и об уровне правопорядка в стране. А если граждане не верят во власть закона, не доверяют правоохранительным и судебным органам, то все успешные показатели работы многочисленных российских юристов остаются лишь фикцией. Поэтому, обращаясь на съезде к коллегам-юристам, председатель Ассоциации Сергей Степашин призвал их наряду с такими понятиями, как право, закон, контроль, неизбежность наказания, защита невиновных, помнить и учитывать такие моральные императивы, как долг и ответственность.

Еще прямее высказался адвокат Михаил Барщевский, призвавший юридическое сообщество «чистить ряды», и прежде всего ввиду растущей профанации юридического образования как такового. Если в Советском Союзе юристов готовили 52 вуза, то в современной России юридические кадры кукут 1165 учебных заведений, то есть в двадцать с лишним раз больше! В одной только Москве юридические дипломы выдают 127 высших учебных заведений. В Ставропольском крае юристом можно стать как в государственных вузах (СГУ, Северо-Кавказский гостехуниверситет, Пятигорский технологический университет, Невинномысский гуманитарно-технический университет, ставропольский и пятигорский филиалы Северо-Кавказской академии госслужбы), так и в многочисленных негосударственных вузах. Иногда в коммерческих образовательных заведениях преподают правовые дисциплины студенты-старшекурсники государственных вузов, и очевидно, что стандарты качества юридического образования до сих пор весьма размыты.

Ассоциация юристов России, работая над этой проблемой, уже подписала соглашение с Министерством образования и науки РФ по осуществлению общественной аттестации юридических вузов. Кроме того, будет проводиться систематическая оценка их рейтинговых позиций. Все это по замыслу должно навести порядок в обрете такой важной и нужной профессии, какой является юрист в современной России.

Ставропольскому отделению Ассоциации, как сообщил нам руководитель его аппарата, Уполномоченный по правам человека в Ставропольском крае Алексей Селюков, ко всему прочему интересно также узнать, кто



➤ Если рассуждать про бизнес, примечательна та творческая сверхзадача, которую поставило руководство Ассоциации перед юристами страны, а именно – обратить внимание на конфигурацию отношений в треугольнике «власть-бизнес-общество», пересмотреть положение дел, когда государства бывает слишком много там, где обществу это совсем не требуется, и слишком мало там, где оно просто необходимо. Очень важно предельно конкретно обозначить сферы, куда государство не может и не должно вмешиваться. Решение этой проблемы было названо «творческим вызовом» юридическому сообществу России.

из дипломированных юристов впоследствии оказался не достоин чести быть юристом, либо пошел на службу криминальных структур. Такие люди будут на особом счету у юристов-общественников.

Ну и наконец, если рассуждать про бизнес, примечательна та творческая сверхзадача, которую поставило руководство Ассоциации перед юристами страны, а именно – обратить внимание на конфигурацию отношений в треугольнике «власть-бизнес-общество», пересмотреть положение дел, когда государства бывает слишком много там, где обществу это совсем не требуется, и слишком мало там, где оно просто необходимо. Очень важно предельно конкретно обозначить сферы, куда государство не может и не должно вмешиваться. Решение этой проблемы было названо «творческим вызовом» юридическому сообществу России.

#### P.S.

В феврале Ассоциация юристов России (АЮР) совместно с Общественной палатой развернула дискуссию о целесообразности увольнять губернаторов и мэров за низкие экологические показатели территорий.

Предлагается наделить Росприроднадзор правом выходить на правительство и главу государства с представлением о смещении с должности первых лиц городов и субъектов РФ за злостные нарушения в сфере экологической безопасности. Член АЮР, замглавы Росприроднадзора Олег Митволь допускает, что динамика экологических показателей может стать одним из критериев оценки работы эффективности руководителей. Пока же в утвержденном в июне 2007 года перечне оценочных критериев исполнительной власти субъектов такая позиция отсутствует, а критерии к мэрам находятся в стадии разработки.

Между тем, сами губернаторы и мэры крупных городов, среди которых немало членов АЮР, отнеслись к данной инициативе без энтузиазма, поскольку средств на решение экологических проблем в муниципалитетах и региональных бюджетах или катастрофически не хватает, или попросту нет. Те, к кому сейчас пытаются применить дополнительный критерий оценки работы, надеются, что дополнительные обязанности по меньшей мере будут подкреплены соответствующими финансовыми ресурсами для решения экологических задач.



Основан в 1841 году

**СБЕРБАНК РОССИИ**  
**СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ БАНК**

*Не пропусти весну  
своего бизнеса!*

**С 1 по 30 апреля 2008 года**  
**Северо-Кавказский банк**  
**Сбербанка России проводит**  
**«Месячник малого**  
**предпринимательства»**

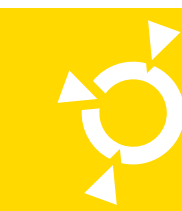
- Льготные условия кредитования и сниженные тарифные ставки
  - Круглые столы и специализированные семинары
- Индивидуальные консультации по всем банковским продуктам

**Весенняя распродажа банковских продуктов:**

- Снижены ставки по кредитам;
- Скидки на тарифы по РКО, Клиент-Сбербанк и Voice-информатор;
- Снижена плата за выдачу векселя.

# Югу – особое внимание

Текст Елены Михиной



В последних числах января в Краснодаре состоялся Всероссийский форум промышленников и предпринимателей, открывший Неделю бизнеса в России. Само по себе мероприятие традиционное. А вот место проведения и сильный региональный акцент – симптоматичны. Налицо повышенное внимание к Югу, к его проблемам и бизнес-возможностям.

Руководство Российского союза промышленников и предпринимателей, многочисленные делегаты из регионов и высокие гости форума, в числе которых Дмитрий Медведев еще в статусе первого вице-преьера и не ушедшего в предвыборный отпуск кандидата в президенты РФ, Дмитрий Козак – министр регионального развития РФ, три года проработавший южным полпредом президента, менеджеры ведущих отечественных компаний и корпораций, руководство ЮФО и главы входящих в округ субъектов – вся эта топ-аудитория собралась в Краснодаре, чтобы обсудить актуальные проблемы бизнеса и приоритеты экономической политики. Из ставропольцев, помимо губернатора Александра Черногорова, на площадках краснодарского форума были замечены первый зампред краевого правительства, он же министр финансов края Владимир Шаповалов, краевой министр экономического развития и торговли Игорь Перепелица, а также гендиректор компании «Арнест» Алексей Сагал и гендиректор пятигорского ОАО «Холод» Виктор Соломко.

## От частного к общему

Программу форума открывала приуроченная к нему выставка инвестиционных проектов Южного федерального округа, и все фундаментальные рассуждения о перспективах отечественной экономики главные ньюсмейкеры форума начинали как раз с визита в здание музыкаль-

ного театра, где были развернуты стенды и макеты южных инвестиционных предложений.

Ставрополье вновь использовало безукоризненно сработавший в сентябре в Сочи дизайнерский ход: били струи фонтана с символическим кавминводским орлом, распростершим над водой крылья. Это тот самый фонтан, в который бросил монеты президент Владимир Путин, хотя пока примета не сработала и сам Путин на этот раз у наших стендов и вообще на форумных мероприятиях не появился, другой высокий гость – Дмитрий Медве-

дев – надолго задержался у ставропольской экспозиции.

В ее центре презентовалась схема территориального планирования Ставропольского края, обозначающая полюсы и точки роста, отраслевые и межотраслевые экономические кластеры развития территорий края. Первый из них – Ставропольско-Михайловская городская агломерация. Стратегию ее дальнейшего развития определяет то, что здесь приоритетно развивается наука и система подготовки кадров, в том числе военных, сосредоточена промышленность, со-

временные средства связи и информации, активно ведется делоперская, выставочно-ярмарочная, ритейлерская деятельность, ну и, конечно, развивается региональный менеджмент.

Агломерация городов-курортов Кавминвод – второй крупный и экономически важный, курортно-оздоровительный и туристический кластер края. Его перспективы связаны с созданием на КМВ особой экономической зоны туристско-рекреационного типа и осуществлением идеи кратчайшего



транспортного сообщения между курортами Кавказских Минеральных Вод и Черноморского побережья. Третьим полюсом роста видится Буденновск как развивающийся промышленный, агропромышленный и организационно-хозяйственный центр восточной зоны края. В схеме территориального планирования в качестве буденновских приоритетов записана промышленность, инфраструктура АПК, логистика, военная инфраструктура и подготовка кадров. Но если схема территориального планирования края пока еще не более чем документ в стадии согласования, своего рода «премьера выставки», то создание ОЭЗ на Кавказских Минеральных Водах – закреплённый де-юре, а именно – постановлением федерального правительства от 3 февраля 2007 года, реально движущийся инвестиционный проект. Неслучайно именно на нем было сосредоточено особое внимание: всех интересовало, каким образом можно ускорить создание особой туристской зоны и какие возможности она открывает для федерального бальнеологического курорта. Справедливости ради стоит заметить, что уже сейчас по темпам продвижения проекта туристско-рекреационной ОЭЗ из семи российских регионов Ставрополье уступает только Алтайскому краю, да и то потому, что в свое время Алтай выставил на федеральный конкурс идею развития уже имевшейся туристской базы. Мы же пошли на освоение совершенно новых площадок в границах региона КМВ, а значит, требуется время для различных предпроектных и проектных работ, для подведения дорог, электро-, тепло-, водопроводных и иных коммуникаций. Стартовая площадка Кавминводской ОЭЗ – центр оздоровления и омолаживания «Гранд СПА Юца». На 840 гектарах земли у подножия горы Юца разместятся спа-гостиницы, общедоступный термальный центр, искусственное озеро, спортивный комплекс, поля для гольфа и тенниса, центр дельта- и парапланеризма, конгресс-отели и рестораны.

Общая емкость гостиниц – около четырех тысяч мест, годовой поток туристов – 160 тысяч человек, объем бюджетных и внебюджетных инвестиций – 428 млн. евро. И еще немаловажный показатель этой инвестиционной площадки – появление дополнительно около трех тысяч рабочих мест. В бюджете края на 2007–2008 годы заложено 180 млн. рублей на проектные работы по инженерным коммуникациям для «Гранд СПА Юца». До марта должен быть согласован перечень объектов, проектируемых за счет бюджетных средств. Презентуя этот проект, ставропольский губернатор обратил внимание и на те мультипликативные возможности, которые открываются перед регионом в случае строительства транспортной магистрали Кисловодск – Сочи. «Что этому мешает?» – спросил заинтересовавшийся первый вице-премьер. «Ревность», – образно выразился Александр Черногоров, имея в виду и многочисленные альтернативные варианты стратегических южных магистралей, и распределение средств из федерального инвестиционного фонда (а понятно, что в этой дорогостоящей идее без федеральных вложений не обойтись). «Тогда стройте!» – последовал убедительный совет. Отдельное внимание было уделено разделам ставропольской выставочной экспозиции, связанным с реализацией приоритетных национальных проектов, непосредственным куратором которых с самого их зарождения был Дмитрий Медведев. Губернатор Александр Черногоров доложил, что все четыре нацпроекта реализуются в крае с превышением взятых контрольных обязательств. Фотоколлаж с сочной зеленой травой, на которой умиротворенно пасется коровье стадо, и умный взгляд тучных и очень фотогеничных баранов со стенда на посетителей подкреплял официальную отчетность. За время реализации аграрного нацпроекта в крае было намечено построить и реконструировать около двенадцати тысяч скотомест для крупного рогатого



скота и более 120 тысяч – для свинополовья. Многие объекты уже не просто построены, а выходят на высокие показатели работы. Например, продуктивность коров на новых фермах превысила восьмидесятилетний рубеж. По итогам 2007 года производство молока в крае увеличилось на семь процентов, а мяса – на 20%. Приоритетный национальный проект «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» представляли на выставке две инвестиционные бизнес-площадки: застройка района «Южный» в городе Минеральные Воды и 526-й квартал города Ставрополя. Стоимость первого проекта достигает 32 млрд. рублей. Под него в Минеральных Водах уже проведена корректировка генерального плана города. Здесь предусматривается как высотное строительство, так и возведение коттеджей, но самое главное – проект учитывает комплексное развитие микрорайона с формированием собственных торговых культурных центров, автономных коммунально-бытовых служб, строительством конно-спортивной школы и аквапарка, и даже с созданием ландшафтно-рекреационного парка, выполняющего природоохранные и рекреационные функции. Новый микрорайон краевого центра, проект которого инициировал ГУП «Управление капитального

строительства Ставропольского края», «тянет» на 2160 млн. рублей. Здесь предполагается построить 1922 квартиры, причем при прогнозируемых сроках до 2011 года.

В целом же, как было заявлено руководством края, на Ставрополье сформирован пакет инвестиционных предложений на общую сумму 250 млрд. рублей, и краевое правительство намерено «единым фронтом» продвигать эти бизнес-идеи и разработки, создавая им режим особого благоприятствования.

## О бизнесе с любовью

То, как изъяснялись о деловом климате в стране и перспективах дальнейшего экономического роста участники пленарного заседания Всероссийского форума промышленников и предпринимателей, иначе как «приятностью во всех отношениях» не назовешь. Власть заверяла представителей бизнеса в том, что будет полная предсказуемость в вопросах государственной экономической стратегии, а бизнес выразил готовность подкрепить эту стратегию масштабными инвестициями. При этом ситуация взаимной лояльности породила порой просто невероятные пассажи, как, например, рассуждение президента Российского союза промышленников и предпринимателей Александра Шохина о том, что если уж бизнес

через судебные решения компенсирует убытки государству, то и государство, в свою очередь, должно компенсировать убытки бизнесу, которые возникают в результате действий органов власти или конкретного чиновника. Впрочем, какой-либо публичной реакции на это радикальное предложение не последовало, и в общем даже сложно представить, как изменилась бы жизнь, если бы получили право на существование иски бизнесменов к государству о недополученной прибыли и убытках.

Высшее руководство страны в качестве долгосрочных экономических приоритетов видит устойчивость экономического роста и увеличение производительности труда. Аплодисментами была встречена свежая цифра только что подведенных Росстатом итогов 2007 года: валовой внутренний продукт России впервые вырос на 8,1%. Но при хороших темпах задача уже ставится иначе: обеспечить качество экономического роста – через результативную интеграцию науки и хозяйственного комплекса, развитие институциональной среды, обеспечивающей трансфер технологий в производство, создание центров промышленного дизайна, технико-внедренческих особых экономических зон, наконец – через технологическое перевооружение, которое пока в основном идет за счет закупки импортных машин и оборудования, но в дальнейшем должно переориентироваться на собственное высокотехнологичное машиностроение и даже, к чему призвал бизнесменов Дмитрий Медведев, – за счет приобретения российскими компаниями зарубежных предприятий как напрямую, так и в виде доли акционерного капитала.

Были развеяны тревоги бизнеса по поводу появления новых игроков российского рынка – госкорпораций. Госкорпорации нужны только в тех отраслях, где без них не обойтись, и только на определенный период. Это эффективный инструмент решения сложных проблем ЖКХ, вопросов развития высоких технологий и еще в некоторых направлениях, где

они уже созданы, – этим перечнем и ограничивается. Причем никакого изменения экономического курса ввиду рождения госкорпораций не происходит и никакой госкапитализм в XXI веке не может быть эффективным.

Министр регионального развития Дмитрий Козак своим выступлением напомнил присутствовавшим в зале губернаторам о внедрении новых принципов бюджетирования, ориентированных на конечный результат. Теперь, если федеральный центр выделяет средства региону под какие-то инфраструктурные задачи, то он по прошествии определенного времени будет спрашивать результат: рост валового регионального продукта, снижение уровня безработицы и т. п. По этим конкретным экономическим показателям будет оцениваться эффективность расходования бюджетных ассигнований. Тут уместно вспомнить, что президентским указом уже утвержден перечень конкретных критериев для оценки деятельности губернаторов. Аналогичный тест-контроль сейчас разрабатывается и для оценки деятельности муниципальных властей. Еще одна новость от Дмитрия Козака – разработка дополнительных механизмов, стимулирующих региональные власти к выходу из состояния дотационности, чтобы каждый регион, независимо от истории развития производительных сил и места расположения, искал свою нишу в экономике и пытался всеми силами наращивать собственный производственный потенциал. Видимо, если строгий перечень «критериев соответствия» счесть за кнут, стимулы для бездотационности предполагают вкус пряника.

Новый южный полпред Григорий Рапота сообщил приятную для регионалов весть, что для развития региональной инфраструктуры в новой редакции положения об инвестиционном фонде РФ предусмотрены субсидии бюджетам субъектов федерации на софинансирование капитального строительства. Кроме того, известная планка доступа в закры-



ма инвестфонда (а это 5 млрд. рублей) может стать более доступной для регионов, поскольку вводится новое понятие «комплексного инвестиционного проекта», в который можно объединять несколько проектов с разными коммерческими инвесторами и тем самым выходить на общую стоимость не ниже пяти миллиардов.

Мощно звучала на форуме РСПП тема Южного федерального округа. В рамках федеральной целевой программы «Юг России» до 2012 года на мероприятия по снятию инфраструктурных ограничений в Северо-Кавказских республиках будет выделено из федерального бюджета почти 24 млрд. рублей, и это позволит дополнительно привлечь более 80 млрд. рублей частных инвестиций. Впрочем, в обновленной ФЦП «Юг России» края и области ЮФО уже не участвуют. Поэтому для Ставропольского края куда более значимыми были выступления топ-менеджеров ведущих российских компаний, включивших Ставрополье в зону своих коммерческих интересов. Так, генеральный директор ОАО МХК «Еврохим» Дмитрий Стрешнев сообщил, что компания готова построить новые азотные производства на Ставрополье и Кубани с объемом инвестиций по каждому из проектов – более 20 млрд. рублей. Он также заявил, что «Еврохим» замораживает цены на свою продукцию на период весенних полевых работ, что

было особенно приятно слышать ввиду уже произошедшего резкого скачка мировых цен на удобрения. Президент ОАО «Лукойл» и председатель комитета РСПП по энергетической стратегии и энергоэффективности Вагит Алекперов подробно остановился на перспективах освоения Каспийского шельфа и внушил аудитории форума, что «эффект от реализации масштабных добывающих проектов почувствует на себе каждый житель Южного федерального округа». В регионе будет создано порядка семи тысяч дополнительных рабочих мест, на базе предприятий «Лукойла» в Волгограде, Буденновске и Туапсе будут созданы новые мощности по производству нефтехимической продукции.

Кто-то сказал, что бизнес – это велосипед: либо вы едете на нем, либо, останавливаясь, вы падаете. При всем многообразии оценок делового климата в стране, предъявленных на форуме РСПП в Краснодаре, общее впечатление говорит о том, что отечественный бизнес пребывает в довольно приличной спортивной форме, а это выгодно не только самому бизнес-сообществу, но также выгодно государству, региону, гражданам и стране в целом. Думаю, неспроста форум российских промышленников и предпринимателей открылся гимном России и при деятельном присутствии высшего руководства страны.





ООО "Шелк"

Ставрополь, пр. Кулакова, 8 «Б»

тел./факс (8652) 956-630

561-951, 943-975

Крыша на любой вкус!

BRAAS

POLYGAL®



weber  
building solutions

ГЛУККИ

ISOVER

MetroBond®  
КОМПОЗИТНАЯ ЧЕРЕПИЦА

RUFLEX®

VELUX®

ФАСАДЫ®  
бард  
ПОТОЛКИ



МЕТАЛЛ  
ПРОФИЛЬ

сертифицировано

!

# Директор о темах номера

На вопросы редакции, касающиеся основных тем номера, нам ответила Светлана Сологуб, директор по маркетингу и рекламе ТЦ «Нестеров».



## Об инвестициях

Безусловно, интересный и заслуживающий внимания вопрос. В городе существуют несколько компаний, успешно консультирующих и управляющих инвестиционными пакетами. Думаю, их консультации и услуги будут более уместны.

Я считаю, что инвестиции в вечные ценности – в детей, их образование и воспитание, в свой профессиональный рост и здоровье всей семьи – всегда окупятся.

## О менеджере

Кадровый кризис в стране и в городе ощутили уже все собственники и топ-менеджеры. Опыт работы с абитуриентами показывает, что, к сожалению, многие из соискателей плохо понимают, как многогранна и интересна профессия менеджера.

В эту профессию нужно приходить людям с системным мышлением и творческим подходом к принимаемым решениям и, конечно, готовым к общению с людьми.

Останавливаться в своем профессиональном и личностном росте менеджер не должен позволять себе никогда – иначе это тупик. Мир так быстро меняется, менеджер должен быть также динамичен.

На мой взгляд, настольными книгами менеджера могут быть «Тайм-менеджмент» Д. Моргенстерн и «Библия менеджмента» Б. Нельсона.

## О переговорах

Искусство переговоров – один из ключевых аспектов конкурентоспособности современных компаний. Переговоры являются важнейшим инструментом урегулирования разногласий, причем не только между компаниями, но и внутри них – будь то конфликты, принятие ключевых или текущих решений. Совершенствовать навыки переговорной деятельности можно как с помощью тренингов, так и самостоятельно.

Безусловный мастер ведения переговоров – Ларри Кинг. Своим опытом он делится в книге «Как разговаривать с кем угодно, когда угодно и где угодно». Прочитать его книгу советую и начинающим менеджерам, и практикующим.

## О торговых центрах

Торговых площадей становится слишком много, значительно больше, чем требуется покупателю. Покупательская способность снижается, это отмечают торговые операторы. Существующие же торговые центры все больше внимания уделяют привлечению покупателей, наполнению торговых центров, улучшению качества обслуживания и сервису – это плюс для покупателя. Большое количество торговых центров рождает объективную конкуренцию, которая подстегивает к улучшению и совершенствованию предложений, способ работы с арендаторами, покупателями. Считаю, что это хорошая тенденция.

Сейчас формируются в городе профессиональные управляющие торговыми центрами компании, и, думаю, у них хорошие перспективы. Ведь при профессиональном управлении коммерческая недвижимость способна приносить устойчивые доходы еще долгое время.

# Миллионы вещей есть!

ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР  
**НЕСТЕРОВ**



**58**  
магазинов  
и бутиков

- 3-й этаж:** Свой Формат ★ Desam ★ Sprandi ★ Лайт ★ Твой Стиль ★ Чайно-кофейный бар ★ Motor ★ Экватория ★ Amnesia ★ Bogos ★ Mexa & Дублёнки ★ Girls Party Девичник ★ Camelot ★ ОТТО-центр ★ rodi ★ Subside Sport ★ Или-Или ★ skateshop Прорыв
- 2-й этаж:** Ваоп ★ Женское бельё Lilly ★ Carven ★ Club 8 ★ Детская одежда Mexh ★ Робинзон ★ Магия Серебра ★ Mexa Fratelli Dainese ★ Мужская одежда Free Zone ★ Romano Botta ★ Posh ★ Эгоистка ★ W-World ★ Arbat ★ house ★ Prestij
- 1-й этаж:** DIVA ★ Премьер Фото ★ Мобайл-26 ★ ПА «Газетный Дворь» ★ Звездный Блокбастер ★ Солнцезащитные очки Polaroid ★ Парфюм Шанталь ★ Кожгалантерея ★ Computer Grand ★ Ювелирный салон Mondial ★ Табачный отдел ★ Паб «Британия» ★ Camelot ★ Playboy
- 0-й этаж:** Обувь сезона ★ 33 подушки ★ Зима Лето ★ Командор ★ Sport Life ★ Буду Мамой! ★ Alessia Gatti ★ Салон «Барет» ★ WoolStreet ★ Gianni Pasquetti



В торговом центре работает программа единой дисконтной карты покупателя

www.nesteroff.ru г. Ставрополь, ул. Дзержинского, 131а

# И все-таки мир спасет красота...

О необходимости активно развивать малый бизнес постоянно говорится на всех уровнях, от муниципального до федерального. Но благие намерения – это одно, а реальное дело – совсем другое. В числе тех, кто успешно занимается именно реальным делом, директор Института красоты Bellizze, кандидат психологических наук Олеся ПОГОРЕЛОВА.

**– Начнем, Олеся Валерьевна, с вопроса о том, почему не салон, не центр, а Институт красоты? Потому что его директор имеет научное звание?**

– Звание тут ни при чем. Когда я пыталась найти емкое, охватывающее все направления нашей деятельности понятие, перебрала практически все варианты. Салон? Нет, не то! Эстетический или медицинский центр? Тоже не то. И вдруг поняла: институт, и никак иначе. Тем более каждый, кто приходит в Bellizze, по сути учится быть красивым. Понятно, не в буквальном смысле этого слова, клиенты-то к нам ведь не учебники по диетологии или косметологии идут читать. Главная задача, стоящая перед нами, – прививать навыки обеспечивающего здоровья и красоту поведения. Прошли времена, когда, купив крем для ног, женщина считала, что она сполна позаботилась о своей красоте, сегодня человек, желающий быть красивым внешне и здоровым внутри, должен строить свою жизнь соответствующим образом...

**– Но раз речь идет о преодолении стереотипов поведения, ваши знания профессионального психолога наверняка востребованы?**

– Как психолог я с клиентами не работаю, не тот профиль у нашего Института. Что касается востребованности знаний... Каждый должен заниматься своим делом и быть профессионалом в своей области. А поэтому как руководителю не просто коллектива, а коллектива людей творческих, мне мои знания, конечно, помогают. Благо, и тема моей кандидатской диссертации – психология управления. И не случайно, создавая Bellizze, мы провели масштабное маркетинговое исследование – на какие услуги наиболее высок спрос, какие цено-

вые рамки приемлемы для наших потенциальных клиентов и т. д. Тысячу анкет обработали! А в результате анализа полученных данных пришли к выводу: нужно предлагать широкий ассортимент качественных услуг, ориентируясь при этом на клиентов среднего класса. Не сверхдорогое обслуживание для нуворишей, но и не эконом-класс. Ставка сделана на постоянно численно растущий слой нашедших себя в жизни, утвердившихся людей.

**– Независимо от пола и возраста?**

– Насчет возраста никаких вопросов – и молодежь к нам приходит, и люди среднего и старшего возраста. Касательно же пола... Мы рады всем, включая и мужчин. И они идут в Bellizze, и настоящие полковники, и студенты. Однако преобладают все-таки женщины: на десятков женщин едва «полтора мужчины» приходится. Возможно, будет больше – и жизнь меняется, и уклад ее, и новые традиции появляются.

Красотой сильный пол в отличие от слабого, может, и не сильно озабочен, но речь-то не только о красоте лица, тела и ногтей, но и о здоровье. Возьмите наш комплекс SPA, одна кедровая бочка чего стоит!

**– Бочка? Это что, образное выражение?**

– Нет, натуральная бочка из кедра. Наша особая гордость! Нам предлагали ее в Италии приобрести, но мы предпочли ориентироваться на богатейшие отечественные традиции воздействия паром и купили уникальный аппарат в Архангельске. Суть процедуры, если вкратце, в следующем. Вы садитесь в бочку, туда подается пар, настоящий на травах, и затем следуют двадцать минут полного блаженства. Причем важно то, что голова остается снаружи и перегрев вам не грозит. Получается не только польза для тела, но

еще и психологическая разгрузка – усталость уходит, напряжение снимается.

**– Снова психология, никак мы от нее не уйдем!**

– А зачем уходить?! Есть такое понятие – ухаживающая профессия. Чаще используется для характеристики работы врача. И это правильно, могу сказать с уверенностью: у меня мама врач, и сама я по образованию не только психолог, но и психотерапевт. Но ведь и в стенах нашего Института мы именно ухаживаем за людьми, обеспечиваем им чувство и физического, и душевного комфорта. А здесь очень важен психологический настрой. Простая вроде вещь – вручную расписанные стены наших залов. Но, увидев эту красоту, люди говорят: у вас прямо сказочный город тут! То есть и красивый интерьер – тоже своего рода психотерапия. А если учесть, что у нас и качество услуг на высоком уровне... Возьмите великолепную коллекцию массажей – авторские эксклюзивные методики! Или, например, разрабатываемые нами комплексные программы по похудению. Это, конечно, прежде всего здоровье, но когда видишь счастливые глаза сбросившей лишние килограммы женщины... Здорово, когда люди счастливы!

**– Красивый бизнес – дарить людям красоту...**

– Да, но нагрузки в нем тяжелые. И в этом смысле он даже не женский. Речь идет не только о том, что надо иметь представление о «технологии» оказания той или иной услуги – будь то прическа, маникюр, педикюр, аппаратная косметология или фитнес. Хотя и это важно. Директор крупного оборонного предприятия легко может обойтись без знаний фрезеровщика, а в малом бизнесе приходится

вникать во все: я хоть и не парикмахер, но оценка качества сделанной мастером прически – моя обязанность. Но главное, правильно подобрать кадры, сформировать команду. Это, сузу по опыту своей работы в «Кавказтрансгазе», и для крупных фирм ключевой вопрос. Но там хоть можно использовать такие инструменты, как, например, ассессмент-центр. То есть через интервью, тренинги, ролевые игры выяснить, соответствует кандидат этой должности или нет, сможет ли он выполнять свои обязанности на соответствующем уровне...

**– А что вам сейчас мешает подобные технологии использовать?**

– Ассессмент-центр – это три месяца подготовительной работы и десяток независимых наблюдателей. Непозволительная роскошь для малого предприятия, где в коллективе тридцать человек. Здесь совсем другая методика подбора кадров. Выручает, конечно, опыт – я все-таки не первый год в бизнесе, до Института красоты занималась созданием сети кинотеатров. Плюс старые знакомства выручают, в частности, в школе манекенщиц, где довелось работать психологом. Но все же найти профессионала непросто, и конкуренция тут среди менеджеров далеко не всегда добросовестная.

**– Вы имеет в виду, полагаю, переманивание мастеров?**

– И такое есть, чего уж греха таить. Я насильно никого, конечно, не удерживаю, зачем?! Но и не восторге, когда человек, придя в Bellizze как клиент, начинает переманивать сотрудников, обещая им золотые горы. Тем более, что в сфере нашего бизнеса и другая крайность есть. Поработал специалист пару лет на «хозяина» и решил: все, хватит, сам хочу быть хозяином. Пожалуйста, да только пострадав-



шим в конечном счете сам и оказывается, да и клиент еще. И речь даже не о том, что мыть голову в ванной комнате, чтобы сделать прическу на квартире у любимого мастера, не лучший вариант. Но это еще полбеды – хочешь, так мой. Но мастер без постоянной учебы, без регулярного обмена опытом в своей профессиональной среде перестает быть мастером. К тому же любому надомнику приходится самому беспокоиться о закупках расходных материалов, о взаимоотношениях с налоговой инспекцией, санитарными службами, и к тому же не забыть побаловать клиента... Такие заботы отнимают огромное количество времени и сил, и сочетать их с творчеством практически невозможно. В итоге у мастера выбор невелик – либо заниматься организационными вопросами самому, теряя при этом квалификацию и клиентов, либо приглашать на работу менеджера, бухгалтера, администратора и т. д. и все равно заниматься организационными вопросами... Не комфортней ли работать в центре, где снабжением занимаются специальные службы и обучение поставлено на системную основу, а мастера берегут и уважают, а капризных



клиентов любят и лелеют, то есть там, где каждый на своем месте и занимается своей работой.

**– То есть конкуренции с частниками вы не боитесь. А как насчет соперничества с другими крупными центрами?**

– Конечно, конкурентная борьба за специалистов есть, а вот говорить о

жесткой конкуренции на самом рынке наших услуг я бы не стала. У потенциальных клиентов есть выбор, и это хорошо. Но избытка предложения на «рынке красоты» пока нет. Своя ниша каждой фирме с учетом предлагаемого набора услуг и цены на них гарантирована, как и постоянная клиентская база. Единственное, чего не хватает нашему сектору, – корпоративности, в хорошем смысле этого слова, которая помогла бы и общую концепцию развития нашего сектора рынка выработать, и высокие стандарты качества сделать нормой. Потому я и готова обратиться к коллегам с призывом: давайте объединяться! Не в смысле слияния и поглощения предприятий, а ради заботы о клиенте. Тем более, что создание ассоциации, например, помогло бы нам и общие интересы отстаивать.

**– Во взаимоотношениях с властями, допустим?**

– В том числе. Я не люблю ругать власть и говорю обычно тем, кто ругает: а ты иди сам попробуй. Эту позицию я унаследовала еще от деда – фронтовика, Героя Социалистического Труда, председателя краевого Совета ветеранов. Многие, думаю, и сегодня помнят Григория Кирилловича Горлова, который всю свою жизнь предпочитал реальное дело делать, а не языком «работать». Но то, что и власть не должна оставлять без внимания малый бизнес, это очевидно. Не

секрет ведь, начать свое дело сегодня очень сложно. Ладно, если имеешь хоть небольшой первоначальный капитал – на аренду помещения, на оборудование. А если нет?! В банк обратиться за кредитом? Можно, конечно, но дешевых кредитов днем с огнем не найти, к тому же банк обеспечение потребует. Ситуация почти как с выпускниками вузов. Приходит молодой специалист устраиваться на работу, а ему говорят: нужен опыт работы. А где он опыта наберется, если без опыта его на работу не принимают?! Мне в этом смысле повезло, успела и в крупном банке поработать, и в газпромовской структуре, и в университете преподавать. Но сегодня полагаться на везение нельзя, требуются четкие правила игры, в том числе и определяющие развитие малого бизнеса.

**– Иначе локомотивом экономики малое предпринимательство никогда не станет?**

– Может и должно стать, но вот станет ли... Здесь ведь разговор надо вести не только о государственной в той или иной форме поддержке малого бизнеса. Явно не на пользу ему, например, то, что страна по-прежнему живет на доходы от экспорта нефти и газа, а производство в несерьезных отраслях почти не развивается. Или возьмите слабую по сей день экономическую активность населения. Да, начать свой бизнес непросто, но многие даже и



не собираются начинать, предпочитая искать места на госслужбе. И отсутствие не то что кооперации в сфере малого и среднего бизнеса, но даже корпоративной солидарности, о чем мы уже говорили, тоже препятствие, и достаточно серьезное.

**– И тем не менее, пример Bellizze наглядно свидетельствует: при всех трудностях и проблемах шансы на успех вполне реальны. К слову, откуда такое название и что оно обозначает?**

– Это итальянское слово – превосходная степень от определения «красивый». Можно перевести как «красивей красоты». Я английский изучала, но к итальянскому языку испытываю большую симпатию, и к Италии, к ее культуре. Когда в Рим приехала, город на меня просто неизгладимое впечатление произвел. Потом побывала в Париже, город, конечно, тоже замечательный, романтичный... Лувр, Эйфелева башня, Елисейские поля... Но после Рима с его ощущением вечности недолго восторгаешься мимолетной красотой французской столицы. Если же говорить о шансах на успех... Мы с моим партнером Викторией Семеновой, которая, кстати, известный в крае врач-дерматолог, знали, на что шли, и отступать не собираемся. По меркам человеческого возраста Bellizze еще младенец, даже на ножки не встал. Но по меркам бизнеса плечей наш уже оперился, клиенты оценили набор и качество наших услуг. Это и фитнес, где востребовано все, от аэробики до йоги, и имиджевые услуги, и привлекающий всех без исключения комплекс SPA. Продолжать можно долго, но это тот случай, когда лучше прийти к нам и самому все воочию увидеть.

**– А вы сами-то услугами Bellizze пользуетесь?**

– Когда время на это удастся выкроить. Но со временем туго, и нередко оказываюсь, как в поговорке, сапожником без сапог. Причем для наших мастеров я уже «живой приметой» стала. Если, мол, Олеся Валерьевну записать на прием, то обязательно на это время клиент попросится. Так оно и выходит, и Олеся Валерьевна, естественно, уступает место. Все тот же сапожник без сапог.

**– Здесь уже другая поговорка**



**подходит: красота требует жертв. Правда, в ней не говорится, что от директора Института красоты требует...**

– Да разве ж это жертва?! Это нормальная работа руководителя, для которого главное – интересы клиентов. Я на эти интересы и персонал настраиваю. Мастера – народ творческий, и творческий порыв я всегда поддерживаю. Но есть еще и бизнес, где не только запросы кли-

ента должны учитываться, но все, порой даже кажущиеся нелепыми, капризы. К тому же я придерживаюсь мнения: есть штучный, если можно так сказать, продукт творчества, а есть и технологии, которые можно и нужно ставить на поток. И одно другому не противоречит, такое соседство и уместно, и необходимо. Жизнь многообразна и редко идет по линейному вектору. А потому не

надо ни от чего отказываться. Критерий здесь один: нравится – значит, красиво.

**– То есть именно красота спасет наш мир?**

– Классик на то и классик, чтобы формулировать вечные истины. О спасении мира я говорить не берусь, а вот то, что наш Институт красоты радость людям приносит – это факт. Причем уже состоявшийся факт.

# ДеПозитивное настроение

Текст Александра Золоторева



Логичным, хотя и побочным следствием мирового кризиса ликвидности для России может стать начало депозитного бума. Банковская система подчиняется известному еще со школьной скамьи закону физики: если в одном из сообщающихся сосудов убыло, то в другом обязательно должно прибыть. Сокращение дешевых и доступных денег на международном финансовом рынке подтолкнуло банки к поиску резервов внутри страны – вклады юридических лиц и населения.

## » Не было бы счастья...

Начиная с декабря 2007 года, ставки по депозитам в российских банках для всех категорий начали свое восхождение, а новогодние праздники придали этому процессу дополнительное сезонное ускорение. Однако до этого всю первую половину прошлого года мы могли наблюдать совершенно противоположную картину. До начала лета наиболее крупные игроки банковского рынка постепенно уменьшали процентные ставки по вкладам. И это было понятно: за первую половину 2007 года российский Центробанк дважды снижал ставку рефинансирования и в конце концов зафиксировал ее на уровне 10,0% годовых против 11,0% в начале года. Естественно, проценты по вкладам также стремились вниз, причем с запасом – банкам не так просто в течение года несколько раз менять условия вкладов в худшую для клиентов сторону. Ситуация начала изменяться примерно с середины сентября, когда стало ясно, что межбанковские заимствования на внешнем рынке подорожали как минимум на пару пунктов. И в поисках денег банки вновь развернулись в сторону вкладчиков. С начала октября на рынке начался устойчивый рост процентов по депозитам. К Новому году в среднем по рынку они выросли на 1,5–2 пункта. Но самым удивительным стало решение ЦБ – впервые за последние десять лет Банк России

поднял ставку рефинансирования: с 4 февраля она выросла на 0,25%, до 10,25%. Конъюнктура для депозитного бума тоже сложилась относительно позитивная. Для физических лиц основным положительным моментом явилось решение Агентства по страхованию вкладов о повышении планки по депозитам, по которым в случае банкротства банка производится страховая выплата – теперь гарантируется получение до 400 тыс. рублей. К тому же в начале прошлого года доходность по рублевым депозитам впервые обогнала уровень инфляции. Правда, конец года все же испортил впечатление: резкий скачок цен поднял уровень годовой инфляции до 11,0% за год. Однако в любом случае сейчас можно констатировать, что деньги в банках как минимум не обесцениваются. Скорее всего, это отношение между инфляцией и доходностью депозитов в ближайшей перспективе сохранится: эксперты отмечают, что ставки по вкладам достигли максимума, поскольку выплачивать свыше 12,0% по рублевым и более 9,0–10,0% по валютным депозитам банкам уже не рентабельно. Впрочем, могут быть и исключения, особенно если речь идет о так называемых длинных вкладах (на срок более 3 лет) и безотзывных депозитах (вклады, которые физическое лицо даже с условием потери процентов не может закрыть до окончания срока действия депозитного

договора). Такие деньги банки могут привлекать и по более высоким ставкам. Закон о безотзывных вкладах сейчас рассматривается, и, скорее всего, в этом году он будет принят.

## Депозитный призыв не остался не услышанным

Если в 2006 и начале 2007 года подавляющее большинство (более 95%) посетителей финансовых сайтов интересовались условиями различного вида кредитов, то сегодня как минимум каждый пятый заглядывает на странички с информацией об условиях депозитов. Это же подтверждает и статистика: объем депозитов россиян в 2007 году вырос примерно на 27,0%. По данным Центробанка, по состоянию на 1 декабря они составляли 4,8 трлн. рублей, т. е. более четверти от всего объема пассивов российской банковской системы. В минувшем году впервые со времен реформ 1991–1992 годов вклады в рублях оказались выгоднее вкладов в долларах, что явилось психологически важным достижением на депозитном рынке. Россияне окончательно убедились, что сколько-нибудь крупные сбережения в долларах хранить не надо. Американская валюта и так подешевела по отношению к рублю почти на 10,0%, а с учетом того, что ставки по долларovým депозитам отличаются от рублевых на 3–4 пункта, данные валютные вклады окончательно

проиграли. Зато значительно выросли вклады в евро, вследствие чего их удельный вес в структуре вкладов россиян стремительно растет. Скорее всего, такая тенденция продолжится и в 2008 году.

Сегодня депозиты интересны не только банкам, но и их клиентам (как физическим, так и юридическим лицам), особенно с учетом нестабильности на фондовых рынках. Так что можно ожидать, что в течение 2008 года к этому инструменту обратится еще большее число россиян. К концу прошлого года фондовики, ранее обеспечивающие своим клиентам доходы, в разы превышающие доходы, предлагаемые банкирами, существенно сдали свои позиции. Напомним, что многие «голубые фишки» принесли своим держателям убытки (Роснефть, ЛУКОЙЛ, Сургутнефтегаз) или доход куда более скромный, чем в предыдущие годы (Газпром, РАО ЕЭС России). И хотя есть и внушительные прорывы (Ростелеком, МТС, Татфлот, Аэрофлот), в целом доходность производных инструментов, т. е. составленных на основе акций и облигаций и управляемых профессионалами (ПИФы и ОФБУ) упала. А именно эти инструменты обладают большим по сравнению с самостоятельной торговлей потенциалом развития. Аналитики предполагают, что более 10,0% российских ПИФов по итогам прошлого года окажутся в убытке и только 7,0–8,0% дадут своим вкладчикам доходы выше



20,0%. Средняя доходность паев в российских ПИФах предполагается на уровне 15,0–18,0%. Это уже вполне сопоставимо с доходностью банковских депозитов, особенно если учесть, что риски несравнимы.

На фоне заявлений министра финансов Алексея Кудрина о том, что в 2008 году стране удастся вписаться в 8,5% инфляции, можно задуматься о размещении части свободных денежных средств в депозиты. И думаю, следующие общие рекомендации будут полезны и для физических, и для юридических лиц:

– Вкладывайте вообще. Деньги не должны лежать без дела. Даже если речь идет о размещении маленькой суммы на короткий срок – поверьте, потраченные 20 минут на оформление депозита компенсируются, может, и небольшим, но все же доходом. К тому же в процессе вы приобретаете опыт инвестирования.

– Вкладывайте сейчас. Ситуация может (и в принципе должна) измениться в течение первого полугодия.

– Вкладывайте в понятные вам валюты.

Рекомендации для частных инвесторов ищите в рубрике «Наш эксклюзив».



## Для юридических лиц предлагаются следующие продукты:

### > Срочный депозит

**Назначение** – получение клиентом дохода от срочного размещения свободных денежных средств.

Срочный депозит – это вклад, при котором банк, принявший на определенный срок (срок вклада) от клиента денежные средства (сумму вклада), обязуется по истечении срока вклада вернуть ему сумму вклада и выплатить на нее проценты на условиях и в порядке, предусмотренных договором срочного вклада.

**Для кого предназначен:** Предприятиям, у которых в процессе хозяйственной деятельности периодически возникают свободные денежные средства, т. е. растянутый по времени цикл между получением выручки от реализации и отплатой денежных средств поставщикам. Чаще это страховые компании и инвестиционные фонды. Также к этой категории относятся предприятия, выполняющие строительные и ремонтные работы, получающие средства от заказчиков в начале какого-либо производственного цикла в объеме, превышающем возможности их моментального освоения. Данная услуга подходит и коммерческим учебным заведениям.

#### **Преимущества:**

1. Простота оформления. Клиентам, уже обслуживаемым в банке, не требуется для открытия вклада предоставлять в банк отдельный комплект юридических документов. В последнее время процедура упрощена и для клиентов, обслуживаемых в сторонних банках.
2. Уведомление налоговых органов об открытии вклада также не требуется.
3. Гарантированное получение дохода от средств, которые временно не могут быть вовлечены в основные бизнес процессы.

#### **Недостатки:**

1. Клиент не вправе перечислять находящиеся во вкладах денежные средства другим лицам.
2. Средства, находящиеся на депозитном вкладе, не могут служить обеспечением кредитных продуктов в связи с тем, что к ним могут быть предъявлены требования третьих лиц.

Условия предоставления: срок от 1 дня.

Валюта: рубли, доллары США, евро.

Сумма: без ограничений.

Выплата процентов: ежемесячно, ежеквартально, в конце срока.

### **Начисление процентов на фиксированную сумму на расчетном (текущем) счете**

**Назначение** – получение клиентом дохода от срочного размещения свободных денежных средств, находящихся на его расчетном рублевом, текущем валютном счете.

Банк обязуется выплатить клиенту проценты на заранее согласованную сумму (фиксированный остаток) в случае выполнения клиентом условия поддержания остатка на расчетном рублевом, текущем валютном счете в размере, не ниже данной суммы, в течение определенного периода (срок начисления процентов). В случае, если сумма остатка денежных средств на счете на начало какого-либо операционного дня в течение установленного соглашением срока начисления процентов будет меньше согласованной суммы, дополнительное соглашение считается расторгнутым, начиная с указанного дня, и проценты клиенту не выплачиваются.

**Для кого предназначен:** Предприятиям с растянутым по времени циклом между получением выручки от реализации и отплатой денежных средств поставщикам. Кроме того, предприятиям аграрной сферы, а также организациям, занимающимся поставками товаров для определенной отрасли (например, продажа удобрений или пищевых добавок для животноводства).

#### **Преимущества:**

1. В случае острой необходимости совершить незапланированный платеж клиент оперативно может воспользоваться денежными средствами, находящимися на его счете, просто предоставив в банк платежное поручение на списание средств.
2. Простота оформления. Никаких новых банковских счетов клиенту, как при срочном депозите, открывать не требуется.
3. Каждая сделка по размещению средств согласовывается путем обмена между банком и клиентом по системе «Клиент-Банк» заявкой клиента на размещение фиксированного остатка и подтверждением банка об акцепте заявки в рамках заранее подписанного допсоглашения о проведении сделок по размещению фиксированных остатков на счете клиента. Либо же (при нерегулярном размещении клиентом остатков или ввиду отсутствия у него системы «Клиент-Банк») подписанием дополнительно соглашения о начислении процентов по отдельной сделке.

#### **Недостатки:**

1. На сумму превышения фиксированного остатка – начисление и уплата процентов не производятся.
- Условия предоставления: срок – от 1 дня, валюта – рубли, доллары США, евро; сумма без ограничений.  
Выплата процентов: ежемесячно, ежеквартально, в конце срока.

### **Вексель**

#### **Назначение:**

1. Получение клиентом дохода от срочного размещения свободных денежных средств.
  2. Получение клиентом финансового инструмента, служащего обеспечением по кредитным продуктам.
  3. Применение клиентом векселя в качестве инструмента расчета с контрагентами-поставщиками товаров или услуг.
- Простой вексель – ценная бумага, составленная в установленной законом форме и являющаяся безусловным письменным обязательством банка, уплатить по наступлении определенного срока определенную денежную сумму векселедержателю.
- Принято выделять следующие разновидности векселей по способу получения дохода:

1. Дисконтный вексель, при покупке которого покупателем уплачивается сумма векселя по номиналу, уменьшенная на некоторую сумму (дисконт). Дисконт допускается только в векселях, по которым не предусмотрен процент, а также в векселях, по которым процентный период меньше периода обращения векселя.
2. Процентный вексель – вексель, по которому происходит начисление процентов векселедержателем на вексельную сумму. Проценты могут начисляться исключительно на векселя, которые подлежат оплате сроком «по предъявлению», включая разновидности или «во столько-то времени от предъявления».

**Для кого предназначен:** Помимо вышеупомянутых предприятий подходит предприятиям, желающим использовать его в качестве залогового обеспечения: собственники предприятий – заемщики по кредитным продуктам банка. По валютным векселям также предприятиям-импортерам, которым необходимо хеджировать риск изменения курса рубля.

#### **Преимущества:**

- Векселя являются одними из наиболее ликвидных платежных средств на рынке.
- Несложная процедура оформления отчуждения векселя векселедателем другому лицу.
- Условия предоставления: срок – от 1 дня, валюта – рубли, доллары США, евро; сумма без ограничений.
- Погашение: по предъявлению, но не ранее срока, указанного в векселе.

**Единая ставка  
для всех!**  
С 10 марта по 10 мая 2008 г.



Лицензия №3292 выдана ЦБ РФ от 23 ноября 2007 г.

# АНОНС

## ПРИШЛО ВРЕМЯ ЕДИНОЙ СТАВКИ!

**ИПОТЕКА:** Теперь процентная ставка не зависит от формы подтверждения дохода\*

Филиал «Ставропольский»

ул. Мира, 237

**(8652) 94 58 97**

Бесплатная линия для звонков по России:

**8 800 200 91 00**

**www.raiffeisen.ru**



**Райффайзен  
БАНК**

**Фундамент Вашей мечты**

\*Срок кредитования: от 1 до 25 лет. Валюта кредитования - рубли, доллары США; сумма кредита - от 15 000 долларов США / 400 000 рублей. Процентные ставки - от 10%\*\* до 15% годовых в долларах США, от 11,4%\*\* до 17,5% годовых в рублях. Комиссия за предоставление кредита - 1% от суммы кредита, но не менее 250 долларов США / 7 500 рублей и не более 3 000 долларов США / 90 000 рублей. Ежегодная оплата страховой премии - от 0,9% от суммы кредита, увеличенной на 10%. Аренда сейфовых ячеек - стоимость ячейки минимального размера согласно тарифам Банка в зависимости от региона. Комиссия за открытие аккредитива - 0,15% от суммы аккредитива, минимум 1000 рублей.\*\*\* Составление договора купли-продажи квартиры / договора ипотеки (нотариус / юридическая фирма - партнер) - разовый платеж согласно установленным тарифам. Регистрация договора купли-продажи квартиры / договора ипотеки / закладной - разовая уплата государственной пошлины в установленном законодательством размере. Штраф за просроченный платеж - 0,9% от суммы просроченного платежа взимается за каждый календарный день просрочки при нарушении сроков погашения кредита. Комиссия за досрочное погашение при стандартном предложении - первые 6 месяцев - мораторий на досрочное погашение. По истечении 6 месяцев - комиссия за досрочный платеж не взимается. Комиссия за досрочное погашение при специальном предложении - 4% от суммы досрочно погашаемого платежа на протяжении первых пяти лет обслуживания кредита. По истечении пяти лет комиссия за досрочный платеж не взимается. Минимальная сумма досрочного погашения - 2 000 долларов США / 60 000 рублей. Полная информация об условиях предоставления ипотечного кредита, расходах заемщика, связанных со сделкой на сайте [www.raiffeisen.ru](http://www.raiffeisen.ru), в отделениях и филиалах ЗАО «Райффайзенбанк». Решение об одобрении ипотечного кредита принимается индивидуально на основании оценки Райффайзенбанком данных заемщика.

\*\* Данная процентная ставка применима, если соответствующее отделение Банка осуществляет кредитование с использованием плавающей ставки.

\*\*\* Если соответствующее отделение Банка осуществляет расчеты с использованием аккредитива.

Сроки проведения акции «Единая ставка для всех!» - с 10 марта по 10 мая 2008 года. Подробности акции размещены на сайте [www.raiffeisen.ru](http://www.raiffeisen.ru). ЗАО «Райффайзенбанк». Реклама.

# Центр грамотной торговли

Текст Елены Золоторевой



В России и скопище разномастных ларьков под временной крышей иной раз называют «торговыми центрами», и суперсовременные гипермаркеты.

А между тем далеко не каждый объект торговли подпадает под это определение...

В принципе, объект коммерческой недвижимости можно отнести к торговому центру, если выполняются 4 условия: наличие профессионального и системного управления объектом, понятной и ясной концепции, большой и удобной парковки для посетителей и соответствие нижнему лимиту по площадям. В Германии, например, коммерческая площадь (т. е. сумма площадей, сдаваемых в аренду) должна быть не менее 10 тыс. кв. метров. В России такие объекты существуют только в Москве и в некоторых крупных городах.

Наиболее активными посетителями торговых центров считаются люди от 15 до 50 лет, то есть начиная с возраста, когда человек осмысленно выбирает предпочтения в покупках, питании, развлечениях. В Европе и Америке делается ставка и на пенсионеров, у которых много свободного времени, есть деньги, и они ведут активный образ жизни. У нас пенсионеры в большинстве своем шопингом не занимаются – слишком малы пенсии. Очень часто посетители едут в торговый центр на собственной машине всей семьей. Родители, которым нужно что-то для себя купить из одежды и заодно в кинотеатре развлечься, прихватывают с собой подростков, которые самостоятельно бродят по магазинам. Но это по выходным, в рабочие дни, конечно, картина совершенно другая. На Западе взрослые люди в будни активно работают, а дети учатся, и у них есть только 2 выходных для того, чтобы отдохнуть, сходить к друзьям в гости. Так что на процедуру шопинга остается всего 4–5 часов. И, соответственно, они очень четко определяют, где совершить покупки длительного пользования или закупить продукты на неделю. То есть западный потребитель выбирает один наиболее устраивающий его торговый центр, а на неделю делает покупки в супермаркете рядом с домом. Россияне же сегодня здесь, завтра там. Традиция закупок на неделю в семьях достатком сложилась, но такой явной лояльности к конкретному месту нет. Люди экспериментируют: на этой неделе он съездил в один центр или маркет, на следующей – в другой.

Если говорить о Ставрополе, то торговыми площадями он не обделен. Но качество торговых центров-первопроходцев, открытых 7–8 лет назад и пока еще рентабельных, значительно отличается от качества тех объектов, которые

сейчас выставляются на рынок. Поэтому можно сказать: арендных торговых площадей достаточно, однако торговых площадей, которые реально будут конкурентоспособны, когда рынок заполнится настоящими профессионалами, немного. Так что этот рынок будет еще достаточно долго формироваться. На сегодняшний день наблюдается ситуация, когда широких проходов, фонтанов и эскалаторов недостаточно для

того, чтобы сказать, что данный объект качественный и конкурентоспособный. К тому же все зависит от места расположения магазина. Ключевые места могут позволить даже не столь тщательно проработанному объекту быть очень конкурентоспособным.

Вообще перспективы у торговых центров огромные, современные качественные площадки будут все время востребованы. Однако в нашем регио-





не, как и многих других российских регионах, ситуация очень специфичная. Арендные ставки по 3 тыс. долларов (за квадратный метр?) и выше в год для них абсолютно нереальны. Покупательная способность населения и множество других факторов, которые определяются рынком, говорят о том, что приходная часть будет в два, а то и больше раз ниже, чем приходная часть объектов подобного размера в Москве. А стоимость строительства практически сопоставима. Плюс техническая поддержка эксплуатации площадей, обеспечение безопасности и для самого объекта, и для парковки, уборка и прочее – эти расходы очень значительны. Учитывая стоимость заемных денег, которая в России довольно высока, и то, что объект должен все-таки за 5–6 лет полностью окупиться, можно говорить, что для регионов эта проблема достаточно серьезна. Именно поэтому на сегодняшний день мы видим по большей части не строительство новых объектов с нуля, а реконструкцию более-менее подходящих объектов, которые изначально имели другое назначение, в основном, это заводские корпуса. Безусловно, есть технологии, которые позволяют сделать

хороший, качественный, грамотный объект по экономичному варианту. Но заводской корпус, как правило, в самом центре города не стоит, и какой бы замечательный он ни был, все равно приспособленное здание – это некая бомба замедленного действия, лотерея, в которой можно выиграть, но можно и проиграть.

Теоретически возможна ситуация, когда торговые центры со временем вытеснят открытые рынки. Если доход равняется хотя бы 450 долларам на члена семьи в месяц, эти люди уже переходят в категорию потребителей относительно качественных продуктов и услуг, которые предоставляются на территории торговых центров. Но пока типичный потребитель далеко не всегда соответствует этому требованию, естественно, существуют открытые рынки, и, видимо, это наилучшая форма для обеспечения базовых потребностей населения.

Собственники психологически не готовы платить сторонним профессиональным управляющим компаниям, которые, собственно, и призваны не допускать возникновения таких проблем. В то же время практика показывает, что на развитых рынках коммерческой недвижимости

отсутствие УК является существенным минусом и для соинвесторов, и для арендаторов. Тем более, если собственник рассчитывает продать объект: он рискует ничуть не меньше, чем те, кто эксплуатирует объект. Многие застройщики, специализируясь на строительстве жилья, и схемы используют похожие – распродают кусками, этажами. Получил деньги от продажи – и вложил их в новое строительство. Как результат, создаются нечто вроде ТСЖ из пула собственников. Найти инвестора, который захочет купить такой объект целиком, невероятно сложно – он должен будет выкупать все эти проданные площади у отдельных собственников. И он будет, скорее всего, еще очень долго обременен плохо управляемым и, соответственно, приносящим малую прибыль объектом. Отсюда логично следует заключение, что девелоперам имеет смысл искать таких клиентов, которые только начали готовить проект.

Если торговый центр проектируется грамотно, разработчик концепции совместно с маркетингом изначально определяет ожидания потенциальных потребителей: интересуют ли их конкретные марки либо просто качественный товар за доступные деньги. Какая вокруг обстановка с продажей продовольственных товаров – может ли качественный супермаркет стать «якорем», или этот рынок уже заполнен. Какие вообще крупные магазины или развлекательные объекты будут востребованы, чтобы люди приходили в торговый центр и, соответственно, создавали трафик для арендаторов. В результате получается некий проект, в котором говорится, что нужно столько-то площадей под такого-то типа магазины, под ресторанный дворик – столько-то, под развлечения – столько-то. После этого вырисовывается определенная концепция, в соответствии с которой и подбираются арендаторы. И если она правильно построена, настроена на потребности жителей целевого района, она достаточно успешна.

**XLINE**  
BOUTIQUE

ЭЛИТНАЯ МУЖСКАЯ ОДЕЖДА  
ВСЕМИРНО ИЗВЕСТНЫХ МАРОК

Сертифицировано

® **BOGNER**

**LAGERFELD**

**RENÉ  
LEZARD**

i d e n i t é



г. Ставрополь, ул. Дзержинского, д. 114, гостиница «Континент», тел. (962) 003-09-03  
г. Пятигорск, ул. Мира, д. 3, Центральный универмаг, тел. (905) 499-29-29

# Неиссякаемая энергия развития

Банк, который не только ставит перед собой высокие цели, но и добивается их, всегда движется вперед. О нововведениях Филиала ОАО Банк ВТБ в г. Ставрополе, касающихся продуктовой линейки, нам рассказала управляющий Филиалом Татьяна Александровна Погорелова.



Татьяна Александровна Погорелова, управляющий Филиалом ОАО Банк ВТБ в г. Ставрополе

– Прошло не так много времени с момента нашей последней беседы, но уже сегодня я могу подвести итоги работы Филиала за этот период.

Мы не сбавляем темпов деятельности. На сегодняшний день наш Филиал разработал и внедрил новые продукты для клиентов среднего бизнеса.

В первую очередь это «Депозит с возможностью пополнения и частичного снятия», который позволяет клиентам пополнять счет и частично снимать денежные средства при сохранении минимально установленного остатка в течение оговоренного срока. Среди много-

численных плюсов данного продукта: минимизация рисков, возможность пополнения и частичного снятия, уплата процентов в день окончания срока депозита.

Если же у компании есть потребности в финансировании приобретения оборудования, транспортных средств, строительной и самоходной техники, реконструкции, расширении мощностей, наш Филиал предложит другой продукт – «Долгосрочное кредитование сроком до 7 лет». В зависимости от структуры сделки в рамках долгосрочного кредитования банк может предоставить кредит, кредитную линию, открыть непокрытый

аккредитив. Максимальная сумма лимита кредитования определяется на основании оценки кредитоспособности клиента и его правоспособности, кредитной истории в банке, специфики кредитуемого проекта и т. д., с учетом потребности клиента в финансировании проекта. В качестве обеспечения по кредитам на срок до 7 лет банком принимается залог имущества, в том числе объекты недвижимости и основные средства (техника и оборудование). Возможны иные формы обеспечения. При этом сумма обеспечения должна покрывать размер основного долга по кредиту, процентов, а также возможные расходы банка, связанные

с принудительной реализацией залога.

Мы остаемся верными заявленной стратегии развития. Основной смысл нововведений – сделать бизнес Филиала ориентированным на клиента, настроить стандартные продукты под индивидуальные потребности каждого клиента.



Филиал ОАО Банк ВТБ  
в г. Ставрополе:  
ул. Маршала Жукова, 7  
тел. 8 (865) 226-07-67

## > Справка

Кредитный портфель Филиала за 2007 год увеличился в 7,3 раза. При этом доля Филиала в кредитном портфеле банков региона увеличилась на 4,8%. Прирост остатков ресурсов корпоративных клиентов Филиала за год составил 45%.

Настоящий прорыв произошел в сегменте кредитования региональных клиентов среднего бизнеса. Здесь, несмотря на высокую конкуренцию, кредитный портфель увеличился в 8 раз. Объем привлеченных ресурсов клиентов среднего бизнеса увеличился в 15,8 раз. Общий объем операций за 2007 год составил 161 млн. долл., в том числе переводы 144 млн. долл., аккредитивы 17 млн. долл.

Основные показатели, характеризующие развитие корпоративного бизнеса, отражают позитивную динамику: в 7 раз возросли кредиты корпоративным клиентам; на 35% – ресурсы корпоративных клиентов на расчетных счетах; в 3 раза – срочные ресурсы корпоративных клиентов.

новый продукт

депозит с возможностью  
частичного снятия

депозит  
с пополнением

срочные  
депозиты


депозит  
до востребования

депозитные  
сертификаты

векселя

овернайты

Реклама



# От свободных средств к дополнительному доходу



## Новые доходные инструменты для Вашего бизнеса

8 (865) 226-07-67  
Телефон в Ставрополе

8 (800) 200-77-99  
звонок по России бесплатный  
[www.vtb.ru](http://www.vtb.ru)

Ваши свободные денежные средства должны работать. Мы предлагаем Вам широкий набор инструментов для управления ресурсами. Теперь Вы можете самостоятельно выбирать продукт, исходя из Ваших условий и задач.



# Ли́ки успеха

Текст Екатерины Воронцовой



Как только мы пришли на празднование 15-летия НОУ «ЛИК-Успех», я поняла, чем отличаются его ученики и учителя от «неликовских». Улыбкой. Искренней улыбкой и открытым взглядом.

## Дом

Все по-домашнему. Вот игротека, просторная комната с коврами, мягкими диванами, телевизором, вот бассейн, вот раздевалка с индивидуальными шкафчиками... Я не могла не восхититься такими условиями. Ольга Дмитриевна Фитисова, директор гимназии, пояснила, что и для учителей, и для учеников «ЛИК-Успех» — не просто гимназия, а дом. Поэтому-то в ней и царит теплая, почти семейная атмосфера. А еще «ЛИК-Успех» совсем недавно переехал в это, уже свое, здание.

## Путь к успеху

Что такое быть успешным человеком? И как воспитать стремление к успеху? С этими непростыми вопросами я решила обратиться к Ольге Дмитриевне, которая с удовольствием поделилась педагогическими секретами гимназии.

— Мы всегда повторяем: дайте детям хорошее образование, и они всего достигнут сами. Особенно это актуально в наши дни, когда важно не просто дать ребенку знания, но и сориентировать его в этом мире, воспитать личность, уверенную в собственном успехе. Мы растим чело-

века с чувством собственного достоинства, ориентированного на карьерный рост, свободного внутренне и умеющего мыслить и принимать зрелые решения.

— Как это отражается на содержании обучения?

— Формирование интеллектуально развитой и культурной личности обязывает применять самые прогрессивные методики преподавания. Сейчас мы используем программу развивающего обучения «Школа — 2100». Очень значимы для нас предметы художественно-эстетического цикла. Обязательными мы считаем занятия, которым в государственных учреждениях придается меньшее значение. Так, без уроков хореографии, театрального мастерства, английского и ИЗО наши ученики уже не представляют свое обучение.

— Какова наполняемость классов?

В каждом классе по нормативам не более 16 человек, что позволяет работать с каждым учеником индивидуально, уделять ему столько времени, сколько необходимо. Поэтому ребята не нуждаются в дополнительных репетиторских занятиях. Большинство наших выпускников поступают в ВУЗы по результатам ЕГЭ. Так, в прошлом году наша гимназия получила самый высокий балл среди Ставропольских школ по ЕГЭ — 4.



## Самый умный

Ольга Дмитриевна вспоминает об учениках с любовью и гордостью:

– Каждый из «ликовцев» отличается от других ребят усидчивостью, трудолюбием, целеустремленностью. Уже в гимназии школьники начинают научную деятельность. У многих есть опубликованные научные статьи. Участвуя во всероссийских олимпиадах, наши медалисты всегда оказываются в тройке сильнейших. Недавно стало известно, что Алексей Кузнецов, учащийся 5-го класса, занял третье место во всероссийском конкурсе «Русский медвежонок». В ЮФО Алексей занял первое место.

### – Но такая подготовка требует, наверное, и особого подхода в отборе кадров?

– Мы гордимся нашими педагогами. Большинство имеет высшую квалификационную категорию, многие из них награждены почетными правительственными званиями. Мы привлекаем к учебному процессу преподавателей из ВУЗов по необходимому профилю.

Для нас роль педагога очень значима. Учитель гимназии уважает школьника, развивает в нем познавательную заинтересованность и мотивацию. Центральным понятием в обучении является «ситуация успеха», когда акцент делается на том, что у ребенка все может получиться. Вы никогда не услышите, чтобы наш учитель кричал на ученика или унижал его. Отношения с детьми строятся здесь на принципах взаимного уважения и доверия.

Практически сразу мы ввели систему поощрений. Ученики уже со второго класса получают стипендию за примерную учебу, множество подарков и бонусов.

## Ребенок достоин хорошей школы

– Дети проводят в гимназии практически весь день. Как же они не устают?

– Нельзя воспитать успешного человека без соз-

дания необходимых условий. Мы делаем акцент прежде всего на здоровье ребенка. В этом смысле в «ЛИК-Успех» созданы уникальные условия, которые не могут быть реализованы в обычной школе.

Во-первых, трехразовое питание. В рационе всегда свежие овощи и фрукты, рыба, мясо.

Во-вторых, удобный распорядок дня. В младших группах занятия начинаются в 9–10 часов утра, в старших – в 8.30, хотя гимназия открывается уже в семь утра и работает до 19.00.

В-третьих, режим дня каждого ребенка построен так, чтобы обучающие занятия чередовались с динамическими и развивающими. В младших классах учитель каждое занятие проводит динамическую паузу.

В-четвертых, у нас удобное расположение – рядом с лесопарковой зоной, где наши ребята гуляют с преподавателями минимум два раза в день.

И последнее – у нас замечательный физиокабинет с кроватью Нуга-бест, турманиевыми матрацами, биониками, прологами, ОРТ, ингаляторами. Наши медики заботятся о здоровье каждого ребенка, отслеживают его физическое состояние. Поэтому ученики так редко болеют.

## Море улыбок

Мне показалось, что не только благодаря отличному медицинскому обслуживанию «ликовцы» не болеют. Все они ощущают себя на своем месте, все они идут в гимназию без боязни, учатся с удовольствием, отдыхают с удовольствием и общаются с удовольствием.

Адовольному человеку некогда болеть. Ему срочно нужно найти применение своим талантам. Например, написать статью или оду в гимназическую газету «Наш ЛИК», придумать вечный двигатель или составить сценарий к торжественному юбилейному концерту. И не забыть припасти в этом сценарии роли для любимых учителей.

Положительную энергию ликовцев ощутили все присутствующие в зале филармонии, где проходил пятнадцатый день рождения гимназии. Официальные лица, представители министерства образования, краевой и городской думы и все гости получили свой заряд любви и хорошего настроения.

НОУ «Гимназия «ЛИК-Успех»

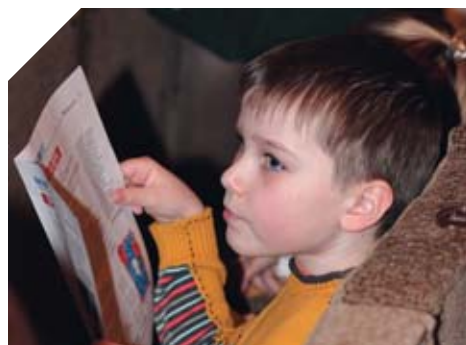
г. Ставрополь

пр. Фестивальный, 19

тел.: (8652) 77-11-86

77-01-42

e-mail: noylik@mail.ru



# Планируй, управляй и контролируй

Текст Марины Зориной



Сегодня логистика – один из факторов конкуренции и современная рыночная концепция, для которой характерно признание особой коммерческой роли транспорта и материально-технического обеспечения в общей структуре фирм.

Товары и услуги, предоставляемые клиентам, не возникают сами по себе. Их нужно сначала произвести или закупить, а затем доставить к месту назначения, т. е. обеспечить выполнение целевых заказов – требуемое количество необходимых товаров или услуг требуемого качества к нужному сроку и в нужном месте.

Так как обработка заказов клиентов осуществляется разными подразделениями и в разное время, серьезной «головной болью» для руководителей предприятия становится организация сложного взаимодействия всех подразделений. Выходом из ситуации является логистика – многоступенчатый процесс координации материальных, информационных и связанных с ними финансовых потоков при обработке целевых заказов. В первую очередь в операциях, относящихся к физическому распределению исходного сырья и готовой продукции – их перемещению и хранению.

Логистика рассматривает всю совокупность материально-технического обеспечения хозяйственной деятельности предприятия как единую систему, главная задача которой – оптимизировать суммарные издержки функционирования всех ее элементов с учетом имеющихся ограничений, обеспечивая в то же время нужный уровень обслуживания клиентов. Это возможно лишь в том случае, если многочисленные связи и большой объем сопутствующей информации сведены в единую систему.

Тогда требуемая предприятию координация действий всех его подразделений достигается за счет взаимосвязанного планирования и управления.

Сегодня логистика – один из факторов конкуренции и современная рыночная концепция, для которой характерно признание коммерческой роли транспорта и материально-технического обеспечения в общей структуре фирм. Подразделения фирм, занимающиеся доставкой и хранением товаров и материалов и нередко рассматриваемые ранее как звено оптовой торговли, с существованием которого приходится мириться, стали приобретать соответствующие вес и значение.

Новые принципы организации и управления, основанные на концептуальных подходах и методе мышления, объединяемых общим понятием «логистика», все в большей степени и с успехом применяются на практике наиболее эффективно функционирующими предприятиями, транспортными компаниями, фирмами и объединениями.

## Из истории

Большинство исследователей считают, что семантика слова «логистика» восходит к Древней Греции, где *logistike* обозначало «счетное искусство» или «искусство рассуждения, вычисления». В Римской империи под логистикой понимались правила распре-

деления продовольствия. Во времена византийского императора Льва VI, жившего в 866–912 годы, логистика определялась как искусство снабжения армии и управления ее перемещениями. Исторически можно проследить одну трактовку термина, которая дошла до наших дней. По-видимому, толчком к развитию военной логистики послужили фундаментальные работы известного военного теоретика XIX в. барона А. А. Жомини. Он определял логистику как практическое искусство управления войсками, включающее широкий круг вопросов, связанных с планированием, управлением и снабжением, определением мест дислокации войск, транспортным обслу-





живанием армии и т. п. Логистика как наука и инструмент бизнеса в гражданской области стала формироваться в начале 1950-х годов в США. Ее эволюция тесно связана с историей и эволюцией рыночных отношений в индустриально развитых странах, причем сам этот термин в бизнесе укоренился и стал повсеместно применяться в мире лишь с конца 1970-х годов. Период становления (1950–1970 годы) характеризовался быстрым развитием теории и практики. Но в этот период логистика существовала в основном как образ мышления. В практической же области происходила лишь частичная оптимизация распределения продукции, так как рынок покупателей претерпел качественные изменения. Причиной послужило появление философии маркетинга, при

этом сервис поставок приобрел решающее значение в стратегии рынка. Фирмы в острой конкурентной борьбе уже исчерпали резервы увеличения прибыли непосредственно в производстве и стали концентрировать внимание на повышении качества поставок продукции, т. е. на улучшении работы в сфере распределения. В это время пришло понимание того факта, что нельзя больше пренебрегать возможностями улучшения дистрибуции (физического распределения) прежде всего с позиций снижения затрат.

### На всех направлениях

Современная логистическая деятельность базируется на трех основах: – техника как совокупность всех технических средств и оборудо-

вания, сопровождающего материальные потоки; – информация как совокупность всей статической и динамической информации о движении материальных и нематериальных потоков в системах; – экономика предприятия и инфраструктура. Таким образом, специалисты в области логистики должны уметь планировать и управлять производственно-сбытовыми процессами в соответствии с классическими правилами логистики: поставка продукции производящим производственно-сбытовым элементом последующему в точном соответствии номенклатуре, качеству, количеству, времени, месту и цене поставляемой продукции цене поставляемой продукции. В настоящее время насчитывается множество видов логистики, причем большинство из них взаимно пересекаются. Остановимся на нескольких. Транспортная логистика – одно из основополагающих направлений науки об управлении информационными и материальными потоками в процессе движения товаров. Среди ее задач – обеспечение грузоперевозки товаров, минимизация затрат на грузоперевозку, нахождение оптимальных маршрутов по грузовой перевозке, поиск и выбор экспедиторов, транспортной компании-перевозчика, планирование доставки. А также – грамотное оформление и заключение договоров и контрактов на грузоперевозку, куплю-продажу товаров, прохождение таможи, обеспечение оптимальной схемы доставки грузов при интермодальных перевозках, консолидация грузов в процессе доставки, офисные переезды, хранение на складах и т. д. Транспортная логистика отличается от транспортировки тем, что экспедирование груза является результатом работы логиста, а именно выбора наиболее выгодного варианта с точки зрения времени и стоимости маршрута, вида транспорта и их сочетаний. Как правило, транспортировке сопутствуют дополнительные услуги: погрузочно-

разгрузочные работы, страхование груза, складские услуги и охрана, таможенное оформление и т. д. Транспортная логистика воедино связывает многие этапы экспедирования груза. Складская логистика занимается вопросами разработки методов организации складского хозяйства, системы закупок, приемки, размещения, учета товаров и управления запасами с целью минимизации затрат, связанных со складированием и переработкой товаров. Логистика складирования – это также комплекс взаимосвязанных операций, реализуемых в процессе преобразования материального потока в складском хозяйстве. Обычно склад рассматривают как место хранения запасов. Но во многих логистических системах роль его заключается не столько в хранении, сколько в распределении продуктов, обеспечивая тем самым сглаживание несоответствий на «стыках» между темпом и характером поступления этих продуктов, с одной стороны, и потребления – с другой. Заготовительная логистика – это управление материальными потоками с целью эффективного обеспечения предприятия материальными ресурсами. Любое предприятие – производственное или торговое – имеет службу, осуществляющую закупку, доставку и временное хранение предметов труда. Для сферы производства это сырье, материалы, полуфабрикаты и т. п. В сфере торговли используется уже готовая к потреблению продукция – товары народного потребления. Также различают коммерческую, информационную, маркетинговую, производственную, промышленную, распределительную и другие виды логистики. В условиях Ставропольского края наиболее востребованными оказались транспортная и складская логистика.

### Из первых рук

Директор Ставропольского филиала ООО «Первая экспедиционная компания» Игорь Афанасьев:

– Наша компания с 2001 года занимается перевозками сборных грузов по России, и сегодня ее представительства работают в 50 регионах страны. «ПЭК» – это один из крупнейших отечественных грузоперевозчиков, услугами которого уже воспользовались более 150 тысяч заказчиков. В числе наших клиентов представители различных сфер деятельности: от частных лиц и элементарной розничной торговли до высокотехнологичного производства. По их заявкам мы перевозим весь спектр разрешенных грузов весом от 1 кг до 20 тонн. При каждом офисе компании есть просторный современный склад, что помогает существенно сократить издержки и обеспечить полноценный контроль над перевозками. Общая площадь складских помещений «ПЭК» составляет более 40 тысяч метров.

Доставка грузов осуществляется нашим транспортом по специально разработанным, просчитанным до мелочей оптимальным маршрутам. Таким образом мы максимально сокращаем время доставки и минимизируем свои затраты.

Как и в любом бизнесе, в буднич-

ной работе нам приходится сталкиваться с некоторыми производственными проблемами. И они, вследствие специфики нашей деятельности, требуют незамедлительного решения. Залогом успешности компании, активно практикующей складскую и транспортную логистику, я считаю инновационный подход к работе. К примеру, в «ПЭК» используются собственные технологические решения в логистической, складской и финансовой системах.

Секрет успеха нашей компании – идеальное сочетание между сервисом, сроками и ценами, что позволило нам сформировать одни из самых выгодных предложений по перевозкам грузов на современном рынке. Кроме того, при подборе персонала мы предъявляем очень жесткие требования к кандидатам, поэтому у нас работают только профессионалы.

#### Из истории

С 1980-х до середины 1990-х годов наблюдается стремительное развитие маркетинговой и интегральной концепций логистики в индустриальных странах Запада. Определяющей идеей ее разви-

тия для достижения конечной цели бизнеса с минимальными затратами была максимальная интеграция логистических функций фирмы и ее партнеров в так называемой полной логистической цепи: «закупки – производство – дистрибуция – продажи». В рассматриваемый период произошли существенные изменения в мировой экономике, которые объясняют феномен логистического «взлета»: революция в информационных технологиях и внедрение персональных компьютеров; глобализация рынка; изменения в государственном регулировании инфраструктуры экономики; повсеместное распространение философии всеобщего управления качеством; рост партнерства и стратегических союзов; структурные изменения в организациях бизнеса. Развитие интеграции мировой экономики и глобализация рынка способствовали созданию международных логистических систем. Крупные западные фирмы стремились производить продукцию для мирового рынка в тех регионах, где можно было найти наиболее дешевые сырье, компоненты и трудовые ресурсы. Ликвидация традиционных национальных, торговых, таможенных, транспортных и других барьеров (как это произошло в странах ЕС и между США и Канадой) сделала возможным свободное перемещение товаров, услуг и людей через границы, усилив значимость международной логистической координации.

В России логистика как новое научно-практическое направление появилась и стала активно развиваться в период становления рыночных отношений в 90-е годы прошлого века. Интерес к ней обусловлен потребностями развития экономики и бизнеса, возросшими объемами грузовых перевозок. Первоначально усилия фирм были направлены в основном на снижение производственной себестоимости продукции. В настоящее время, когда предложение повсеместно стало превышать спрос, предприниматели начали признавать также важность обеспечения сбыта за счет снижения транспортных и

складских издержек. И теперь наиболее динамично в нашей стране развиваются простые логистические операции: перевозка и экспедирование грузов всеми видами транспорта.

#### Из первых рук

Директор ООО фирма «Авенир» Валерий Квачёв:

– Наша фирма организована в декабре 1992 года, с 1999 года она является официальным дистрибьютором крупнейших производителей продуктов питания из России, ближнего и дальнего зарубежья. В зону ее деятельности входит Ставропольский край, республики Карачаево-Черкесия, Дагестан и Калмыкия. В числе клиентов «Авенира» как оптовые покупатели, так и магазины всех категорий.

В работе с заказчиками и поставщиками фирма успешно практикует современную технологию складской и транспортной логистики, а также услугу ответственного хранения. На своих складах мы занимаемся приемкой, размещением, хранением и переработкой товара, который затем доставляется клиентам в течение 24 часов после оформления заказа. Говоря о ставропольском логистическом рынке, отмечу, что для него не характерна конкуренция в чистом виде, представляющая лет 10 назад тривиальную борьбу за выживание и своим местом под солнцем. Быть конкурентоспособным на данном рынке сегодня – значит оказывать услуги максимально качественно и в строго оговоренные сроки.

Наша фирма как представитель партнеров-производителей работает в своей рыночной нише и ответственно выполняет задачу их ценовой и территориальной политики. Кроме того, мы уделяем большое внимание вопросам обеспечения собственной конкурентоспособности, используя современные технологические процессы.

Логистика в нашем регионе – сравнительно «молодое» направление, и ее высокое качество при высоком уровне сервиса должно обеспечиваться современными подходами в работе. В деятельности фирмы «Авенир» используют-



ся приемы и методы, часто не имеющие аналогов в Ставропольском крае. К примеру, в последний год мы оборудовали склад стеллажами для хранения продукции европейского типа. Используя принцип FEFO, внедрили новую технологию по приемке, хранению и контролю по срокам реализации товара, его сборке без бумажных носителей при помощи радиотерминалов сбора данных, установили программу автоматизации управления складом (WMS-система). Недавно была запущена программа для транспортной логистики «Сити-доставка», обеспечивающая передвижение нашего транспорта по строго определенным маршрутам в строго определенные сроки, рассчитанные максимально оптимальным способом.

Думаю, чем технологичнее компания, тем больше у нее преимущество перед конкурентами, тем больше клиентов она привлекает. Многие из ставропольских логистических фирм просто не в силах соответствовать требованиям времени и потому теряют свою клиентуру.

Что касается состава местного логистического рынка, он представлен в основном ставропольскими фирмами-дистрибуторами. Большинство из них созданы еще в 1990-е годы, ну а вновь образованные не всегда в состоянии продержаться даже несколько месяцев. Сегодня на наш рынок попасть непросто, но еще труднее на нем закрепиться.

## Российские особенности

Область профессиональной деятельности современного логиста – это уже далеко не те хорошо знакомые перевозка, экспедирование, складирование, грузопереработка, таможенное оформление грузов и т. п. На современном этапе логисты разного уровня иерархии управления фирмой занимаются проблемами, связанными с выбором и обоснованием корпоративной стратегии логистики, применением современных логистических концепций и технологий, принятием оптимальных

управленческих решений в функциональных областях логистики фирмы, выбором информационных систем и программных продуктов, поддерживающих логистику и т. д.

Основная задача логиста – искать оптимальные варианты принятия решений по управлению материальными потоками, связанной информацией и финансами. Но в российских компаниях зачастую нет видения предназначения логистики в стратегическом и оптимизационном плане. Остается доминирующей чисто российская трактовка, когда в службах логистики «механистически», без какой-либо конструктивной идеи объединяются подразделения склада, транспорта, таможенного оформления и т. п., что довольно часто приводит лишь к возникновению конфликтной ситуации внутри компании. Это подтверждает непреложное правило, что организовывать логистику и управлять ею в фирмах должны люди, имеющие специальное образование.

Однако вузов, где готовят дипломированных логистов, в России совсем немного, а их выпускники не удовлетворяют все потребности рынка. К тому же по ряду направлений логистики специалистов не готовят вовсе.

При использовании отечественными предприятиями стандартных зарубежных логистических систем и технологий часто не принимается во внимание, что они разработаны для стандартизованного западного бизнеса, в условиях устойчивости его макросреды и стабильной экономики с законопослушными предприятиями и гражданами. Нельзя забывать о макроэкономической ситуации, в которой живем и работаем мы, об издержках нашего законодательства, наконец, просто о российском менталитете.

Экономика нашей страны относительно недавно перешла от плановой к рыночной, и руководители российских компаний просто не имеют достаточных знаний и опыта для грамотной организации логистических служб. К тому же они не понима-

ют всех рычагов воздействия логистики на эффективность бизнеса, что приводит к неэффективному управлению ресурсами предприятия. Развитие логистики в нашей стране не может осуществляться при использовании стандартных зарубежных систем и технологий. Необходимо создавать собственную базу логистических знаний, основанную на отечественном, а не на иностранном опыте.

## Из первых рук

Руководитель транспортной компании «Лидер»

Андрей Зубков:

– Транспортная компания «Лидер» работает на ставропольском рынке с 2005 года. В сферу ее деятельности входит перевозка различных грузов весом от 1 кг до 10 тонн как по городу и краю, так и по всей стране.

Среди наших клиентов крупнейшие строительные и торговые компании края. Но при этом мы работаем и с физическими лицами, занимаясь, например, обычными квартирными переездами.

Транспортная и складская логистика изначально создавались как система, способная решить все основные проблемы, возникающие в процессе грузоперевозок. Практикуя ее использование, транспортной компании «Лидер» удается максимально соответствовать требованиям современного рынка и выполнять

любые условия заказчика.

Логистика в российских условиях имеет свои особенности. Одна из них в том, что партнеры-логисты в нашей стране еще не научились ответственности, не относятся друг к другу с должным уважением. Думаю, большая слаженность в действиях и единство всей логистической системы стали бы большим плюсом для общего дела. А пока каждый тянет одеяло на себя, и пользы для всей российской логистики от этого никакой. В Ставрополе логистика пока не получила должного развития и признания, как в других крупных городах ЮФО. Причин этому несколько. Наш краевой центр, по сравнению, например, с Краснодаром или Ростовом-на-Дону, невелик, численность его населения не достигает и полумиллиона, его инфраструктура развита слабо. Не очень удачно и географическое месторасположение города.

Надежды местного бизнеса, в том числе и транспортных компаний, связаны с возрождением и популяризацией курортов Кавминвод и, конечно, с предстоящей зимней олимпиадой 2014 года в Сочи. Подготовка к «белой» олимпиаде должна стать хорошим стимулом для всех регионов юга России, а значит, и Ставрополя. Экономический подъем в крае, развитие всех его отраслей неминуемо приведет к спросу на услуги логистов и развитию местной логистики.

## › Наш словарь

**Логистика** – наука о планировании, управлении и контроле за движением материальных, информационных и финансовых ресурсов в различных системах. Настоящее определение, утвердившееся в современной литературе и практике, было сформулировано и принято Первым Европейским конгрессом по логистике, проходившем в Берлине с 20 по 22 марта 1974 года.

# Закрепляя успех

Год назад открытие филиала компании «АТОН» в Ставрополе стало настоящим событием для регионального рынка брокерских услуг. Компания предложила ставропольским инвесторам новый стандарт клиентского сервиса, уделив особое внимание образовательному аспекту. Результат не заставил себя ждать – в прошлом году филиал продемонстрировал сенсационный рост клиентской базы.



Андрей Емарлуков, директор Ставропольского филиала ООО «АТОН»

➤ Новый директор ставропольского филиала ООО «АТОН» Андрей Емарлуков рассказал о планах компании, которые позволят укрепить лидирующее положение в регионе.

**– Андрей Александрович, не могу не спросить о том, с чем связаны кадровые изменения в руководстве Ставропольского филиала?**

– В начале февраля 2008 года в ставропольском филиале ООО «АТОН» произошел ряд кадровых перестановок, связанных с карьерным ростом и переводом руководящего состава в Москву. Сейчас в филиале работает молодая перспективная команда. Мы, как и прежде, сосредоточены на том, чтобы сохранить и приумножить прошлогодние достижения филиала.

**– «АТОН» – одна из самых динамичных инвестиционных компаний России. Что из достигнутого в 2007-м году вы бы отметили особо?**

– В соответствии со стратегическими планами была создана внутренняя организационная структура ООО «АТОН». 2007-й год стал первым годом работы обновленной инвестиционной компании «АТОН» по реализации стратегии привлечения и обслуживания розничных клиентов.

Ставка была сделана на совершенствование внутренних технологий, предложение новых продуктов и сервисов, консультирование клиентов и начинающих инвесторов.

За 2006–2007 год мы открыли 15 филиалов по всей стране и проделали очень большую работу по предстоящему открытию еще 14. В Ставрополе филиал начал принимать клиентов в марте 2007 года. Во многих регионах филиалы ООО «АТОН» занимают лидирующие позиции по привлечению региональных клиентов. К слову, в Ставрополе по итогам 2007 года мы открыли более 500 счетов.

**– В прошлом году ваша компания большое внимание уделила обучающим семинарам для различных категорий инвесторов. Эта работа будет продолжена?**

– Разумеется. Одной из задач ООО «АТОН» является предоставление каждому человеку возможности улучшить благосостояние с помощью финансовых инструментов фондового рынка. Наша деятельность состоит не только в повышении финансовой грамотности населения, но и в формировании общей инвестиционной культуры нации.

В данный момент, как в центральном офисе, так и в филиалах, компания «АТОН» проводит консультационные семинары для начинающих инвесторов и клиентов по единым высоким стандартам. Кроме того, мы организовали уникальный семинар в формате «со звездой», рассчитанный на привлечение новых клиентов и одновременно их подготовку. В Ставрополе семинары с участием всемирно известного гуру трейдинга Александра Элдера имели грандиозный успех. За два дня их посетило более 1000 человек.

Реализация данных проектов позволила ООО «АТОН» стать одним из лидеров среди брокерских компаний по числу привлеченных клиентов. Темп роста активных клиентов составил 59%. Доля рынка компании «АТОН» по числу активных клиентов выросла только за 2-е полугодие 2007 года с 5,0 до 5,7% – в 1,15 раза. В целом, клиентская база компании «АТОН», по данным ММВБ, увеличилась на 83% – это второе место среди TOP-10 брокерских компаний. Доля рынка нашей компании по числу клиентов выросла за прошлый год с 3,2 до 3,9% – в 1,2 раза.

**– Какие новые продукты и сервисы «АТОН» вывел на рынок?**

– Только в прошлом году компания «АТОН» запустила более 40 проектов. Расширяя сервисы для клиентов, «АТОН» предоставил возможность совершать сделки на FORTS (секция срочного рынка Фондовой биржи «Российская Торговая Система») через новую версию системы интернет-трейдинга «Атон-Лайн», а в конце года внедрил торговую систему «Атон-Лайн для КПК». Мы разработали и внедрили систему технического анализа «Нострадамус», которая входит в стандартный набор сервисов для наших клиентов.

**– Расскажите об общих планах компании на ближайшее будущее?**

– Приоритетным направлением деятельности станет развитие региональной филиальной сети. Большое внимание компания планирует уделять повышению качества брокерского обслуживания через развитие электронных сервисов.

Мы увеличим и улучшим набор аналитических продуктов для поддержки клиентов. Продолжится внедрение технологии массового семинара со звездой мирового масштаба. Как показала практика, такой формат вызывает особый интерес среди населения и привлекает людей к фондовому рынку.

В 2008 году компания «АТОН» планирует войти в лидеры по количеству филиалов и офисов, а также завершить проект по доступу клиентов на международные рынки. Кроме того, будет пересмотрен формат обслуживания клиентов для предоставления сервиса, который соответствует потребностям современного инвестора.

В апреле 2008 года, продолжая систему «Уроки биржевого мастерства», мы организуем приезд и выступления начальника аналитического управления ООО «АТОН» Андрея Верникова и директора образовательного учреждения дополнительного образования и профессиональной подготовки «Учебный центр «АТОН» Валентины Савенковой.



На фондовом рынке с 1991 года

Ставропольский филиал ООО «АТОН»  
г. Ставрополь, пр-т К. Маркса, 93  
офис 601; тел.: (8652) 29-66-00  
29-64-07; тел./факс (8652) 29-66-92  
www.aton-line.ru

Обувь от топ дизайнеров.  
Одежда от лучших кутюрье.  
Воздух от DAIKIN.

Реклама. Товар сертифицирован

## Мировые лидеры в кондиционировании воздуха

Если Вы не идете на компромиссы, когда речь идет о качестве, DAIKIN – это единственно возможный кондиционер для Вас. Более чем 80-летний опыт сделал каждую из систем DAIKIN не только стильной, но и невероятно энергоэффективной. Модельный ряд включает системы, которые не только охлаждают, но и подогревают, очищают и даже увлажняют воздух в Вашем доме.

Какова бы ни была погода, Ваш комфорт всегда под контролем.

 **DAIKIN** [WWW.DAICHU.RU](http://WWW.DAICHU.RU)



**DAIKIN**  
**КОНДИЦИОНЕРЫ**  
**ВЫБОР, ЕСТЕСТВЕННЫЙ, КАК ВОЗДУХ**

Авторизованный  
представитель  
в Ставропольском крае:  
Инженерно-строительная  
группа «Микроклимат»  
г. Ставрополь, пр. Кулакова, 10 В  
(8652) 94-40-94

Дилеры:

Вентсервис  
г. Ставропольское шоссе, 9 г  
(8652) 28-50-70

Микроклимат КМВ  
г. Пятигорск  
ул. Орджоникидзе, 11/1  
(8793) 37-20-08

Милена – Сервис  
г. Пятигорск  
ул. Красноармейская, 3  
(8793) 30-30-51

Эрвинг  
г. Пятигорск  
пр. Кирова, 27  
(8793) 39-12-00

# Земля под новостройку: спорная ситуация



Строительный «бум» в крупных городах привел к резкому увеличению потребности субъектов предпринимательской деятельности в земельных участках, пригодных для возведения объектов жилищного, административного, промышленного и иного назначения.

➤ **Для справки.** Порядок предоставления земельных участков для строительства из земель, находящихся в государственной или муниципальной собственности, определяется Гражданским кодексом РФ, Земельным кодексом РФ, Градостроительным кодексом РФ, Федеральными законами «О государственном земельном кадастре», «О землеустройстве», а также подзаконными нормативными правовыми актами. В соответствии со статьей 2 Земельного кодекса РФ исполнительные органы власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления в пределах своих полномочий могут издавать акты, содержащие нормы земельного права. В нашем регионе отношения по управлению и распоряжению землями, находящимися в собственности Ставропольского края и в муниципальной собственности, регулируются Законом Ставропольского края «Об управлении и распоряжении землями в Ставропольском крае». На практике процедура предоставления земельных участков из земель, находящихся в федеральной либо муниципальной собственности, для строительства порождает немало спорных ситуаций. Об этом свидетельствует количество поступающих в Арбитражный суд Ставропольского края заявлений о признании недействительными ненормативных правовых актов, так или иначе связанных с выделением земельных участков. Рассматривая подобные заявления и разрешая конкретные споры, арбитражный

суд, создавая единообразную практику, стабилизирует ситуацию, сложившуюся в нашем регионе в области распределения земельных участков. Интересным примером судебной практики по данной категории споров является дело по заявлению индивидуального предпринимателя к администрации города Ставрополя, комитету градостроительства администрации города Ставрополя. Из материалов дела следует, что постановлением главы администрации города Ставрополя от 4 апреля 2003 года был утвержден акт выбора земельного участка по проспекту Кулакова в квартале 605, данный земельный участок площадью 450 квадратных метров был предоставлен инди-

видуальному предпринимателю (далее – предприниматель) для проектирования и строительства станции технического обслуживания, земельному участку присвоен почтовый адрес: проспект Кулакова, 18и. Указанным постановлением на предпринимателя был возложен ряд обязанностей, которые были им выполнены в полном объеме. Предприниматель в установленном законом порядке осуществил постановку земельного участка на кадастровый учет, произвел государственную регистрацию договора аренды земельного участка, получил технический паспорт объекта, разработал проектно-сметную документацию и согласовал ее со всеми заинтересованными службами.

Комитетом градостроительства администрации города Ставрополя, в соответствии с подпунктом 5 части 1 статьи 8, статьей 51 Градостроительного кодекса РФ, приказом комитета градостроительства администрации города Ставрополя от 15 апреля 2005 года № 7-ОД «О порядке подготовки и выдачи разрешений на строительство, разрешений на ввод объектов в эксплуатацию» 06 сентября 2005 года предпринимателю было выдано разрешение на строительство сроком действия до 25 августа 2010 года. В период с 2005 года по август 2006 года на предоставленном земельном участке велось строительство станции технического обслуживания. В июле 2006 года предприниматель в установлен-





ном порядке зарегистрировал право собственности на недостроенное здание СТО. Письмом заместителя главы администрации города Ставрополя от 17 августа 2006 года предприниматель был уведомлен об отмене разрешения на строительство от 6 сентября 2005 года, постановлением от 2 ноября 2006 года администрация города Ставрополя отменила постановление от 4 апреля 2003 года.

Предприниматель обжаловал постановление главы администрации города Ставрополя от 2 ноября 2006 года, решение комитета градостроительства администрации города Ставрополя об отмене разрешения на строительство от 6 сентября 2005 года в Арбитражном суде Ставропольского края.

**Для справки.** В соответствии с частью 1 статьи 198 Арбитражного процессуального кодекса РФ граждане, организации и иные лица вправе обратиться в арбитражный суд с заявлением о признании недействительными ненормативных правовых актов, если полагают, что оспариваемые ненормативные правовые акты не соответствуют закону или иному правовому акту и нарушают их права и законные интересы в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности, незаконно возлагают на них какие-либо обязанности, создают иные препятствия для осуществления предпринимательской и иной хозяйственной деятельности.

Суд удовлетворил требования предпринимателя, признав постановление главы администрации города Ставрополя от 2 ноября 2006 года, решение заместителя главы администрации города Ставрополя об отмене разрешения на строительство от 6 сентября 2006 года недействительными.

В решении суда указано, что отмена постановления от 4 апреля 2003 года не имеет юридического значения, так как после того как земельный участок был фактически передан предпринимателю в аренду и право на него было им надлежащим образом оформлено, арендатор может быть лишен

права на участок только по основаниям, предусмотренным статьей 46 Земельного кодекса РФ, либо в результате признания зарегистрированного права пользования недействительным. Соответствующих оснований для прекращения права аренды на земельный участок судом не установлено, право аренды земельного участка не было оспорено в судебном порядке, суд не признал факт отмены постановления от 4 апреля 2003 года в качестве юридического факта, влекущего за собой прекращение права пользования предпринимателем земельным участком в соответствии с целями, для которых он был получен.

Кроме того, суд признал, что отмена разрешения на строительство от 6 сентября 2005 года, информация о которой содержится в письме заместителя главы администрации города Ставрополя от 17 августа 2006 года, адресованном предпринимателю, нарушает положения статьи 51 Градостроительного кодекса РФ, которой не предусматривается возможность отмены данного вида документа.

Таким образом, суд установил, что оспариваемые ненормативные акты нарушают права и законные интересы предпринимателя в сфере предпринимательской деятельности, незаконно возлагают на него обязанности приостановить работы по строительству станции технического обслуживания, создают препятствия для осуществления предпринимательской деятельности. Постановлением арбитражного суда апелляционной инстанции, постановлением арбитражного суда кассационной инстанции решение Арбитражного суда Ставропольского края по данному делу оставлено без изменений.

**Для справки.** Статья 46 Земельного кодекса РФ помимо оснований, предусмотренных гражданским законодательством, предусматривает следующие основания прекращения аренды земельного участка по инициативе арендодателя:

1) использование земельного участка не в соответствии с его целевым назначением и принад-



Суд удовлетворил требования предпринимателя, признав Постановление Главы администрации города Ставрополя от 2 ноября 2006 года, решение заместителя Главы администрации города Ставрополя об отмене разрешения на строительство от 6 сентября 2006 года недействительными.

лежностью к той или иной категории земель, предусмотренными статьями 8 Земельного кодекса РФ; 2) использование земельного участка, которое приводит к существенному снижению плодородия сельскохозяйственных земель или значительному ухудшению экологической обстановки (прекращение аренды земельного участка по этому основанию не допускается в период полевых сельскохозяйственных работ, а также в иных случаях, установленных федеральными законами – пункт 3 статьи 46 Земельного кодекса РФ); 3) неустранение совершенного умышленно земельного правонарушения, выражающегося в отравлении, загрязнении, порче или уничтожении плодородного слоя почвы вследствие нарушения правил обращения с удобрениями, стимуляторами роста растений, ядохимикатами и иными опасными химическими или биологическими веществами при их хранении, использовании и транспортировке, повлекших за собой причинение вреда здоровью человека или окружающей среде; 4) неиспользование земельного участка, предназначенного для сельскохозяйственного произ-

водства либо жилищного или иного строительства, в указанных целях в течение трех лет, если более длительный срок не установлен федеральным законом или договором аренды земельного участка, за исключением времени, необходимого для освоения земельного участка, а также времени, в течение которого земельный участок не мог быть использован по назначению из-за стихийных бедствий или ввиду иных обстоятельств, исключающих такое использование; 5) изъятие земельного участка для государственных или муниципальных нужд в соответствии с правилами, установленными статьей 55 Земельного кодекса РФ; 6) реквизиция земельного участка в соответствии с правилами, установленными статьей 51 Земельного кодекса РФ; 7) иные случаи, предусмотренные федеральными законами. С текстом решения Арбитражного суда Ставропольского края по данному делу можно ознакомиться на сайте суда по адресу: [www.stavropol.arbitr.ru](http://www.stavropol.arbitr.ru) в разделе «Судебная практика».

Материал подготовлен при содействии Арбитражного суда СК

# Хороший менеджер – на вес золота

Текст Валерии Федоренко



При хорошем менеджере работа построена таким образом, что владелец фирмы может и не возвращаться из затянувшегося отпуска где-нибудь на Багамах. Вот только найти такого менеджера очень непросто...

## > Управляя людьми

Люди – самая большая ценность любой фирмы, и с людьми же связана самая большая сложность: поступки человека зачастую непредсказуемы. Отсюда и особая роль менеджера, поскольку он управляет не системами и технологиями, а людьми. Работа хорошего менеджера показывает, что компания приводится в движение не логикой убеждения, а убежденными людьми, владеющими информацией, видящими перспективы, действующими в определенном культурном и историческом контексте.

Личность управляющего имеет большее значение, чем зарекомендовавший себя набор методов, трюков, новых форм или готовых рецептов. Конечно, такая личность должна обладать надлежащими техническими навыками и разбираться во множестве вспомогательных систем, но это быстро становится неотъемлемым свойством истинного специалиста, если есть база, на которую можно «поместить» необходимые навыки. Каковы же они, эти навыки?

## Ум созидательный и свободный

«Золотой» менеджер должен обладать созидательным умом, свободно и быстро принимать решения, брать на себя ответственность и проявлять лидерские качества. Но существуют и обязательные для него навыки. Их основой являются, прежде всего, высокий профессионализм и знание рынка в сочетании с грамотностью в области информацион-

ных технологий. В последнем случае имеются в виду не детальные знания и узкая специализация, а понимание, как использовать эти технологии – приспособивать, структурировать и применять для упорядочения набирающего силу информационного потока. В связи с постоянными изменениями ситуации в условиях нехватки времени быстрота реакции менеджера в отношении регулирования информации и оперирования ею важна не менее его профессиональных навыков и качеств.

Хороший менеджер обладает чертами предпринимателя, причем он не требует особых гарантий или перспектив от занимаемой должности на предприятии. Привязанность к корпорации и своему месту – не показатель успешности и востребованности менеджера, а зачастую совсем наоборот. «Свободный» менеджер, не настроенный «пускать корни», обычно умеет приспособиться к быстрой смене вверенных ему дел и эффективно работать в новых условиях. Такой работник гораздо выгоднее для предприятия, чем сотрудник, занимающий одну должность в течение 30 лет, разочившийся видеть перспективы и быстро реагировать на смену декораций. Грамотный руководитель, несущий ответственность за работу организации, всегда предпочтет менеджера, умеющего найти выход из любой ситуации, «опытному» сотруднику, не приспособленному к сегодняшней действительности и прогнозируемому будущему. Таковы жесткие законы бизнеса.

## Интеллект диплома не требует

Вопрос об образовании или интеллекте «золотого» менеджера по-прежнему не столь однозначен, как кажется. Консервативные директора, разумеется, отдают предпочтение краснодипломникам, забывая, что диплом настолько же гарантирует высокий IQ работника, насколько высокий IQ – интеллект. «Золотой» руководитель выберет трюкача с блестящими умными глазами, потому что нет ему равных в умении адаптироваться к быстрым изменениям рынка и личностных ситуаций, воспринимать и применять новые формы работы, противостоять все новым и новым видам давления. А все эти умения подразумевают гибкий интеллект, пусть и не подтвержденный красным дипломом. Менеджер должен обладать независимым, созидательным умом, быть готовым к риску с осознанием того, насколько далеко он может зайти в рамках корпорации, на которую работает. Все это должно исходить не только из желания принять на себя ответственность или проявить свое «я», но, прежде всего, быть естественной потребностью.

## Индивидуальная импровизация

Современное общество поражено сильно развитым чувством индивидуализма, и принцип «каждый за себя» давно никого не удивляет. Тенденция применения систем индивидуальных

целей, производительности, поощрения и наказания во многих случаях повышает эффективность работы сотрудников, но не всегда стимулирует согласие и сплоченность коллектива. Она также не приводит к оптимальному использованию талантов, имеющих в организации. «Золотой» менеджер в условиях «расцвета» индивидуализма в бизнесе должен сочетать в себе коммуникативные навыки и умение межличностного общения со знанием и восприятием культурного многообразия. Понимание политического и культурного контекста становится чрезвычайно важным, особенно в международной или так называемой транснациональной организации.

Для руководителя, занятого поисками менеджера, важно определиться в понятиях: нужен ли ему работник, настроенный на работу в определенных рамках, или работник, который импровизирует на «заданную тему»? Кто лучше приспособлен к работе с «командой», кто более производителен, ориентирован на результат и приносит больше пользы организации?

Есть мнение, что оптимальный вариант – это менеджер, который свободно принимает решения и берет на себя ответственность, проявляет качества лидера, включая природный талант к мотивации и убеждению своего окружения, и обладает способностью справиться с нарастающим напряжением и конфликтами, когда это необходимо или неизбежно.

➤ Основа навыков современного менеджера – высокий профессионализм, знание рынка и владение информационными технологиями. «Золотой» менеджер должен обладать созидательным умом, свободно и быстро принимать решения, брать на себя ответственность и проявлять лидерские качества.

## Резерв талантов

Тип менеджеров легче описать, чем определить в реальной жизни. Более того, если талант будет обнаружен, то его еще надо ограничить, развить и подретушировать. Весь мир бизнеса состоит из предпринимателей, лидеров, менеджеров и их последователей. Исследования в этой области показывают, что поиск последователей или ведомых не представляет реальной проблемы – мир полон их, и они постоянно предлагают себя. Наиболее трудно найти предпринимателей и лидеров. Предприниматель, который в то же время является и лидером, и менеджером – это редкость. Предприниматель начинает дело, лидеры ведут и совершенствуют его, а менеджеры обычно его оптимизируют для последователей и с помощью последователей. Поиск менеджерского таланта – постоянный процесс. Перед руководителями должна стоять повседневная задача искать таланты среди подчиненных, наблюдать и оценивать их как с точки зрения интеллектуального развития, так и межличностных отношений. Именно эти аспекты, как мы уже убедились, чрезвычайно важны для менеджера. Исходя из опыта, соответствующая указанным выше требованиям личность с хорошим интеллектом в качестве бизнес-менеджера предпочтительнее, чем несоответствующая с блестящим интеллектом. На ранней стадии руководителю надо пытаться выявить, какая личность и в какой сфере деятельности может быть наиболее пригодна. Но эта сфера не должна быть слишком узкой. Наибольшую пользу организации принесут «general-исты» (т. е. люди, наделенные способностью обобщать и приводить к одному знаменателю), которые знают, как выбрать и использовать специалистов. Мир, управляемый только

специалистами, завязнет в рамках слишком узких концепций. Менеджер должен иметь достаточный «резерв таланта», чтобы приспособиться к разным временам, структурам и сферам деятельности.

## Кто идет искать?..

Линейным менеджерам, обладающим призванием лидера, обычно не слишком хорошо удается развитие (продвижение) новых лидеров или менеджеров. Такие менеджеры в большей степени расположены работать с людьми и в меньшей степени на людей. Довольно часто они плохие наблюдатели и почти всегда спешат с выводами и действиями. Предприниматели в этом плане более успешны. Они основывают новое дело и склонны искать подходящих людей, которые могут под их руководством организовать и оптимизировать его. Они более наблюдательны и стремятся строить с сотрудниками интенсивные отношения. Успешные предприниматели часто почти провидцы, и знают, где хотят быть через несколько лет и с людьми какого типа работать. Лидеры и менеджеры обычно не имеют таких качеств. Поэтому в поиске подходящих кадров идут только практическим путем. В таком случае эффективны совместные действия линейного менеджера и специалиста в области развития управления при условии, что последний двумя ногами стоит в реальном мире, досконально знает свою корпорацию и возможности линейных менеджеров. Найти по-настоящему хорошего менеджера нелегко. И это вовсе не потому, что профессия менеджера требует невозможных усилий и особенно долгой подготовки. Нет. Просто профессионалов в деле управления, как и в любом другом деле, очень мало. Они буквально на вес золота.

## ➤ Основные правила, которые необходимо соблюдать менеджеру во время ведения телефонных переговоров

Преимущество телефонного обращения по сравнению с другими контактами заключается в экономии времени и полезных данных, если удалось переговорить лично с интересующей вас персоной.

При обсуждении возможного заказа завершить вопрос лучше так: «Если вы готовы сделать заказ прямо сейчас, мы выполним немедленно. Иначе придется немного подождать».

В первые 10 секунд делового телефонного звонка необходимо обменяться приветствиями и привлечь внимание клиента.

Оптимальная продолжительность телефонного звонка в деловом общении составляет не более 3–5 минут, независимо от желания абонента продолжить с вами разговор.

Если вы подтверждаете понимание полученной в ходе разговора информации, собеседник убеждается, что его внимательно слушают.

В ходе телемаркетинга приходится делать немало повторных звонков, чтобы заставить нужного человека, – не ленитесь называть фирму, фамилию и снова представлять свое предложение.

Обосновывать причину звонка необходимо для того, чтобы заинтересовать собеседника.

Чтобы считать звонок результативным, необходимо зафиксировать результаты беседы и согласовать дальнейшие действия.

Если по сценарию телефонного разговора вам нужно согласовать с абонентом дальнейшие действия, выберите наиболее удачную формулировку: «Наверное, вы не против, если ...».

Если вы намерены привлечь внимание клиента, ваш телефонный разговор должен содержать данные о вас, о компании, о продукте, ссылку на источник информации о клиенте.

Если вы позвонили в незнакомую компанию, а компетентного сотрудника нет на месте, разумнее всего узнать время, когда лучше перезвонить.

Позвонив в приемную руководителя, объясните цель звонка, уточните полномочия интересующего вас лица и попросите соединить именно с ним.

Не теряйтесь, если в телефонной трубке – раздраженный голос человека, с которым вы хотели поговорить. Представьте, если вы не знакомы, уточните суть обращения и выясните желание собеседника продолжить разговор.

Если секретарь, не говоря ни слова в ответ на ваши представления, переводит звонок, нужно представиться и поприветствовать собеседника, уточнить, с кем вы говорите, и попросить переключить вас на сотрудника, занимающего соответствующую должность.

Вам необходимо заручиться согласием клиента на проведение встречи. Чтобы закрепить предварительные договоренности, лучше завершить разговор фразой: «Мы можем договориться прямо сейчас – допустим ... (называется дата). Вам удобней первая или вторая половина дня?»

Чтобы умело вести диалог с клиентом, не отступая от цели переговоров, нужно составлять развернутый сценарий телефонного звонка.

# Мотивация к успеху

Тест предназначен для диагностики мотивационной направленности личности на достижение успеха. На предложенные 41 утверждение вам необходимо дать один из 2 вариантов ответов «да» или «нет». Степень выраженности, мотивации к успеху оценивается количеством баллов, совпадающих с ключом.

1. Когда имеется выбор между двумя вариантами, его лучше сделать быстрее, чем отложить на определенное время.
2. Я легко раздражаюсь, когда замечаю, что не могу на все 100 % выполнить задание.
3. Когда я работаю, это выглядит так, будто я все ставлю на карту.
4. Когда возникает проблемная ситуация, я чаще всего принимаю решение одним из последних.
5. Когда у меня два дня подряд нет дела, я теряю покой.
6. В некоторые дни мои успехи ниже средних.
7. По отношению к себе я более строг, чем по отношению к другим.
8. Я более доброжелателен, чем другие.
9. Когда я отказываюсь от трудного задания, я потом сурово осуждаю себя, так как знаю, что в нем добился бы успеха.
10. В процессе работы я нуждаюсь в небольших паузах для отдыха.
11. Усердие – это не основная моя черта.
12. Мои достижения в труде не всегда одинаковы.
13. Меня больше привлекает другая работа, чем та, которой я занят.
14. Порицание стимулирует меня сильнее, чем похвала.
15. Я знаю, что мои коллеги считают меня дельным человеком.
16. Препятствия делают мои решения более твердыми.
17. У меня легко вызвать честолюбие.
18. Когда я работаю без вдохновения, это обычно заметно.
19. При выполнении работы я не рассчитываю на помощь других.
20. Иногда я откладываю то, что должен был сделать сейчас.
21. Нужно полагаться только на самого себя.
22. В жизни мало вещей, более важных, чем деньги.
23. Всегда, когда мне предстоит выполнить важное задание, я ни о чем другом не думаю.
24. Я менее честолюбив, чем многие другие.
25. В конце отпуска я обычно радуюсь, что скоро выйду на работу.
26. Когда я расположен к работе, я делаю ее лучше и квалифицированнее, чем другие.

27. Мне проще и легче общаться с людьми, которые могут упорно работать.
28. Когда у меня нет дел, я чувствую, что мне не по себе.
29. Мне приходится выполнять ответственную работу чаще, чем другим.
30. Когда мне приходится принимать решение, я стараюсь делать это как можно лучше.
31. Мои друзья иногда считают меня ленивым.
32. Мои успехи в какой-то мере зависят от моих коллег.
33. Бессмысленно противодействовать воле руководителя.
34. Иногда не знаешь, какую работу придется выполнять.

35. Когда что-то не ладится, я нетерпелив.
36. Я обычно обращаю мало внимания на свои достижения.
37. Когда я работаю вместе с другими, моя работа дает большие результаты, чем работы других.
38. Многого, за что я берусь, я не довожу до конца.
39. Я завидую людям, которые не загружены работой.
40. Я не завидую тем, кто стремится к власти и положению.
41. Когда я уверен, что стою на правильном пути, для доказательства своей правоты я иду вплоть до крайних мер.

## Ключ:

По 1 баллу начисляется за ответы «да» на следующие вопросы: 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 14, 15, 16, 17, 21, 22, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 32, 37, 41.

Также начисляется по 1 баллу за ответы «нет» на вопросы: 6, 19, 18, 20, 24, 31, 36, 38, 39.

Далее подсчитывается сумма набранных баллов.

## Анализ результата:

от 1 до 10 баллов – низкая мотивация к успеху;

от 11 до 16 баллов – средний уровень мотивации;

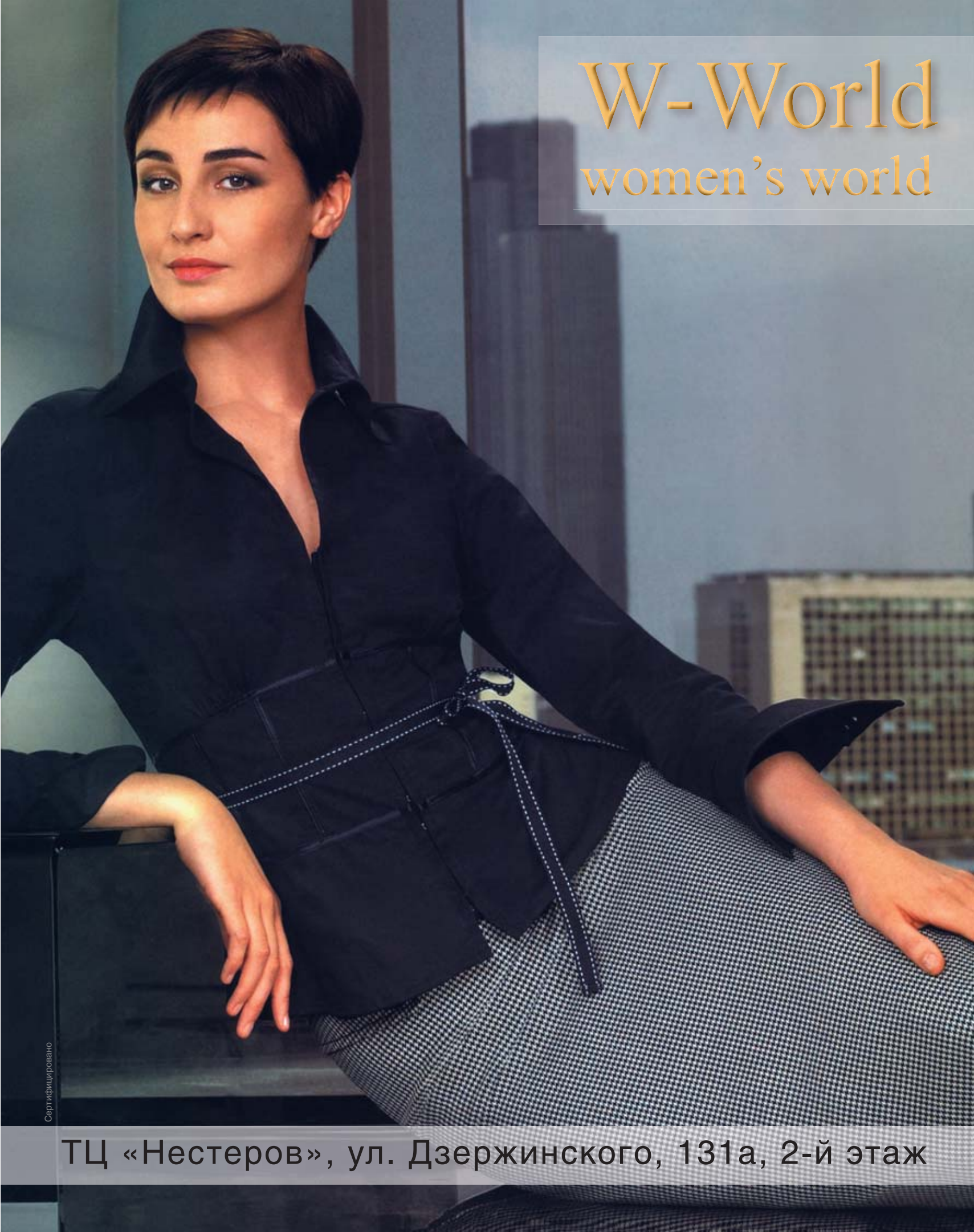
от 17 до 20 баллов – умеренно высокий уровень мотивации;

выше 21 балла – слишком высокий уровень мотивации к успеху.

Тест подготовлен психологическим агентством «Анима»

Исследования показали, что люди, умеренно и сильно ориентированные на успех, предпочитают средний уровень риска. Те же, кто боится неудач, предпочитают малый или, наоборот, слишком большой уровень риска. Чем выше мотивация человека к успеху – достижению цели, тем ниже готовность к риску. При этом мотивация к успеху влияет и на надежду на успех: при сильной мотивации к успеху надежды на успех обычно скромнее, чем при слабой мотивации к успеху.

К тому же людям, мотивированным на успех и имеющим большие надежды на него, свойственно избегать высокого риска. Те, кто сильно мотивирован на успех и имеют высокую готовность к риску, реже попадают в несчастные случаи, чем те, которые имеют высокую готовность к риску, но высокую мотивацию к избеганию неудач (защиту). И наоборот, когда у человека, имеется высокая мотивация к избеганию неудач, то это препятствует достижению цели.



# W-World women's world

Сертифицировано

ТЦ «Нестеров», ул. Дзержинского, 131а, 2-й этаж

# Жили-были три инвестора...

Текст Александра Золоторева

В начале прошлого года три виртуальных инвестора, олицетворяющих три основных группы реальных инвесторов, получили по 100 тыс. рублей. Независимо друг от друга они выбрали собственную стратегию работы с капиталом – консервативную, сбалансированную и агрессивную. В течение прошлого года они набирались опыта в области частных инвестиций. И вот, что они имеют сейчас.

➤ **1. Консервативный подход: ДЕПОЗИТ**  
**Николай Петрович по-прежнему держит деньги**  
**в самом проверенном, распространенном виде**  
**вложения – в банковском депозите.**

## Внешние факторы

Количество граждан, готовых отнести собственные сбережения в банк, становится все меньше. В прошедшем году доля вкладчиков снизилась с 16 до 11%. Такую статистику вчера озвучило Агентство по страхованию вкладов (АСВ). При этом и под матрасом хранить стали меньше. Лишь четверть населения России (26%) все еще хранит свободные денежные средства дома в наличных рублях. Это почти в два раза меньше результата 2006 года (50%).

Охлаждение наших сограждан к банкам как институту сбережения денег происходит на фоне возрастающей потребительской активности. Причина такой переоценки ценностей в России лежит на поверхности: ставки по вкладам не перекрывают официальной (а тем более реальной) инфляции. Тем не менее, по прогнозам АСВ, в этом году рынок вкладов может вырасти на 32%, или на 1,6 трлн. рублей. Но цифры по темпам роста – показатель неоднозначный. Сильное влияние на динамику роста вкладов оказывает статистика прошлого декабря. Декабрьский скачок – это чуть ли не 20% роста рынка. По данным АСВ, среднемесячный прирост составляет около 90 млрд. рублей, а по итогам декабря выходит 200–220 млрд. рублей.

Для населения большинства регионов России главным условием открытия депозита в том или ином банке является величина процентной став-

ки. Лишь в Москве и Петербурге двумя решающими критериями служат местоположение отделения рядом с домом и принадлежность банка государству. Впрочем, у граждан с доходом свыше 50 тысяч рублей на члена семьи, как обнаружили исследователи, мотивы совершенно иные. По большому счету обеспеченная прослойка вообще не воспринимает вклады как инструмент инвестирования всерьез, но если уж и несет деньги в банк, то руководствуется соображениями вроде «наличие автостоянки рядом с отделением». Для состоятельных же граждан основные направления инвестирования другие – недвижимость и собственный бизнес. Впрочем, среднестатистический вкладчик более предсказуем, и портрет его скромнее. Это работающий житель в возрасте от 45 до 59 лет с доходом 5 тыс. рублей на члена семьи. Более молодые граждане в большинстве своем не видят смысла делать сбережения. Напротив, склонность к потреблению (и, как следствие, возрастающая тяга к тратам) у них становится сильнее год от года. Не случайно среди причин откладывания денег лидируют сбережения страхового характера, проще говоря, на черный день. Так рассуждает почти половина респондентов (47%). А молодежи руководствоваться такими соображениями не свойственно. Она предпочитает тратить, а не копить. И это происходит несмотря на то, что именно среди молодых людей наибольшая доля тех, кто за последние три года стал относиться к банкам с большим доверием: 21%. Среди пожилых людей этот процент гораздо ниже – 9%. Исходя из статистики АСВ, тратят молодые транжиры преимущественно собственные

наличные, а не кредитные деньги. Эта картина несколько расходится с другими статистическими данными, показывающими взрывной рост рынка кредитования в России. Объяснить расхождение можно тем, что исследование АСВ основано на социологических опросах, то есть отражает скорее психологическое отношение населения к банковским услугам. Меняется не только отношение населения к банковским продуктам. Меняется и расстановка сил на рынке вкладов. Если с советских времен безусловным лидером по привлечению вкладов был Сбербанк, то в последние годы наметилась тенденция к сокращению его доли. С 2006 года она сократилась с 54,7 до 51,5%. При этом положение других банков с государственным участием практически не меняется. Доля группы ВТБ – 4,8% и в 2006-м, и в 2007 годах. Банк Москвы тоже держит позиции на прежнем уровне: 2,4% в 2007 году против 2,3% в 2006-м. А вот Сбербанк, по прогнозам экспертов, будет и дальше уступать позиции. В этом году его доля может сократиться до 50% – другие игроки привлекают деньги населения более агрессивно. Повышение ставок на 1–2% за последние полгода стало общим трендом на рынке. Впрочем, вызван он в первую очередь острым денежным голодом самих банков. А средства вкладчиков – хотя и дорогой, но надежный и долговременный способ фондирования. И понимая, что ваши средства нужны банкам, попытайтесь их продать подороже. Ищите доходные и удобные вклады. Сделайте вклады в нескольких банках на 1–3 месяца и самостоятельно, без рекламы, сравните условия и ценовые и, что более важно в последнее время, неценовые.

## Промежуточный финиш (доходность)

	Июнь 07	Июль 07	Август 07	Сентябрь 07	Октябрь 07	Ноябрь 07	Декабрь 07	Январь 08	Март 08
Депозит в рублях РФ	62 340	62 730	63 120	63 510	63 900	64 290	64 680	69 038	70 246
Депозит в долларах США	20 580	20 677	20 773	20 870	19 820	19 411	19 717	10 621	10 495
Депозит в евро	20 530	20 618	20 707	20 795	21 311	21 850	21 815	26 553	27 130
Итого на конец периода	103 450	104 025	104 600	105 175	105 031	105 551	106 212	106 212	107 871

Таким образом, с начала 2008 года доходность по выбранной Николаем Петровичем стратегии составила 1659 рублей, что составляет 9,37% годовых. Из выбранных вкладов неэффективным является вклад в долларах США, но это несерьезно отразилось на общей доходности, так как в начале года была пересмотрена доля этого вклада (снижена до 10% от общей суммы).

**2. Сбалансированный подход: ПИФ**  
 Станислав Анатольевич сделал выбор в пользу паевых инвестиционных фондов (ПИФов).

**Внешние факторы**

В конце марта пайщики вкладывали средства в фонды акций, но неактивно, как-то осторожно. И сказать, что рынок в целом вялый, значит, ничего не сказать. Похоже, потенциальным инвесторам ПИФов не нравится ни то, что рынок не растет, ни то, что он не падает. В первом случае они бы могли присоединиться к растущему тренду, во втором, как и в январе текущего года, могли бы использовать великолепную возможность купить на распродаже. Тем не менее опыт прошлого года в России уже указывает на то, что период стагнации, с точки зрения новых приобретений, обязан использоваться не менее эффективно.

Аналитики отмечают, что время для приобретения паев на средне- и долгосрочную перспективу не упущено. Агрессивным инвесторам, готовым к повышенному риску для получения максимального результата, следует обратить внимание на фонды акций, ориентированные на вложения в бумаги эмитентов всех секторов экономики и управляемые по активным стратегиям. Именно частый пересмотр портфеля активов фонда в нынешних условиях волатильного рынка может дать наилучший результат.

Консервативным инвесторам, рассчитывающим на доход выше уровня инфляции и ставок по банковским депозитам при пониженном риске, рекомендую фонды смешанных инвестиций с долей облигаций на уровне 70–80%, остальные средства имеет смысл вложить в акции и валюты.

Сложившаяся структура рынка доверительного управления активами оказалась весьма удачной для кризисных времен. Финансово мощный сегмент закрытых ПИФов и резервов НПФов (негосударственных пенсионных фондов) обе-

спечивает стабильность рынка и поддерживает его рост.

Высокая волатильность на фондовом рынке и влияние западного кризиса не помешали российскому рынку доверительного управления активами вырасти в 2007 году почти на 80% до планки 1,8 трлн. рублей. Рынок развивается в полном соответствии с принципом Парето – крупнейшие 20% компаний контролируют более 80% всех активов под управлением. Пиллолей роста для рынка оказались закрытые ПИФы недвижимости и прямых инвестиций. За 2007 год количество закрытых ПИФов (ЗПИФов) увеличилось в полтора раза, чуть не дотянув до 400, а вес этого сегмента в денежном выражении составил 76% рынка ПИФов и треть всего рынка управления активами – 565 млрд. рублей.

Закрытые ПИФы – это, как правило, способ структуризации девелоперских проектов, а также проектов прямого инвестирования. Эти деньги не связаны со спекуляциями на фондовом рынке, они не испытывают влияния повышенной волатильности и потому служат для рынка УК своеобразным якорем, не давая ему чрезмерно раскачиваться, реагируя на негатив с западных фондовых площадок и проблемы банковского сектора.

Популярность ЗПИФов связана с тем, что подобная форма ведения проектов позволяет значительно упростить структуру собственности, вхождения и выхода из проектов. Кроме того, ЗПИФам позволяет реинвестировать операционные доходы без обложения их налогом на прибыль за счет его переноса на момент реализации паев вкладчиками. Третий безусловный плюс ЗПИФа – защищенность объектов имущества фонда от претензий к владельцам паев при процедуре банкротства. ЗПИФы – тот редкий случай, когда закрытость не равна непрозрачности. Закрытость ПИФа – синоним его управляемости и простоты.

ЗПИФы – это, что называется, trendy: наиболее актуальное и даже модное направление бизнеса. Созданию «островка стабильности» российского рынка способствует и другой тип крупных игроков – НПФ, которые передают свои средства в УК, а также крупные индивидуальные клиенты управляющих.

Тяжеловесы – ЗПИФы и НПФы – обеспечивают фундаментальную стабильность рынка, а также за счет вовлечения крупных инвестпроектов в сферу доверительного управления активами двигают вверх количественные показатели рынка. Но в этой стройной схеме практически нет места обычным пайщикам, которым недоступны прелести крупных закрытых фондов, а также индивидуальных стратегий доверительного управления. Что остается массовому потребителю? Очевидно, привыкать к новым условиям и возросшим рискам. Придется больше времени уделять анализу управляющих компаний, которым хочется передать деньги. Придется учиться «читать» и понимать рейтинги качества услуг УК. Придется перестать ориентироваться на доходность пяти прошедших лет при выборе управляющего.

Но и управляющие будут вынуждены измениться: агрессивная среда вытолкнет с рынка тех, кто не желает качественно заниматься управлением рисками, поднимать уровень клиентского сервиса, а также инвестировать в повышение финансовой грамотности населения. Здесь действует «дарвиновский» принцип: любая нестабильность приводит к тому, что система, в которой эта нестабильность существует, только улучшается, отсеивая все самое не удовлетворяющее ее требованиям.



**Промежуточный финиш (доходность)**

	Июнь 07	Июль 07	Август 07	Сентябрь 07	Октябрь 07	Ноябрь 07	Декабрь 07	Январь 08	Март 08
Фонд «Акции ведущих российских компаний»	24 414,16	25 187,33	25 092,69	26 630,23	27 619	27 112	27 435	26 302	26 723
Фонд «Акции перспективных российских компаний»	24 240,15	25 483,32	24 066,25	25 373,76	0	0	0	0	-
Фонд «Индекс ММВБ»	24 146,05	25 485,73	25 248,45	26 840,39	0	0	0	0	-
Фонд «Российские облигации»	26 241,02	26 399,14	26 462,86	26 310,90	51 213	51 631	52 034	51 740	52 111
Фонд «Российская металлургия»					26 139	26 701	26 758	26 706	30 170
Итого на конец периода	99 041,38	102 555,52	100 870,25	105 155,28	104 971	105 444	106 227	104 748	109 004

Таким образом, доходность с начала года составила всего лишь 2777 рублей. И по большому счету доходность была показана только фондом «Российская металлургия». В фонде «Российских облигаций» денежные средства увеличились незначительно, но он нами и выбирался для страхования. Опираясь на мнения аналитиков, со следующего месяца Станислав Анатольевич будет пересматривать варианты инвестирования.

### 3. Агрессивный подход: АКЦИИ

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

#### Внешние факторы

Фондовые рынки в последней трети марта проигнорировали решение Федеральной резервной системы (ФРС) США о снижении ставки – основные мировые индексы упали на 0,6–1,07%. В исследовании аналитики инвестбанка Merrill Lynch объясняют поведение инвесторов тем, что в сегодняшней ситуации они предпочитают наличные, но постепенно начинают вкладывать их в активы сырьевых и энергетических компаний. Для мощного роста рынка, по мнению Merrill Lynch, «необходим лишь катализатор».

Согласно исследованию инвестбанка Merrill Lynch, такая реакция инвесторов объясняется желанием уберечься от стагнации. Управляющие обналечивают свои портфели или инвестируют в нефтегазовый, сырьевой и электроэнергетический сектора. Такие действия могут спровоцировать внезапный рост рынка и заставить врастать игроков на понижение. 18 марта ФРС США шестой раз с момента начала финансового кризиса снизила учетную ставку. Ключевой показатель был снижен на 75 базисных пунктов – до 2,25%. Реакция рынков на действия монетарных властей была не положительной, а прямо противоположной: индексы снизились за счет фиксации прибылей. По итогам дня российские индексы потеряли 0,11–0,33%, европейские – 0,6–1,07%. От более глубокого падения рынки удержали опубликованный отчет Morgan Stanley, а также меры регуляторов США по снижению уровня достаточности капитала у наиболее пострадавших от кризиса ипотечных компаний Fannie Mae и Freddie Mac. У инвесторов нет уверенности, что действия ФРС коренным образом изменят ситуацию, и поэтому они занимают выжидательную позицию. Опасаясь ухудшения ситуации в мировой экономике и

на финансовых рынках, инвесторы продолжают увеличивать долю наличности в своих портфелях. Согласно последнему исследованию Merrill Lynch, в марте она достигла рекордных отметок: 42% участников опроса предпочитают инвестировать в наличные средства (в феврале этот показатель находился на уровне 41%). Тем не менее опрошенные Merrill Lynch управляющие (под их управлением находится 676 млрд. рублей) в очередной раз заявили о своей уверенности в привлекательности акционерного капитала. 25% от общего числа респондентов считает, что акции недооценены в абсолютном выражении и относительно облигаций.

Из-за растущей паники, вызванной перспективой стагнации экономики (снижение экономического роста, сопровождающееся высокой инфляцией), инвесторы вкладываются в товарно-сырьевые активы. Управляющие активами из еврозоны предпочитают перестраховаться, «наказывая» отрасли с наиболее высокими показателями объемов кредитования и прибегая к другим направлениям. Они предпочитают переориентироваться на немногочисленные сектора, которые смогут обеспечить прибыль при стагнации. Это сырьевой, нефтегазовый и электроэнергетический секторы. Число респондентов, инвестирующих в нефтегазовый сектор, увеличилось в четыре раза по сравнению с прошлым месяцем. Наиболее привлекательные для инвестиций отрасли – розничная торговля, автомобильная отрасль и банки. Многие управляющие активами считают, что рецессия мировой экономики либо уже началась, либо скоро начнется. Доля респондентов, уверенных, что в данный момент уже происходит мировой экономический спад, выросла с 8% в январе до 22% в марте. Кроме того, более 77% инвесторов обращают внимание, что характерной особенностью развития мировой экономики в этом году станет стагнация.

По мнению многих экспертов, в ближайшее время одной из основных мировых угроз может стать

возникновение серьезных проблем в экономике еврозоны: они ссылаются на рост инфляции в регионе и сдержанную политику Европейского ЦБ. Управляющие указывают, что политика ЕЦБ может ограничивать рост в период, когда ФРС США стремится его стимулировать за счет сокращения процентных ставок.

Главные опасения управляющих активами, специализирующихся на развивающихся рынках, связаны с Китаем. Процент инвесторов, прогнозирующих ослабление китайской экономики, увеличился с января более чем в два раза, достигнув 64%. Поэтому инвестиции в Китай управляющие считают непривлекательными, так как Китай сильно зависит от США в финансовой и торговой сфере.

В то же время инвестиции в Россию и Бразилию управляющие считают наиболее привлекательными из всех стран BRIC в течение следующих 12 месяцев. Впрочем, в марте доля управляющих, считающих инвестиции в Россию предпочтительными, сократилась с 55 до 35%, а доля тех, кто предпочитает инвестиции в Бразилию, выросла с 14 до 35%. Страны Латинской Америки меньше зависят от динамики внешней торговли и меньше подвержены внешним рискам. Вместе с тем, по его мнению, основные показатели российской экономики значительно лучше, чем в Бразилии: там ниже потенциал экономического роста и выше уровень задолженности.

Эксперты Merrill Lynch полагают, что такой разброс мнений среди инвесторов не гарантирует оживления рынка, но в прошлом он уже являлся предпосылкой для роста. А рост может заставить врастать игроков на понижение. «Мы уже наблюдаем факторы, указывающие на приближение мощного роста, необходим лишь катализатор», – полагает независимый консультант Merrill Lynch Дэвид Боуэрс. Однако, по его мнению, из-за растущих опасений относительно рецессии и инфляции достаточно сложно определить, что станет таким катализатором и когда это произойдет.

### Промежуточный финиш (доходность)

	Июнь 07	Июль 07	Август 07	Сентябрь 07	Октябрь 07	Ноябрь 07	Декабрь 07	Январь 08	Март 08
Сбербанк-п	15 200	15 640	13 806	13 390	14 362	14 092	13 978	12 128	11 248
Ростелеком	19 566	19 386	19 977	20 760	19 582	19 611	20 181	19 236	19 390
РАО ЕЭС	17 423	17 385	16 251	15 200	15 308	14 779	15 750	14 285	14 906
Газпром	13 372	13 566	13 223	13 515	14 375	44 963	51 420	45 759	44 650,5
ГМК «Норильский никель»	21 420	22 428	21 745	25 200	28 508	0	0	0	0
Лукойл	13 787	14 231	13 244	14 039	14 753	14 861	14 519	12 117	12 810
Роснефть	10 235	10 473	10 328	10 575	10 710	10 708	11 554	9 765	10 989
Остаток в наличных	1 476	1 476	1 476	1 856	1 476	1 484	1 484	1 484	1 484
Итого	112 479	114 584	110 048	114 155	119 073	120 498	128 886	114 774	115 477

Выбранная стратегия за период с начала года не принесла дохода. По сравнению с данными на конец декабря 2007 года убыток составляет 13 409 рублей. Опираясь на мнения аналитиков, подходы к инвестированию будут пересматриваться Кириллом Андреевичем со следующего месяца. В настоящее время остается только ждать удобного момента для пересмотра подходов в инвестировании.





*Весна в «Александровском парке»*

*Александровский парк*  
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС КЛАССА "ЛЮКС"

**МЫ ДУМАЕМ О НАСЛЕДИИ**



**ОТДЕЛ ПРОДАЖ: УЛ. ПАРТИЗАНСКАЯ, 2, тел.: 244-000**

Застройщик ООО "Ставкон" Лиц.ГС-3-26-02-27-0-2634069366-005278-1 от 22 Мая 2006г. Вид. ФА по стр-ву и ЖКХ. С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте компании [www.evilin.ru](http://www.evilin.ru)

# Тактика международных переговоров

Текст Алёны Василенко



Оказывается, молчание – не всегда знак согласия, точность – вежливость не всех королей, а промедление вовсе не подобно смерти.

Международные командировки и переговоры сегодня – повседневная реальность сотрудников многих российских компаний. И если во время деловых контактов с соотечественниками наиболее значимыми являются правильно выстроенная стратегия психологического воздействия, умение отстоять собственную точку зрения и при этом сохранить лояльность по отношению к деловому партнеру, то в общении с партнерами-международниками ко всему этому добавляется учет этнокультурных особенностей оппонента.

От тщательности планирования международного контакта зависит не только успех конкретного проекта, послужившего поводом для переговоров, но и имидж компании в целом. Неблагоприятные впечатления от неудачно проведенной встречи – это ошибка, на которую серьезная компания просто не имеет права.

## Сани – летом

Непосредственный контакт партнеров – это лишь видимая часть переговорного процесса. Подготовка к нему включает сбор максимальной информации о компании-партнере, ее главе, членах делегации. Причем о руководителе-оппоненте желательно получить как можно больше информации. Неплохо знать не только его должность и полномочия, но и семейное положение, интересы, пристрастия, сильные и слабые стороны, биографию. Сведения о личности партнера помогают найти в беседе дополнительные аргументы. Полезно узнать, кто из членов делегации занимает позицию «ключевых персон» в фирме-



партнере, наблюдение за их реакцией позволит своевременно направить переговоры в нужное русло. Подобная информация позволит прогнозировать возможные точки пересечения ваших интересов с интересами партнеров, продумать сценарий переговоров.

Практика изучения фирм-партнеров и их представителей настолько распространена и естественна, что не следует стесняться показать партнерам, что вы много знаете о них. Если переговоры проходят на территории

оппонента, понадобится подробная информация о культурных обычаях, законодательстве и деловой практике той страны, с представителями которой вы будете вести переговоры. Эти знания сделают контакты намного более эффективными.

## Трудности перевода

Даже если вы неплохо владеете иностранным языком, не пренебрегайте возможностью довериться профессиональному переводчику. Это позволит сэкономить время, которое уйдет на

осмысление всего сказанного оппонентом, и сфокусировать внимание непосредственно на беседе. Перевод в ходе переговоров может осуществляться в двух режимах: синхронном и последовательном.

Синхронный перевод стоит значительно дороже. Он представляет собой что-то вроде дублирования речи партнера. Но он открывает возможность в режиме реального времени видеть реакцию собеседника на ваши слова и значительно облегчает общение.

Для длительных и трудных переговоров зачастую необходимы несколько переводчиков-синхронистов, поскольку напряженный ритм работы требует частой смены переводчика. Последовательный перевод используется значительно чаще и не требует высокой квалификации переводчика. Однако большое значение имеет опыт работы в той области, в которой будут вестись переговоры. Перед началом встречи следует ввести переводчика в курс дела, ознакомить с особенностями терминологии, некоторыми специфическими понятиями.

### Диспозиция

Необходимо тщательно продумать расположение делегации иностранных партнеров в зале переговоров. Не предлагайте оппоненту сесть напротив себя, особенно если вас будет разделять стол. Такая позиция провоцирует подсознательное чувство противостояния.

Расположение под углом, наоборот, способствует сотрудничеству. Если участники переговоров рассматривают этот процесс как поиск решений, выгодных для обеих сторон, то такая диспозиция более чем удачна. Не располагайтесь бок о бок с собеседником. Этот вариант наименее подходит для конструктивной беседы, кроме того, так вам будет практически невозможно контролировать реакцию собеседника.

Посадите рядом с собой человека из своей команды, с которым нужно будет оперативно консультироваться, не привлекая внимания других участников переговоров.

Если вы проводите переговоры с двумя оппонентами, то разумнее будет посадить их друг напротив друга. Так будет труднее советоваться и обмениваться замечаниями. Кроме того, вы без труда сможете видеть обоих и контролировать таким образом ход беседы. Для того чтобы гости чувствовали себя «как дома», посадите их лицом к двери. Если же цель – создать им дискомфорт, то расположите их спиной к выходу.

Наиболее активных участников иностранной делегации необходимо разместить ближе к себе. Большая ошибка – позволить людям, от которых можно ожидать подвоха, расположиться «на галерке». На такой дистанции психологически легче критиковать. Если оппонент сядет около окна, то вам трудно будет удержать его внимание, если спиной к окну – вы плохо будете видеть его лицо. Поэтому собеседнику лучше предложить сесть подальше от окна, но так, чтобы его лицо хорошо освещалось.

### По всем правилам

В последнее время в практике международного общения наблюдается значительная унификация норм этикета, принятых в разных странах, на основе европейских представлений о хорошем тоне. Но все же существуют неписанные правила этики меж-

дународного общения, неукоснительное соблюдение которых обеспечит успех переговоров любого уровня:

1. Более многочисленная делегация имеет психологическое преимущество. Поэтому численность делегаций регулируется принципом паритета (равенства) количества членов делегаций. Число участников согласовывается предварительно. Переговоры идут тем быстрее, чем меньше число их участников. Если большинство членов делегации одного пола, то наличие в ее составе внешне привлекательного вида другого пола повышает

имидж членов делегации.

2. Продуктивной работе мысли более способствуют жесткие стулья. Мягкие кресла расслабляют сначала тело, а затем и мозги. Хотите сделать партнеров более податливыми – усадите их в мягкие кресла. Преимущество будет большим, если кресла глубокие, низкие. Вы будете выше партнера в пространстве, и это подсознательно воспринимается как более сильная позиция.

3. В затруднительных ситуациях в переговорах предложение чая или кофе, расслабляя оппонентов, помогает преодолеть возникшие препятствия, улучшает

➤ Наиболее активных участников иностранной делегации необходимо разместить ближе к себе. Большая ошибка – позволить людям, от которых можно ожидать подвоха, расположиться «на галерке». На такой дистанции психологически легче критиковать.



общую атмосферу.

4. Полная запись переговоров (стенограмма, магнитофон, видеокамера) дает большое преимущество, если другая сторона не имеет подобной записи. Она позволяет при домашнем анализе найти слабости в позиции оппонентов.

5. Переговоры ведут руководители делегаций. Остальные вступают в беседу только по приглашению своего лидера. Если хотят высказаться – просят у него разрешения. Информация, исходящая от лица с более высоким ста-

тусом, воспринимается как более достоверная и значимая.

8. На переговорах допустимы только знаки, понятные всем присутствующим. Иные знаки могут произвести впечатление «нечестной игры», поэтому их рекомендуется избегать.

9. Членам делегаций нельзя покидать зал переговоров. Исключения могут составлять только случаи, связанные с оказанием медицинской помощи. Если выходят с целью получить дополнительную информацию для своей команды, то это дает односторон-

нее преимущество в переговорах, что неэтично.

10. Во время переговоров руки членов делегации должны быть на столе. Когда они спрятаны, то это подсознательно воспринимается как напряженное состояние партнера.

11. Курить во время переговоров можно только при соблюдении двух условий: если на столах имеются пепельницы и получено разрешение присутствующих дам.

12. Записи в блокноте во время беседы, переговоров настолько

прочно вошли в деловой обиход, что тот, кто не записывает, воспринимается негативно.

13. Существует правило: если после устной договоренности заключено письменное соглашение, в которое не вошли какие-то моменты из устного договора, то последние теряют свою силу.

14. Форма стола фактически определяет характер переговоров. Круглый стол подразумевает равноправие участников, свободный обмен мнениями и взглядами. Беседа за журнальным столиком будет носить еще более неформальный, неофициальный характер.

### Диалог равноправных участников

Важно на первоначальном этапе провести успешное выяснение спорных позиций, тогда аргументация может быть сведена к минимуму. Спор исчерпывает себя, когда разницу в позициях или мнениях сводят к минимуму и обе стороны соглашаются принять встречное предложение. Определяющими чертами умелых переговорщиков является гибкость, готовность к уступкам, компромиссам. Участники переговорного процесса, которые не используют их, утрачивают способность вести переговоры, так как их позиция становится требованием, не подлежащим обсуждению.

Весомой частью переговорного процесса является умение слушать. Любой участник переговоров лучше раскрывает свою позицию, если чувствует, что на него обращают внимание, что его внимательно и с интересом слушают. Одной из успешных стратегий при общении с представителями других культур может стать элементарное подражание собеседнику. Оно значительно повышает шансы их положительного исхода, причем для всех заинтересованных сторон.

Не следует убеждать партнера в ошибочности его точки зрения. Такая позиция может вызвать его раздражение. Надо давать понять, что разделяете интересы партнера, слушаете его внима-



тельно и с уважением. Не стоит рассматривать согласие партнера пойти на уступки как проявление его слабости. Напротив, следует показывать, что подобное поведение партнера дает возможность избежать затруднений и в этом смысле усиливает позиции обеих сторон.

Каждая сторона, принимающая участие в переговорах, должна внести свою лепту в выработку решения. Переговоры – это, прежде всего, диалог равноправных участников.

В обычном, как и в торговом праве, устное слово имеет такой же вес, как и письменное обязательство. Бизнесмен, нарушивший слово, будет подвергнут осуждению. На этом карьере можно закончить.

### Где Запад сходитя с Востоком?

У каждого из нас есть сформировавшиеся стереотипы восприятия представителей той или иной культуры. Мы настойчиво считаем англичан аристократичными и консервативными, французов – веселыми и жизнерадостными, а немцев – педантичными. С одной стороны, подобные представления позволяют предположить поведенческую реакцию партнера по переговорам, с другой – они могут легко превратиться в предубеждение против инокультурного собеседника без достаточных на то оснований. Поэтому принципиально важно не стремиться искать в каждом слове или жесте оппонента скрытый смысл. Но некоторые поведенческие модели все же стоит усвоить.

Американцы, например, известны своим прагматизмом. Во время деловых бесед они концентрируют свое внимание на проблеме, подлежащей обсуждению, причем стремятся выявить и обсудить не только общие возможные подходы к решению, но и детали, связанные с реализацией договоренностей. Предпочитают крупные сделки и склонны подчеркивать масштабы деятельности, оборота, размеры своей фирмы. Деловой прием в США, как правило, благоприятный случай для беседы о семье и хобби, но ни

в коем случае о политике и религии.

В деловой жизни Франции большое значение имеют личные связи и знакомства. Новых партнеров стремятся найти через посредников, связанных дружескими, семейными или финансовыми отношениями. Французские бизнесмены тщательно готовятся к предстоящим переговорам. Они искусно отстаивают тот или иной принцип или свою позицию, но не склонны к торгу. Французские предприниматели не любят сталкиваться в ходе переговоров с неожиданными изменениями в позициях. Резкая перемена намеченной линии выбивает их из колеи. Не отличаются пунктуальностью. Вы рискуете начать переговоры с французскими партнерами как минимум на полчаса позже намеченного времени.

Англичанам же присущи такие качества, как сдержанность, склонность к недосказанности, щепетильность, почитание собственности, деловитость. Британцы в разговорной речи старательно избегают любых личностных моментов, всего того, что может показаться вторжением в частную жизнь. Бережливость – качество, которое англичане проявляют к деньгам, словам и эмоциям. Пунктуальность в Великобритании – жесткое правило. На честное слово англичан можно положиться. Они достаточно гибки и охотно откликаются на инициативу противоположной стороны.

Немцы отличаются трудолюбием, пунктуальностью, бережливостью, скептичностью, стремлением к упорядоченности. Деловые связи с немецкими фирмами можно установить путем обмена письмами с предложениями о сотрудничестве. Немцы достаточно строго относятся к выбору одежды. Основной вид одежды – строгий деловой костюм. При заключении сделок немцы будут настаивать на жестком выполнении принятых обязательств, а также уплате высоких штрафов в случае их невыполнения.

Итальянцы экспансивны, горячи, общительны. Большое значение

придают тому, чтобы переговоры велись между людьми, занимающими примерно равное положение в деловом мире. Итальянские бизнесмены очень ценят проявление интереса к Италии, как к стране, являющейся родоначальницей многих видов искусств и ремесел.

Русские за границей колоссально переплачивают за все именно в силу своей склонности платить не только не торгуясь, но даже не разузнав как следует реальные уровни цен. Иностранцы это отлично знают и используют. Для русских бизнесменов велика опасность эмоциональных крайностей. Представитель зарубежной державы рассматривается либо как безусловный враг, либо как носитель высшей государственной и экономической мудрости.

Китайцы ведут переговоры, довольно четко разграничивая отдельные этапы: первоначальное уточнение позиций, их обсуждение и заключительный этап переговоров. На переговорах с китай-

ской стороной следует ожидать, что партнер первым «откроет свои карты». Как правило, китайская сторона делает уступки к концу переговоров, после того как оценит возможности противоположной стороны. Окончательные решения обычно принимаются китайскими участниками не за столом переговоров с партнером, а дома. Одобрение достигнутых договоренностей со стороны «центра» практически обязательно. В Китае придают весомое значение налаживанию неформальных отношений с зарубежными партнерами. Вас могут спросить о возрасте, семейном положении, детях – не обижайтесь, это искренний интерес к вам.

Таким образом, каждый участник международного экономического сотрудничества во время переговоров представляет не только себя и свою компанию. Все его промахи и оплошности, в том числе и в вопросах этикета, оставляют неблагоприятное впечатление и о бизнес-среде страны в целом.

➤ Русские за границей колоссально переплачивают за все именно в силу своей склонности платить не только не торгуясь, но даже не разузнав как следует реальные уровни цен. Иностранцы это отлично знают и используют. Для русских бизнесменов велика опасность эмоциональных крайностей. Представитель зарубежной державы рассматривается либо как безусловный враг, либо как носитель высшей государственной и экономической мудрости.



# Приказать или распорядиться?

Текст Яны Ракутиной



Приказ и распоряжение относятся к распорядительным документам, издаваемым в условиях единоличного принятия решения. В таких условиях власть по всем вопросам управления на предприятии в целом принадлежит его руководителю, а по вопросам управления внутри структурного подразделения – руководителю соответствующего уровня.

Поручения и решения, содержащиеся в тексте приказа или распоряжения, могут быть направлены на совершенствование организационной структуры предприятия, выбор средств и способов осуществления основной (или производственной) деятельности предприятия, обеспечение предприятия финансовыми, трудовыми, материальными, информационными и иными ресурсами и т. д. При этом они обязательны для исполнения всеми или определенными сотрудниками предприятия. В настоящее время на практике известно несколько подходов, которые определяют, в каких случаях должны создаваться приказы, а в каких – распоряжения. На небольших предприятиях, где право подписи распорядительных документов имеет только руководитель (или при его отсутствии – исполняющий обязанности руководителя), приказы издаются по основным задачам (например, по задачам основной деятельности предприятия, по задачам совершенствования организационной структуры и т. д.), а распоряжения – по оперативным вопросам и вопросам информационно-методического характера (например, по вопросам привлечения к работе в выходные и праздничные дни в связи с производственной необходимостью, по вопросам, связанным с организацией исполнения приказов, инструкций и т. д.)

Второй подход приемлем для средних и крупных предприятий, где правом подписи распорядитель-

ных документов обладает не только руководитель предприятия, но и руководители структурных подразделений. В этом случае руководитель предприятия издает приказы, которые распространяются на все предприятие в целом, а руководители структурных подразделений издают распоряжения, чьи действия обычно распространяются только на подчиненное данному руководителю структурное подразделение.

## Инициирование издания приказа или распоряжения

Проекты приказов и распоряжений могут готовиться на плановой основе (в соответствии с ранее разработанным планом или программой); по поручению руководства предприятия; по инициативе руководителей структурных подразделений или подведомственных предприятий, а также отдельных специалистов. Обоснование необходимости издания приказа или распоряжения может излагаться в докладной записке, справке аналитического или информационного содержания, предложении, заключении, акте, служебном письме. Эти документы выступают в качестве иницирующих решение.

## Сбор и анализ информации

Данный этап предусматривает, прежде всего, сбор и анализ объективной, достаточной и своевременной информации, необходимой для выработки управленче-



ского решения, которое впоследствии будет отражено в издаваемом приказе или распоряжении. Источниками информации могут быть законодательные акты и нормативная документация, текущая документация организации, документы, поступающие из других организаций, архивные документы, публикации в периодической печати, научные материалы и др. Итогом сбора и анализа информации является выработка управленческого решения.

## Важна каждая мелочь

Говоря о подготовке проекта, нужно отметить, что специалист (или разработчик) подготавливает именно проект, а не документ. Проект не имеет юридической силы, и, чтобы проект распорядительного документа стал приказом

или распоряжением, он должен пройти процедуру согласования и подписания. Кроме того, после подписания необходима регистрация документа.

Проект приказа или распоряжения готовится специалистом или специалистами структурных подразделений. Если проект документа затрагивает интересы различных подразделений, то по решению руководства предприятия должна создаваться временная комиссия или назначается группа работников для подготовки проекта. Оформляются проекты приказов и распоряжений в соответствии с требованиями ГОСТа Р 6.30-2003 «Унифицированные системы документации. Унифицированная система организационно-распорядительной документации. Требования к оформлению документов» (далее – ГОСТ Р 6.30-2003). А также согласно типовой

инструкции по делопроизводству в федеральных органах исполнительной власти, утвержденной приказом Минкультуры России от 8 ноября 2005 г. № 536.

Итак, проекты приказов и распоряжений печатаются на бланках формата А4, т. е. 210 × 297 мм. Обычно для приказа и распоряжения разрабатываются специальные бланки. Согласно ГОСТу Р 6.30-2003 они носят название «бланков конкретных видов документов». Такие бланки (кроме письма), в зависимости от учредительных документов организации, включают в себя следующие реквизиты:

Государственный герб Российской Федерации (или герб субъекта Российской Федерации, или эмблема организации, или товарный знак (знак обслуживания); наименование организации; наименование вида документа; место составления или издания документа; а также ограничительные отметки для реквизитов: дата документа, регистрационный номер документа.

Особого внимания заслуживают размеры полей бланков. Так, в соответствии с ГОСТом Р 6.30-2003 бланк должен иметь поля не менее: 20 мм – левое, 10 мм – правое, 20 мм – верхнее, 20 мм – нижнее.

Левое поле используется для подшивки документа в дело. Из этого можно сделать вывод, что при разработке бланков документов длительного (свыше 10 лет) и постоянного сроков хранения (к которым и относятся приказы и распоряжения) лучше установить левое поле в диапазоне 30–35 мм, а не 20 мм.

Теперь перейдем к рассмотрению особенностей оформления проектов приказа и распоряжения. Начнем с правил составления текста. Он всегда излагается от первого лица единственного числа и состоит из двух частей: констатирующей (или преамбулы) и распорядительной.

В констатирующей части дается обоснование предписываемых действий. Если основанием для издания приказа или распоряжения послужил законодательный или нормативный правовой акт вышестоящей организации или

документ, ранее изданный данной организацией, в констатирующей части указываются его наименование, дата и номер. При этом могут быть использованы формулировки типа «На основании», «Во исполнение», «В соответствии с». Если приказ или распоряжение издается в инициативном порядке, в констатирующей части формулируются цели и задачи предписываемых действий, излагаются факты или события, послужившие причиной издания приказа или распоряжения. Констатирующая часть обычно начинается словами «В целях», «В связи» и т. д. Бывают случаи, когда констатирующая часть может отсутствовать в связи с тем, что предписываемые действия не нуждаются в разъяснении или обосновании. Констатирующая часть в приказах отделяется от распорядительной словом «ПРИКАЗЫВАЮ:», а в распоряжениях – словом «ПРЕДЛАГАЮ:» или «ОБЯЗЫВАЮ:». Данные слова печатаются с новой строки от поля прописными буквами.

Распорядительная часть должна содержать перечисление предписываемых действий с указанием исполнителя каждого действия и сроков исполнения.

Часто происходит деление распорядительной части на пункты в связи с тем, что предполагает наличие нескольких исполнителей для различных поручений со своими сроками готовности.

В том случае, если действие предполагает конкретного исполнителя, соответствующий пункт документа должен начинаться с указания должности и фамилии исполнителя (инициалы в тексте ставятся после фамилии) в дательном падеже. В качестве исполнителей могут быть указаны организации или структурные подразделения. Например: Начальнику Управления международных операций Котову А.Д. подготовить проект «Инструкции об организации работы по...». Указание срока исполнения дается отдельной строкой и оформляется как дата завершения исполнения. Например: Срок представления 15.07.2003. В последнем пункте распорядительной части указываются конкретные лица, на которых возлага-

ется контроль над исполнением распорядительного документа. Например: Контроль за исполнением приказа возложить на заместителя председателя Правления банка Сидорова К.М.

Если приказ изменяет или отменяет какие-то его положения, то один из пунктов распорядительной части текста документа содержать ссылку на отменяемый документ (пункт документа) с указанием его даты, номера и заголовка. Текст пункта должен начинаться словами «Признать утратившим силу...».

В приказ не следует включать пункт «Приказ довести до сведения...». Подразделения (должностные лица), до сведения которых доводится приказ, перечисляются в указателе рассылки, который исполнитель готовит вместе с проектом приказа.

Текст любого организационно-распорядительного документа, оформляемого на бумаге формата А4, должен печататься через полторный межстрочный интервал.

Заголовок в обязательном порядке оформляется на всех проектах приказов и распоряжений и включает в себя краткое содержание документа: например, «Об утверждении инструкции по делопроизводству». При этом заголовок должен занимать не более пяти строк общей длиной до 150 знаков, печататься от поля (т. е. без абзацного отступа) через одинарный межстрочный интервал без кавычек и не подчеркиваться,

начинаться с прописной буквы и заканчиваться без использования точки.

Согласование проекта документа подразумевает внутреннее согласование или визирование (если для издания документа достаточно внутреннего согласования), которое оформляется реквизитом «визы согласования документа» и «внешнее согласование (если необходимо провести экспертизу решения в других организациях)». Обеспечение качественной подготовки проектов документов и их согласование с заинтересованными сторонами возлагается на руководителей подразделений, которые выносят проект.

Проекты приказов (распоряжений) и приложения к ним визируются исполнителем и руководителем подразделения, внесшим проект, руководителями подразделений, которым в проекте предусматриваются задания и поручения, а также руководителем службы делопроизводства и юридической службы (визирует проекты нормативных правовых актов). Возражения по проекту приказа (распоряжения), возникающие при согласовании, излагаются в справке, которая прилагается к проекту. Если в процессе согласования в проект приказа вносятся изменения принципиального характера, то он подлежит перепечатке и повторному согласованию. Проекты приказов (распоряжений), представляемые руководителю на подпись, визируются заместителями руководителя в соответ-



ствии с распределением обязанностей.

Этапы подготовки проекта документа, его согласования и доработки по замечаниям согласующих могут осуществляться так называемым «традиционным» способом или с помощью системы автоматизации делопроизводства и электронного документооборота.

При «традиционном» способе проект распорядительного документа готовится на бланке и передается на согласование в бумажном виде.

В этом случае визы должностных лиц проставляются в нижней части оборотной стороны последнего листа проекта документа. Специалист, подготавливающий проект приказа или распоряжения, может сделать основу для дальнейшего проставления виз, указав на оборотной стороне последнего листа проекта документа должности и фамилии согласующих. Реквизит «визы согласования документа» должен оформляться в соответствии с ГОСТом Р 6.30-2003.

По усмотрению организации допускается полистное визирование проекта документа или возможность оформления виз документа на отдельном листе согласования. При этом форма листа согласования не регламентируется ни ГОСТами, ни правовыми актами, и в соответствии с этим в разных организациях лист согласования может иметь различную форму.

В случае вынесения одним или несколькими согласующими замечаний принципиального характера, меняющих суть документа, проект должен быть перепечатан (т. е. должна быть создана новая версия проекта документа) и повторно согласован. Если во время согласования были вынесены замечания редакционного характера, не меняющие содержания проекта, то проект также подлежит перепечатке, но повторного согласования в этом случае не требуется.

Согласованный проект документа передается на подпись руководителю.

Если визы согласования оформлялись не на оборотной стороне

последнего листа проекта, а на отдельном листе согласования, то в этом случае также необходимо передать руководителю лист согласования проекта документа. Подпись руководителя превращает проект документа в полноценный документ, после чего он должен быть зарегистрирован одним из трех способов: записью о документе в бумажном журнале (журнальная форма регистрации); записью в бумажной регистрационно-контрольной карточке (карточная форма регистрации); внесением информации о документе в систему автоматизации делопроизводства и электронного документооборота (автоматизированная форма регистрации). Стоит отметить, что в настоящее время целесообразно именно автоматизированная регистрация документов, так как она имеет множество преимуществ по сравнению с журнальной и карточной формами регистрации: быстрый поиск документов по любому реквизиту или реквизитам; автоматическое формирование отчетов, сводок, ведение справочно-аналитической работы по документам; автоматический контроль за исполнением поручений (документов); возможность одновременной регистрации документов на нескольких рабочих местах и другие. Причем автоматизированная регистрация документов возможна и без внедрения на предприятии специализированного программного обеспечения. В большинстве небольших компаний она осуществляется при помощи программы MS Excel путем заполнения обыкновенной таблицы. Во время регистрации документу присваиваются регистрационный номер и дата документа. Датой приказа и распоряжения должна являться дата подписания, а значит, приказы и распоряжения должны регистрироваться именно в день их подписания. Регистрационный номер документа (согласно ГОСТу Р 6.30-2003) состоит из его порядкового номера, который можно дополнить по усмотрению организации индексом дела по номенклатуре дел, информацией о корреспон-

денте, исполнителях и др. Регистрационный номер документа, составленного совместно двумя и более организациями, состоит из регистрационных номеров документа каждой из этих организаций, проставляемых через косую черту в порядке указания авторов в документе.

Дату документа оформляют арабскими цифрами в последовательности: день месяца, месяц, год: например, дату 5 июня 2003 года следует оформлять 05.06.2003 (этот вариант самый распространенный). Допускается словесно-цифровой способ оформления даты, например 05 июня 2003 г., а также оформление даты в последовательности: год, месяц, день месяца, например: 2003.06.05. Доведение распорядительного документа до исполнителей – это тиражирование документа, его рассылка (в возможно сжатые сроки) или передача исполнителям.

При «традиционной» организации делопроизводства чаще всего

с приказов и распоряжений снимают копии, реже делают выписки, которые затем направляют исполнителям или сотрудникам организации в соответствии с указателем рассылки (он также составляется и подписывается исполнителем).

Если при работе с документами используется система автоматизации делопроизводства и электронного документооборота, то в большинстве случаев (когда сотрудника не надо знакомить с документом под роспись, что бывает актуально, например, при оформлении некоторых распорядительных документов по личному составу) зарегистрированный документ отсылается сотрудникам с помощью используемой системы. Такой подход позволяет получить адресатам документ в максимально короткие сроки, а также экономить материальные и временные ресурсы, которые затрачиваются при «традиционном» подходе на копирование документов и передачу копий.





# Крупнейшие брокеры России

Прошедший год оказался довольно тяжелым для российского фондового рынка и его участников. Впервые за последние несколько лет котировки российских бумаг не показали четкой тенденции к росту, при этом волатильность в течение года заставила некоторую часть игроков отказаться от излюбленной стратегии Buy and Hold («купи и держи»).

Причины вполне понятны – крайне неблагоприятные внешние факторы в виде обвалов на азиатских рынках и больших проблем, отголоски которых ощущаются и в 2008 году, на рынке высокорисковых ипотечных кредитов (subprime mortgages) в США. Все это, по словам экспертов Quote.ru, спровоцировало снижение ликвидности и временный уход с российского рынка иностранных инвесторов, опасаящихся риска, что ограничило возможности для роста отечественных индексов. Так, за прошедший год основной индикатор российского рынка акций вырос всего на 19%, что существенно ниже результатов 2006 года, когда индекс РТС прибавил почти 70%. При этом темпы роста индекса ММВБ к концу 2007 года оказались еще более сдержанными. По состоянию на 28 декабря 2007 года, рост индекса ММВБ составил всего 12% (с 1693,47 пунктов на последний рабочий день 2006 года до 1888,86 пунктов на 28 декабря 2007 года). Но, несмотря на этот в целом

пессимистический результат, без новых рекордов все же не обошлось.

Рыночная капитализация российских компаний за прошлый год увеличилась на 40,41%, превысив 1 трлн. долларов (1,46 трлн. долларов на конец 2007 года). Такому внушительному результату поспособствовало в том числе и рекордное количество IPO и SPO, что позволило ФБ ММВБ по объемам при-

влеченных в результате размещений инвестиций занять второе место в мире после Лондонской фондовой биржи. Аналитики «Альфа-банка» отмечают, что не очень благоприятная конъюнктура российского фондового рынка и глобальный кризис ликвидности в 2007 году не помешали российским компаниям достичь рекордного уровня размещений. Общий объем IPO и SPO по итогам 2007

года превысил 32 млрд. долларов. Что же касается активности участников, то и в этом случае результаты оказались выше, чем в 2006 году. Объем торгов на ФБ ММВБ (основные торги и РПС) за год составил 15,31 трлн. рублей, в 2006 году этот показатель был на уровне 11,06 трлн. долларов. Кроме того, за все 12 месяцев объем торгов на ФБ ММВБ ни разу не опускался ниже 1 трлн. рублей.

Совокупный объем торгов всех участников рейтинга (приславших свои заявки) за прошлый год составил чуть больше 1 трлн. долларов, при этом на долю первой пятерки приходится почти половина (460 млрд. долларов) средств. Первое место по совокупному объему торгов на классическом рынке РТС и ФБ ММВБ занимает компания «ФИНАМ» с показателем 130 млрд. долларов. Лидер прошлого года, компания «Брокеркредитсервис», расположилась на втором месте (128 млрд. долларов). Замыкает топ-3 «Тройка Диалог» с результатом чуть более 86 млрд. долларов.

№	Компания	Совокупный оборот в 2007 г. (млн. долл.)	Оборот на ММВБ в 2007 г. (млн. долл.)	Оборот на РТС в 2007 г. (млн. долл.)
1	ФИНАМ	130 043,88	129 751,56	292,32
2	Брокеркредитсервис	128 039,69	128 001,88	37,81
3	Тройка Диалог	86 080,95	79 966,00	6 114,95
4	ФК Открытие	58 921,40	58 051,60	869,81
5	АЛОР	57 275,14	57 265,87	9,27
6	КИТ Финанс	55 282,72	54 557,44	725,28
7	Группа ВТБ	42 818,79	42 795,12	23,68
8	Ренессанс Капитал	39 315,19	37 423,93	1 891,26
9	АТОН	35 816,86	35 768,63	48,23
10	Дойче Секьюритиз	35 009,13	32 256,36	2 752,77

Материал подготовлен по данным ресурса РБК. Рейтинг

## ТВ-траффик

В данном рейтинге представлена десятка кинофильмов, собравших наибольшее количество ставропольских зрителей в День защитника Отечества и Международный женский день 2008 года.

Источник данных: TNS Gallup Media. Ставрополь, 23 февраля и 8 марта 2008 г., население Ставрополя в возрасте от 6 до 54 лет

Место в рейтинге	Канал	Название проекта	Аудитория, тыс. чел.	Рейтинг, %	Доля, %
23 февраля					
1	Первый	«Ленинград», х/ф	31,85	11,75	32,82
2	Россия	«Курсанты», сериал	28,44	10,49	31,01
3	АТВ/СТС	«В ожидании чуда», х/ф	25,32	9,34	23,97
4	НТВ	«Ворошиловский стрелок», х/ф	22,26	8,21	21,22
5	Россия	«Ноль-седьмой меняет курс», х/ф	16,83	6,21	17,61
8 марта					
1	Россия	«Измайловский парк», юмористический концерт	28,50	10,54	26,07
2	Первый	«Красота требует!», х/ф	24,63	9,11	23,19
3	Россия	«Субботний вечер», концерт	23,94	8,85	21,00
4	НТВ	«Ночные сестры», х/ф	22,78	8,42	19,92
5	Россия	«Любовь и голуби», х/ф	20,26	7,49	28,73





# Этой ярмарки краски...

Текст Германа Беликова



Восходящей к XVI веку историей ставропольские ярмарки похвалиться не могли, ибо Ставрополь – город по историческим меркам молодой. Но тем не менее именно ярмарочная торговля во многом определяла здесь на протяжении ста с лишним лет «градус» экономической активности.

» «На первой ярмарке жители города запасаются от торговцев, как местных, так и прибывших в город, всем, что только необходимо для предстоящих сенокосов и жатвы: преимущественно косами и серпами. Здесь же закупают рыбу как из ближайших озер, так и рек Кубани и Дона... Продается поваренная соль из прикаспийских озер. Государственные кре-

стьяне и казаки продают ржаную и пшеничную муку, просо, разные крупы, овес, сено и топливо. Скот покупают преимущественно у кочующих жителей...» Так описывал ставропольскую ярмарку известный просветитель и краевед Григорий Николаевич Прозрителев. И уже из этого описания наглядно видно: ярмарочная торговля в Ставрополе носи-

ла межрегиональный, говоря современным языком, характер. А начиналось все в конце XVIII века, когда была организована первая в Ставрополе ярмарка. Устраивалась она в дни празднования Святой Троицы и потому называлась Троицкой. Торги проводились на восточном выгоне города, получившем название Ярмарочной площади

(ныне – район цирка). На рубеже восемнадцатого и девятнадцатого столетий появилась еще одна ярмарка – Ивановская. Открываемая по осени, когда приходила пора делать запасы на зиму, она пользовалась особой популярностью. Сотни телег и арб, фур и мажар заполняли ведущие к Ставрополю дороги. Ставропольские крестьяне,

казаки с Кубани и Терека, горцы из ближних и дальних аулов везли и шерсть, и кожу, и одежду, и конскую упряжь. А позже, в середине XIX века, возникли еще и весенняя, или мартовская, и вторая осенняя – Иоанно-Предтеченская – ярмарки. Наиболее ранний из планов, показывающий группу прямоугольных временных строений на месте Ярмарочной площади, датируется 1815 годом. На планах 1830–1860 годов ярмарка показана в виде округлой площади, ограниченной, вероятно, общей оградой и одним или двумя рядами лавок с крестообразно расположенными проходами. Внутренняя площадь была разделена на четыре сектора, вблизи нее располагались компактными группами и вытянутыми рядами другие строения – видимо, лавки и временные магазины. А судя по плану Ставрополя 1911 года, в ту пору между жилыми кварталами и железнодорожным вокзалом образовался уже целый торгово-промышленный городок. После революции не особо помпезные, но добротные «ряды» горожане растащили на дрова. Не задумываясь над тем, сколь крупные сделки здесь подчас заключались. Доходы от ярмарок в разные годы были, естественно, разные. Но обороты и сегодня впечатляют. В летнюю, например, ярмарку 1866 года товаров и скота продано на 273 869 рублей, в осеннюю – на 153 197 рублей, в Иоанно-Предтеченскую – на 10 445 рублей. Это, конечно, не знаменитая Макарьевская ярмарка, переименованная позже в Нижегородскую, но... По данным статистики, в 1894 году в России было проведено более 18 тысяч ярмарок с многомиллионными оборотами. При этом именно на мелкие розничные (привоз товаров на сумму до 10 тысяч рублей) приходилось до 70% всего ярмарочного товарооборота. Так что ставропольские ярмарки вклад в общее дело вносили достойный. К ярмаркам готовились, понятно, прежде всего местные предприниматели и купцы. Вальцевые паровые мельницы Гулиева,

Анпеткова, Тюленева, Мавродица в свои ярмарочные лари завозили чувалы с мукой лучшего помола. Маслособойни Ломagina, Криволапова, Богачева везли в жбанах и четвертях масло конопляное и подсолнечное, маковое, ореховое, горчичное, льняное, кунжутное. Медопивоваренные заводы Салиса, Груби, Стасицкого, Кнорре, Дердау к ярмарке увеличивали объемы выпуска пива, расширяли его ассортимент. Свой товар готовили и обувные «короли» Зайдман и Пастухов, успешно конкурировавшие с западными фабриками благодаря прекрасной выделке кожи на местных заводах Леденева, Рыбникова, Демина, Меснянкина, Конюхова. Характерный штрих: имелась на ярмарках и продукция «тяжелой» промышленности. В частности, чугуномеднолитейные заводы Руднева, Шмидта, Ройта, Попова предлагали оборудование для мельничных, маслодельных и черепичных заводов, запчасти к косилкам и молотилкам, водоколонки, чугунные фонарные столбы, скамейки, гвозди, проволоку. А прилавки епархиального свечного завода, выпускавшего восковые и стеариновые свечи, которые были отмечены, кстати, многими медалями и дипломами, соседствовали с прилавками, снабжавшими население соевыми свечами мыло-сальных заводов. Особый разговор о частных типографиях и литографиях Дьячкова, Ткачева, Тимофеева, Берка, Минкина, Вайнבלата, Корицкого, Паршина, Науменко. Они готовили к ярмарке наборы открыток с видами губернского Ставрополя, открытки к религиозным праздникам и памятным датам из истории Отечества, а также книжки для семейного чтения, молитвенники. Тут же, на ярмарке, можно было заказать с высылкой по почте книги известных российских издателей, а также все, что готовилось к изданию в Париже, Риме, Лондоне. Плюс предлагались различные канцелярские товары – пишущая бумага, карандаши, перья, сургуч.

Но при всем том не только мест-

ные предприниматели и купцы стремились на ставропольские ярмарки. Именитые торговые гости, включая купцов Нижегородской ярмарки, всерьез соперничали с местными, устроив на Ярмарочной площади свои ряды – панский, красный, галантерейный, суконный, мелочной. От них не отставали и купцы из Бухары и Самарканда, завлекавшие покупателей золотешейными халатами и шальями, тюбетейками и платками, коврами и отделанной серебром конской сбруей. А к началу XX века центральные места на ярмарках уже занимали крупные российские фирмы, предлагавшие, прежде всего, сельскохозяйственные орудия и машины. Рядом стояли паровые молотилки с нефтяными двигателями, самоходные паровые плуги с дисковыми и лемеховыми отвалами. И вообще, сеялки, бороны, плуги, молотилки, веялки, соломорезки предлагались на любой вкус. А в отдельном ряду

➤ Ярмарки исполняли не только главную свою функцию как место оживленной торговли. Они играли важную роль в обмене информацией, знаниями и опытом людей, приехавших из различных регионов страны. Ну а кроме того, каждая ярмарка – это место отдыха и развлечений. Бродячие труппы актеров, музыкантов, циркачей устраивали представления на ярмарочных перекрестках.

– автомобили фирм «Комник», «Форд», «Бенц», «Паккард», «Фиат». Средняя цена авто – 3500 рублей серебром. Правда, автомобили по карману были немногим, обычный человек мог лишь полюбоваться ими. Но зато какое изобилие доступных по цене продуктов питания было на той же Ивановской ярмарке! Живая и копченая птица, соленые перепелки и фазаны, свежая и присоленная осетрина, связки вяленой шемаи и рыбца, мешки с таранью и живыми раками, бочонки с паюсной икрой и черноморской «черноспинкой». А жбаны с медом диких пчел?! А фляги со сливочным маслом?! А дыни и арбузы, лук и чеснок?! Да и то, что ныне принято называть шир-

потребом, имелось в достатке. Созданное в 1860-м Товарищество российско-американской резиновой мануфактуры, например, предлагало различные резиновые изделия, включая знаменитые в ту пору калоши «Треугольник». Нелишне отметить, что ярмарки исполняли не только главную свою функцию как место оживленной торговли. Они играли важную роль в обмене информацией, знаниями и опытом людей, приехавших из различных регионов страны. Ну, а кроме того, каждая ярмарка – это место отдыха и развлечений. Бродячие труппы актеров, музыкантов, циркачей устраивали представления на ярмарочных перекрестках. А по соседству – унизанные цветным стеклярусом карусели и расписные качели. У Триумфальной арки – столы со скамейками из свежесвыструганных досок, пирамиды бочонков с кизлярскими и прасковейскими винами,

дымящие мангалы и шашлыки из молодого барашка – и покарски, и по-грузински, и по-татарски... Площадь бурлила многотысячной толпой, разноязыким говором, смехом, переборами гармошек, визгом девиц на качелях, ржанием лошадей, скрипучими мелодиями шарманок с попугаями, которые за медную «двушку» вытягивали пахнущий дешевым одеколоном конвертик с предсказанием судьбы. Эх, этой ярмарки краски! Время стерло их. И даже сейчас, когда после долгого, со времен НЭПа, перерыва ярмарки возродились, с теми, что проводились полтора века назад, их не сравнишь. Нет уже таких ярких красок...

# Шейлок & К°

Текст Александра Быкова

Взять банковский кредит сегодня почти не проблема. Почти – потому как порой возникают ситуации, когда и самый лояльный по отношению к заемщикам банк человеку не помощник. И тогда всплывает фигура частного кредитора. Зловещая фигура, если иметь в виду, что ростовщиков мировая литература никогда не жаловала...

Вообще-то, влип шекспировский Шейлок чисто по-американски. Договор с явно лохотватным купцом Антонио он заключил весьма выгодный: в случае невозврата взятых в долг трех тысяч дукатов тот обязался отдать фунт собственной плоти. Непонятно, правда, зачем ростовщику человеческое мясо, но раз прописал в договоре – значит, надо. Однако давно известно: на каждого ушлого дельца есть не менее ушлый адвокат. Прекрасная Порция, явившись (переодетая мужчиной, естественно) в суд, была согласна: договор и впрямь обязывает должника отдать кусок плоти. Ну, а кровь, которая при этом непременно прольется? О крови-то в договоре речи не было! В результате, дож Венеции за намерение пролить невинную христианскую кровь приговаривает Шейлока к смерти. Впрочем, в конечном счете мистер Шейлок легко отделался. За прощение всей суммы и долга и передачу Антонио половины неправедно нажитого состояния милосердный дож готов помиловать ростовщика. И в этом смысле пьесу Шекспира «Венецианский купец» вполне можно назвать оптимистической. Другие авторы с частными кредиторами не церемонятся, даже придумывая названия романов и повестей. Простой пример. Основоположник таджикской советской литературы Садриддин Айни со знаменитым писателем Лео Малле, звездой французского авангарда, ничего, казалось бы, общего не имеет. Тем не менее... И тот, и другой написали повести «Смерть ростовщика». Увидевшие свет в разное время и в разных странах, повести эти абсолютно не похожи друг на друга. Но название – одно и то же, что, согласитесь, заставляет задуматься. Особенно если учесть, что по жизни занятие ростовщичеством никогда не было занятием сверхрискованным и опасным для жизни. Иначе исчезли бы, как гладиаторы, в глубине веков ростовщики. Они ведь тоже не вчера появились. Если верить древнегреческому поэту Гесиоду, жившему в VIII–VII веках до н. э., ростовщики в Элладе появились лет на сто-двести раньше, чем... зародилась первая



монетная система – за неимением денег выдавали ссуды зерном, мукой, скотом. К слову, по одной из версий, идея давать блага в рост произошла из первоначально беспроцентных ссуд скотом – отдавая маленького теленка в долг, хозяин получал его обратно с привесом. И выходит, ростовщичество пыльным цветом цело и при рабовладельческом строе, и при феодализме, и при капитализме.

Власть, правда, пыталась запретить или резко ограничить ростовщичество. В древности это законы царя Хаммурапи, среднеазиатские и хеттские законы. Позже взимание процентов было осуждено 17 римскими папами и 28 соборами, в том числе 6 вселенскими. В 1312 году на ростовщическую деятельность был наложен запрет во Франции, в 1341 году – в Англии. В городе Пиза ростовщикам было запрещено проживать в городе, судьям – выслушивать их жалобы, а гражданам – давать им у себя приют. Статут города Вероны гласил: «...ростовщикам вход в город и его окрестности запрещается». В Голландии вплоть до 1657 года ростовщики не допускались к причастию. Но тут впору вспомнить поговорку: собака лает – караван идет. Ни запреты, ни гонения ростовщичества не уничтожили. А сегодня и о запретах-то не приходится говорить. В действующем Уголовном кодексе РФ, например, даже нет такого состава преступления – ростовщичество. Разве что за незаконную банковскую деятельность наших доморощенных шейлоков под суд можно отдать.

При подобном раскладе фигура ростовщика не могла не войти в мировую литературу как символ зла, которое должно быть наказано хотя бы в книгах. Причем, если в древности ростовщичество просто осуждалось такими мыслителями, как Аристотель, Платон, Сенека и Цицерон, постоянно имевший, кстати, огромные долги, то писатели пошли дальше. Особенно русские писатели. Возьмите «Преступление и наказание» Федора Михайловича Достоевского. Убитая Раскольниковым старуха-процентщица, конечно, жертва. Но, видит бог, огорчения и сожаления по поводу того, что Алену Ивановну прихлопнули топором, вряд ли кто из читателей испытывает. Потому как она «стерва ужасная. Дает вчетверо меньше, чем стоит вещь, а процентов по пяти или даже по семи берет в месяц. К тому же стоит только одним днем просрочить заклад, и пропала вещь...»

Разумеется, не каждого ростовщика в литературных произведениях убивают. Хотя даже в веселой «Повести о Ходже Насреддине» Леонида Соловьева злой ростовщик Джафар плохо кончает: по ошибке его утопили вместо Ходжи. Но если Оноре де Бальзак и позволил Гобсеку, который, подобно Шейлоку, является символом стяжателя, умереть собственной смертью, брезгливой неприязни к «антиге-



» В действующем Уголовном кодексе РФ, например, даже нет такого состава преступления – ростовщичество. Разве что за незаконную банковскую деятельность наших доморощенных шейлоков под суд можно отдать.

рою» это никак не уменьшает. И что характерно, по части скупости бальзаковский Гобсек похож на гоголевского Плюшкина: после смерти оставляет кучу товаров, заплесневевших, не пригодных к употреблению. Но и скупой рыцарь Пушкина, и Плюшкин Гоголя все же вызывают меньшее неприятие, чем любой «литературный гобсек». Между прочим, в пушкинском «Скупом рыцаре» ростовщик тоже присутствует. И тоже весьма омерзительен: советует Альберу, ни больше ни меньше, отравить скупого отца.

И что характерно, даже водевиль перестает быть «чистым» водевилем, стоит только в нем появиться в роли главного героя ростовщику. Наглядный пример – написанная в 1844 году Николаем Алексеевичем Некрасовым пьеса «Петербургский ростовщик». Любовная интрига в ней отодвинута на второй план, и, хотя жанровые признаки сохраняются, водевиль по сути является уже комедией характеров. И прежде всего автор рисует характер ростовщика Лоскуткова, который даже дочь замуж готов выдать при условии, что ему оставят залог. Между прочим, Корней Чуков-

ский насчитал у молодого Некрасова аж шесть персонажей ростовщиков. «Почти все эти ростовщики, – пишет Чуковский, – влюблены и страдают от неудачной любви. Поэт как бы посрамляет их этим человеческим чувством, перед которым их бесчеловечные деньги – ничто...»

Правда, хоть посрамляй ростовщика, хоть не посрамляй... Ильф и Петров в романе «Золотой теленок» не ростовщика описывали, однако с удивительной точностью сформулировали кредо ростовщичества: «Он всю жизнь любил и страдал. Он любил деньги и страдал от их недостатка». Поэтому и живуч ростовщик! По неофициальным данным, при наличии множества банков и кредитных союзов практически в каждом крупном российском городе действуют ростовщики. Причем действуют по проверенной веками схеме: процент значительно выше, чем в банке, зато деньги можно получить сразу. Иными словами, наличие ссуда за непомерно высокое вознаграждение при использовании трудностей заемщика.

К слову, сами заемщики в большинстве своем

понимают: речь о кабальной для них сделке. И не случайно даже анекдот на эту тему появился. Зашел как-то к ростовщику сосед по даче и просит: дай 500 рублей до зарплаты, верну вдвойне, а в залог топор могу оставить. Ростовщик отвечает: пожалуйста, только трудно, думаю, тебе будет отдавать сразу тысячу. Давай сейчас отдашь половину. Дачник отдал назад пятисотку, идет и размышляет: денег нет, топора нет и пятьсот рублей еще должен. И ведь все правильно, все по закону... Хотя какой уж тут закон?! Если выгащить из кармана соседа 500 рублей – это преступление, если же отобрать их в виде непомерных процентов – это предпринимательский доход. Причем сам по себе высокий процент при денежном займе еще не придает сделке ростовщического характера. Если, например, деньги даются на очень рискованное предприятие, то, согласно нормальным условиям кредитной сделки, кредитор должен взять большой процент в качестве вознаграждения за риск. Но когда используется безвыходное положение, в которое попал заемщик... Между прочим, в ряде исламских стран даже банки отказываются, ссылаясь на Коран, от ссудного процента. Главный принцип работы исламских банков – проведение всех операций без включения в них процентной ставки. Вместо выдачи предпринимателю платной ссуды банк может инвестировать средства в его проект в обмен на участие в прибыли. Вкладчик же получает свой доход также не в виде процента, а через участие в прибыли банка. Как правило, в банках существуют специальные советы, которые проверяют операции на предмет соответствия нормам шариата. Ну, а у нас и банки далеко не всегда лояльны к клиентам, а уж о частных кредиторах и речи не идет. Еще в 1845 году «Литературная газета» писала: «Всякий только и метит обогатиться. Цель всех слов и деяний – деньги, деньги, деньги. Деньги делались даже мерилом ума, таланта, гения...» Не правда ли, совсем как о нашем времени сказано?! Правда, есть одно отличие. В старину хоть литература замешанному на жажде наживы ростовщичеству нелюбимую оценку дала. А сейчас?! В лучшем случае используется полужабитая классика. Поставив спектакль «Игра» по пьесе Сухово-Кобылина «Свадьба Кречинского», один из столичных театров уловил общественные настроения: режиссер вывел на первый план ростовщика Бека, черно-желтого беса, подпольного владыку мира сего. Но как ни крути, а драматургический-то материал старый! И нового, похоже, не предвидится – ни в литературе, ни в театре, ни в кино. Оценочные суждения и в прессе, и в Интернете встретить еще можно. Известный наш писатель Владимир Личутин, в частности, написал: «... Русский человек всегда презирал ростовщика, менялу,



процентщика, ибо они, что клопы, живут, пиячужую кровь, как бы делают свои капиталы из воздуха, давая деньги в рост, и почитают свой добычливый промысел за главнейший на земле труд. В этом кроется насмешка и презрение ко всем, живущим на земле-матери, кто добывает хлеб в поте лица своего...» Но оценка – это оценка, а литературный образ уровня Шейлока или Гобсека – совсем другое. Не говоря уж о том, что писатели прошлого вели на ростовщичество «массированное» наступление. Даже в приключенческом романе Вальтера Скотта «Айвенго» есть ростовщик. И Достоевский не только в «Преступлении и наказании» вывел старуху-процентщицу, ростовщики в его книгах постоянно «мелькают». Да что там о великих классиках говорить! Сегодня мало кому, например, известен армянский писатель Перч Прошьян (1837–1907), потому как не самого крупного калибра литератор. И тем не менее и он, описывая быт армянской деревни, не обошел сельских ростовщиков и «прочих паразитов». Причем, во всех случаях речь идет не о социальном заказе – никто ни Шекспиру, ни Прошьяну не приказывал «мочить» в их книгах ростовщиков. Просто и великие, и не очень великие писатели чутко улавливали реалии жизни. А улавливая, избавляли общество от неприятностей. Узнаваемый всеми образ гнусного ростовщика в романе – это, разумеется, не способ покончить с ростовщичеством. Но когда зло открыто называется злом, куда меньше шансов, что народ дойдет до самосуда. Как это было весной 1113 года в Киеве,

когда народ ринулся громить дома ростовщиков, взимавших огромные проценты, а также занимавшихся скупкой и перепродажей продуктов по спекулятивным ценам. К слову, после этого Владимир Мономах ввел Устав, который резко ограничивал сумму процента, выплачиваемого по кредиту. Да и сами ростовщики, может, чуть задумаются: а надо ли так нагнать?! В конце концов, крупнейший средневековый богослов Фома Аквинский не случайно писал: давая деньги в рост, кредиторы, стремясь представить сделку честной, требуют процент как плату за время, предоставляемое ими заемщикам. Однако время – это всеобщее благо, данное Богом всем в равной степени. Таким образом, ростовщик обманывает не только ближнего, но и Бога, за дар которого он требует вознаграждение. Судьбу же ростовщиков после их смерти очень славно обрисовал Александр Сергеевич Пушкин. Как всегда у Пушкина – ни убавить, ни прибавить:

*«И дале мы пошли – и страх обнял меня.  
Бесенок, под себя поджав свое копыто,  
Крутил ростовщика у адского огня.*

*Горячий капал жир в копченое корыто.  
И лопал на огне печеный ростовщик.  
Ая: «Поведай мне: в сей казни что сокрыто?»*

*Виргилий мне: «Мой сын, сей казни смысл велик:  
Одно стяжанье имев всегда в предмете,  
Жир должников своих сосал сей злой старик*

*И их безжалостно крутил на вашем свете».*

# КЕТРОУ

СТИЛЬ БИЗНЕС

**СТАВРОПОЛЬ**  
ул. Доваторцев, 75а, мегацентр "Космос"

**МОСКВА** ул. Каланчевская 13, 8(495)9804038; ул. Покровка 28, стр.3, 8(495)9173197, **БЕЛГОРОД** ул. Попова 36 Универмаг "Белгород", 8(915)5682288, **ВОРОНЕЖ** ул. Средне-Московская 4, **ЕКАТЕРИНБУРГ** ул. Посадская 28А ТЦ "Универбыт", 8(343)3795113, **ИЖЕВСК** ул. К. Маркса 191 ТЦ "Аксион", 8(3412)670838; ул. 10 лет Октября 53 БЦ "Эльгрин" 8(3412)671522, **ИРКУТСК** ул. Октябрьской революции 1 ТЦ "Фортуна Гранд", 8(3952)566959, **КЕМЕРОВО** пр-т Октябрьский 34 ТРЦ "Лапландия", **КРАСНОДАР** ул. Серверная 357, 8(861)2746964; ул. Дзержинского 100 ТЦ "Красная площадь", 8(861)2104290, **КРАСНОЯРСК** ул. Лесная 1 ТЦ "Взлетка Плаза", 8(3912)414121, **МАГАДАН** ул. К. Маркса 27, 8(41322)643372, **НИЖНИЙ НОВГОРОД** ул. Советская 12 ТЦ "Аврора", 8(831)2208089; пл. Революции 9 ТЦ "Республика" 8(831)2757854, **НОВЫЙ УРЕНГОЙ** ул. Юбилейная 5 ДЦ "Ямал" бутик 21, **ПЕРМЬ** Тополевый переулок 10 8(3422)760826, **ПУШКИНО (М.О)** пр-т Московский 20 ТК "Престиж", 8(496)5325558, **РОСТОВ-НА-ДОНУ** пр-т М. Нагибина 45, 8(863)2425800; ул. Серафимовича 64, 8(863)2559542, **САНКТ-ПЕТЕРБУРГ** пр-т Владимирский 19 ТЦ "Владимирский пассаж", 8(812)3313232, **СТАРЫЙ ОСКОЛ** мкр. Ольминского 17 ТЦ "Боше", **СУРГУТ** ул. Геологическая 10 ТК "Росич", 8(3462)523052, **СЫКТЫВКАР** ул. Бабушкина 31 ТЦ "ТриО", 8(8212)242995, **ТОЛЬЯТТИ** Автозаводское шоссе 6 ТК "Парк Хаус", 8(8482)421718, **ТЮМЕНЬ** ул. Малыгина 59, 8(3452)342222, **УФА** пр-т Октября 4 ЦТиР "Мир", 8(347)2927160; пр-т Октября 67/2 ЦМ "Европа", 8(347)2356262, **ЧЕБОКСАРЫ** ул. Калинина 105А ТЦ "Мегамолл", 8(8352)414248, **УССУРИЙСК** ул. Комсомольская 30, **КУРСК** ул. Щепкина 46 ТЦ "Манеж", **СТАВРОПОЛЬ** ул. Доваторцев 75а Мегацентр "Космос", **КРАСНОЯРСК** ул. 9 мая 77 ТЦ "Планета", **НОВОСИБИРСК** ул. Фрунзе 54 ТЦ "Сибирский Молл"

# Обувной гений

Текст Константина Ольшанского

Если бы наряду с «американской мечтой» существовала мечта германская, то живейшим ее воплощением можно было назвать Адольфа Дасслера – основателя компании Adidas. Начав карьеру с крохотого сарайчика на окраине баварского Херцогенауэра, он создал одну из крупнейших бизнес-империй на планете и заодно совершил несколько революций в современном спорте.

Родился Адольф (или, как он сам себя называл, Ади) в 1900 году в маленьком баварском городе Херцогенауэр, его мать была прачкой, а отец – пекарем. После окончания Первой мировой войны, в 1920 году, чтобы хоть как-то свести концы с концами, семейство решило организовать пошив обуви. Под мастерскую отдали прачечную матери, где Ади, его старший брат Рудольф и отец кроили обувь, а мать и сестры делали выкройки из холстины. Первой продукцией артели были домашние тапки, подошву которых делали из использованных автопокрышек. Наемные работники получали зарплату натурой – дровами и пряжей. В 1924 году в патентном бюро была зарегистрирована «Обувная фабрика братьев Дасслер в Херцогенауэре» – в это время семья производила до 50 пар обуви в день. Братья прекрасно дополняли друг друга: Адольф был прирожден-

ным дизайнером, а Рудольф – активным продавцом. Год спустя Ади придумал и сшил футбольные бутсы с шипами, которые выковал для него местный кузнец. Вместе со старшим тренером германской сборной по легкой атлетике были разработаны шиповки для спринтерских забегов. В 1928-м шиповки Дасслеров впервые попадают на Олимпийские игры в Амстердаме – в них выступают бегуны германской сборной. Четыре года спустя немецкий атлет Артур Йонат в кроссовках Dassler становится бронзовым призером в забеге на 100 метров на Олимпийских играх в Лос-Анджелесе. Это становится лучшей рекламой – братья завалены заказами, компания стремительно развивается и наконец-то переезжает из крохотной каморки на заброшенную после войны фабрику на окраине Херцогенауэра. В том же году Ади Дасслер знакомится со своей будущей супру-



гой – дочерью дизайнера одежды Катриной Меритц. Вскоре компания выкупает еще одну фабрику – объемы производства превышают тысячу пар обуви в день. В годы Второй мировой войны Дасслеры пытаются наладить производство базук, но вскоре отказываются от этой идеи – обувные станки не подходят для выпуска оружия. После окончания войны Херцогенауэр попадает в зону американской оккупации – и фабрика в виде контрибуции обязана производить ежемесячно тысячу пар хоккейных коньков для США. В качестве компенсации американцы отдают Дасслерам поношенную армейскую амуницию: палатки, парашюты... Но Ади Дасслер придумывает, как использовать это старье при производстве универсальной обуви: верх – из палаточной ткани и кожа для бейсбольных перчаток, подошва – из материала, предназначенного для бензоба-

ков армейских самолетов. В 1948 году, после окончания оккупации, дороги братьев Адольфа и Рудольфа круто расходятся. И ныне неизвестно, что послужило причиной ссоры – быть может, братья не сошлись во взглядах на дальнейшее развитие бизнеса. Как бы то ни было, Адольф основывает Addas (позднее переименованный в Adidas), а Рудольф – Ruda (позднее – Puma). Заводы располагались на разных берегах реки – а вместе с ними и родной Херцогенауэр тоже разделился на две враждующие половины: работники фабрик даже не разговаривали друг с другом. Даже много лет спустя братьев похоронили на местном кладбище в противоположных концах. Раздел бизнеса и конкуренция с Puma стал мощным толчком для развития Adidas. Одно за другим появляются революционные изобретения: футбольные, а затем и беговые бутсы со съёмными ввин-





чивающимися шипами – сначала резиновыми, затем нейлоновыми; беговая обувь с нейлоновыми вставками в подошвы. В 1952 году немец Эмиль Затопек в таких шиповках Adidas на Олимпийских играх в Хельсинки завоевывает три золотых медали в забегах на 5.000, 10.000 метров и в марафоне. Два года спустя сборная Германии завоевывает Кубок мира по футболу в бутсах «вездеходах». А уже в 1956 году на Олимпийских играх в Мельбурне три четверти всех призеров носят обувь Adidas.

Даслер очень трепетно относится к качеству производимой обуви. Если он видел на конвейере хоть один бракованный ботинок, то вежливо просил провинившегося рабочего обуть бракованную пару и пройти по цеху. Острая боль, которую халатный обувщик при этом испытывал, навсегда убеждала его относиться к своей работе с крайней ответственностью. Работники компании ласково называли Адольфа «шеф» – почетный титул, которым не награждали больше ни одного президента Adidas. Чтобы постоянно быть в курсе спортивных новшеств, Ади Даслер до самой смерти сам занимался многими видами спорта – от плавания до тенниса.

В 1952 году компания начинает производить фирменные спортивные сумки, в 1962 году – тренировочные костюмы, в 1963-м – футбольные мячи (вскоре они становятся официальными мячами на всех крупных футбольных соревнованиях), в 1974-м – теннисные ракетки. Не забывает Адольф Даслер и свой «конек» – спортивную обувь: он разрабатывает специальные ботсы для бокса, для бега трусцой, для прыжков в высоту...

Непросто складывался «роман» компании с Россией. Еще в 1960-е годы дочь Адольфа Даслера Бригитта выучила русский язык и возглавила деятельность Adidas в Восточной Европе. Свою работу она выполняла с таким рвением, что даже в разгар «холодной войны» знаменитые спортсмены из соцлагеря носили исключительно продукцию Adidas. В начале 1980-х Советский Союз купил у



Adidas лицензию на производство беговых ботс, выпускать их стали на подмосковном комбинате «Спорт» – но только одной модели и одного цвета.

В 1978 году Ади Даслер умирает от сердечного приступа в возрасте 78 лет, управление компанией в свои руки берут его вдова Катрина, сын Хорст и зять Альф. Главное наследство дизайнера – его революционные идеи, которые по-прежнему помогают спортсменам выходить за границы человеческих возможностей. А уже в 1980-м команда Германии, одетая с ног до головы в Adidas, во второй раз побеждает на чемпионате Европы по футболу. Снова и снова появляются прорывные продукты: первая самонастраивающаяся обувь со встроенным компьютером MicroPacer (1984 год), футбольный мяч из синтетических материалов (1986 год), кроссовки для стритбола (1992 год).

В 1990-е годы Adidas сохраняет лидирующие позиции на рынке спортивных товаров, лицами компании становятся теннисистка Анна Курникова, футболисты Дэвид Бэкхэм, Зинедин Зидан и Александро дель Пьеро. В 2000 году крупнейшее американское рейтинговое агентство

Dow-Jones, проанализировав социальное, экологическое и финансовое состояние Adidas, приходит к выводу: в своей отрасли эта компания – бесспорный лидер.

Год спустя Adidas презентует уникальную маркетинговую технологию Customization Experience («Опыт выпуска на заказ») – заказчик может сам смоделировать собственную обувь, чтобы она идеально подходила ему функционально и внешне. А в 2004 году сотрудничество с Adidas начинает haute couture дизайнер Стелла Маккартни – она создает серию спортивной одежды для женщин.



# Календарь

11–12 апреля, г. Ставрополь. Мастер-класс «Уроки биржевого мастерства»



Организатор – компания «АТОН».

На этот раз секретами своего мастерства поделится директор образовательного учреждения дополнительного образования и профессиональной подготовки «Учебный центр «АТОН» Валентина Савенкова и начальник аналитического управления ООО «АТОН» Андрей Верников.

Рынок сегодня достаточно волатилен, котировки акций нестабильны – и для многих начинающих инвесторов это становится поводом для беспокойства о своих инвестициях. Сегодня все чаще поднимаются вопросы о том, эффективно ли инвестирование в ценные бумаги и как хотя бы сохранить свой капитал, торгуя на бирже. Семинар позволит начинающим инвесторам научиться основам биржевой торговли у признанных профессионалов и одновременно получить из первых рук оценку текущей ситуации и конкретные рекомендации по эмитентам и стратегиям.

Семинар построен таким образом, чтобы начинающий инвестор, с одной стороны, получил достаточно знаний для успешного старта биржевой торговли, а с другой – услышал авторитетное мнение о том, чего можно ожидать в течение 2008 года на денежном рынке, рынке нефти, мировых финансовых рынках и, наконец, фондовом рынке России. Уникальность данного мероприятия для слушателей заключается в возможности личного общения с одним из лучших аналитиков России, прогнозы и рекомендации которого ежедневно помогают тысячам инвесторов принимать грамотные инвестиционные решения.

5–10 мая, г. Москва.

Семинар «Финансовый директор»

Целевая аудитория: финансовые директора, главные бухгалтеры, контроллеры; руководители финансово-экономических, бухгалтерских, аналитических служб; специалисты в области управленческого учета, управляющие денежными и кредитными ресурсами, а также специалисты по финансовому анализу компании. Основные темы директорского курса: личная эффективность директора, ключевые компетенции финансового директора, управление базами данных, современные технологии финансирования и управления, организация управления денежными потоками. Подробная информация на сайте [www.uprav.ru](http://www.uprav.ru)

21–26 апреля, г. Москва. Курс подготовки руководителя

службы маркетинга: управление маркетингом предприятия, управление службой маркетинга

Целевая аудитория: руководители служб маркетинга (начальники отдела маркетинга, директора по маркетингу), коммерческие директора, ведущие специалисты - маркетологи, представляющие кадровый резерв компании, а также тех, кто стремится ими стать.

Основные темы директорского курса:

- Личная эффективность директора по маркетингу
- Маркетинговые коммуникации
- Маркетинг и продажи: непримиримые «враги»?!
- Инструменты принятия решений в маркетинге

Подробная информация на сайте [www.uprav.ru](http://www.uprav.ru)

19–20 мая, г. Москва. Агрессивные переговоры: как отстаивать свои интересы и сказать «нет»

Традиционный подход к переговорам – ориентация на достижение компромиссов и взаимных выгод – часто в жизни оказывается беспомощным и проигрышным. Данный тренинг учит вести переговоры жестко, технично, прагматично, добиваясь таким образом полной победы над оппонентом.

Программа тренинга:

1. Позиционирование сторон при переговорах.
2. Техники и методы управления переговорами.
3. Техники влияния на переговорах.

Подробная информация на сайте [www.treninglist.ru](http://www.treninglist.ru)

15–16 мая, г. Москва. Семинар-практикум «Технология грузоперевозок»

Участники получают комплекс знаний по организации перевозок грузов, узнают, как минимизировать риски и оптимизировать действия при организации доставки товаров различными видами транспорта.

Программа семинара-практикума:

1. Особенности организации и функционирования различных видов транспорта.
2. Технические средства, применяемые на различных видах транспорта.
3. Технология перевозок грузов.
4. Организация транспортно-экспедиционного обеспечения перевозок грузов.
5. Организация международных перевозок грузов.
6. Риски, ответственность и претензии по перевозкам.

Подробная информация на сайте [www.treninglist.ru](http://www.treninglist.ru)



Товар сертифицирован



# СЗ Золотая Элита

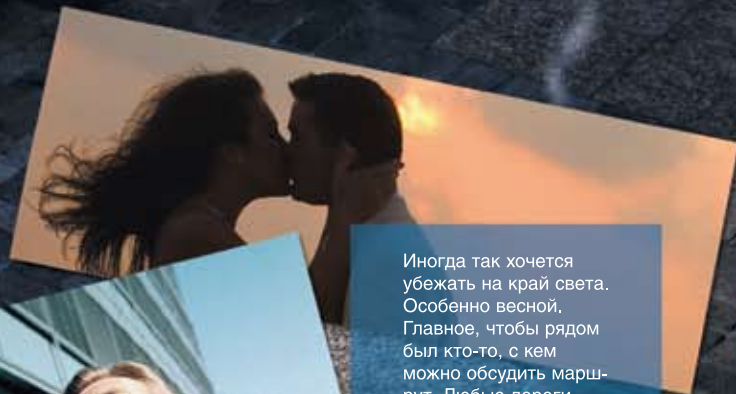
ТОРК «ГАЛЕРЕЯ»  
Маршала Жукова, 8  
2 этаж, (8652) 29-64-62

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

50 лет ВЛКСМ, 16/6  
(8652) 55-49-55

Товар сертифицирован

ПРОВОДИТЕ БОЛЬШЕ ВРЕМЕНИ С ДРУЗЬЯМИ.  
В VOLVO S60



Иногда так хочется убежать на край света. Особенно весной. Главное, чтобы рядом был кто-то, с кем можно обсудить маршрут. Любые дороги подвластны динамичному, маневренному и свободолюбивому Volvo S60 с мощным 2,5-литровым турбированным двигателем и системой AWD в одном из вариантов. А специальное весеннее предложение делает этот автомобиль еще более желанным.

**VOLVO S60**

**VOLVO S60**



Volvo. for life

**А Авто Арт**

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР VOLVO

Г. СТАВРОПОЛЬ, ПР-Т КУЛАКОВА, 16А

ТЕЛЕФОН: 8 (8652) 38-55-35

WWW. AUTO-ART.RU

**А Авто Арт КМВ**

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР VOLVO

Г. ПЯТИГОРСК, ЧЕРКЕССКОЕ ШОССЕ, 33

ТЕЛЕФОН: 8 (8793) 31-97-97

WWW.AUTO-ART.RU