

Pro

БИЗНЕС

№ 4 Декабрь 2007

**Не ревизор,
а помощник...**

Аудиторская проверка

**Большой скачок
малого бизнеса**

Китайский «локомотив»

ПЕРСОНА

РОМАН

САВИЧЕВ

РАЗРАБОТКА, ПРОВЕДЕНИЕ КОМПЛЕКСНЫХ РЕКЛАМНЫХ И PR-КОМПАНИЙ
ФИРМЕННЫЙ СТИЛЬ
ИЗДАТЕЛЬСКОЕ ДЕЛО
РАЗРАБОТКА И ИЗГОТОВЛЕНИЕ ВСЕЙ ПОЛИГРАФИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

Media Pro

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

ВЫБОР СИЛЬНЫХ!





www.mediapro26.ru

355041, г. СТАВРОПОЛЬ, ул. МИРА, 355/ул. ЛОМОНОСОВА, 38
 ТЕЛ.: (8652) 48-00-77, 48-78-00, ТЕЛ./ФАКС (8652) 941-601

www.landrover.ru
www.auto-art.ru



Товар сертифицирован. Реклама

RANGE ROVER SPORT

 **Авто Арт**
Официальный дилер Land Rover

LAND ROVER
3 ГОДА
ГАРАНТИИ

ИГРА НА ПОБЕДУ



GO BEYOND

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

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

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия по Южному федеральному округу. Свидетельство ПИ № ФС 10-6668

Учредитель и издатель ООО «Издательский дом «МедиаПРО»

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 – Алла Акопян, Александр Быков

Александр Золоторев, Елена Михина, Алена Василенко

Мария Зорина, Константин Олшанский

Валерия Федоренко, Ирина Стецкова, Евгения Быкова

Дизайн, верстка – Виктория Мальцева, Оксана Марченко

Фото – Ксения Мельник, Алексей Заморкин

Фото обложки и персоны – Сергей Гнездилов

Корректор – Нина Погожева, Анна Стеблянская

Рекламный отдел

Коммерческий директор – Виктория Арканникова

Коммерческий отдел – Владислав Воробьев,

Татьяна Иноземцева, Анастасия Дорошева

Размещение рекламы – (8652) 47-48-00

Административный отдел

Елена Мазная, Елена Свиридова,

Светлана Шулина, Александр Лобанов

Адрес редакции и издателя:

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

Адрес в Интернете: www.mediapro26.ru

e-mail: mail@pro26.ru

За содержание рекламы ответственность несет рекламодатель.

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

Мнение редакции может не совпадать с точкой зрения авторов.

Отпечатано в типографии «Полиграфсервис».

Номер подписан в печать 7.12.07 г.

Тираж 7000 экз.

Распространяется бесплатно

Акция ЖУРНАЛ В ПОДАРОК

в бизнес-центрах, банках, страховых компаниях, юридических агентствах, строительных компаниях

VIP-РАССЫЛКА

Прямая почтовая доставка журнала руководителям предприятий и организаций Ставропольского края

ЧЕРЕЗ РЕДАКЦИЮ ЖУРНАЛА

Рекламодателям и партнерам журнала

Содержание

Новости 9

Блиц

Юрист о темах номера 10

Национальный проект Аграрной элиты прибыло 12

Награждение лауреатов национальной премии имени П. А. Столыпина «Аграрная элита России»



Персона

Перед трудностями пасует только слабый 16

Настрой на победу необходим как в бизнесе, так и просто по жизни

Сегмент рынка

Финансовая система: в ожидании перемен 20

Любая финансовая система – не просто среда обитания



Прибыльное хобби 22

Безграничные возможности
коллекционирования



Школа на выбор 26

В какую школу отдать ребенка?



Финансовые супермаркеты 29

Чтобы финансовые вопросы не
отнимали много времени

Государство и рынок

Интеллектуальный абордаж 32

Как не купить подделку

Обзор
**Не ревизор,
а помощник... 38**
Аудиторская проверка



Рейтинги 42

Суд идет
**Земельные споры:
«за» и «против» 44**
Громкое дело о незаконном строительстве



Отдел кадров
**Психологический
портрет руководителя 46**
Какими характеристиками должен быть наделен руководитель преуспевающего предприятия?



Наш эксклюзив
**Жили-были
три инвестора 50**
Ежемесячный проект об инвестициях

**А подать сюда
Ляпкина-Тяпкина 53**
«Интервью» с Н. В. Гоголем



Деловой этикет
**Азбука делового
подарка 54**
Как преподнести подарок шефу



Medium is the Message 57

Герберт Маршал Маклюэн



А как у них
**Большой скачок
малого бизнеса 58**
Китайский «локомотив»



Купеческий ряд
**Меснянкины, они же...
Костянины 62**

Познавательное и поучительное путешествие в прошлое



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
Ставропольского края

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

**Александр Николаевич
Золоторев**
финансовый консультант, 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
ВТБ в городе 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 информа-
ционного вещания
телекомпании
«АТВ - Ставрополь»**



Тимофеева Ольга Викторовна

Родилась 19 августа 1977 года в городе Ставрополе. Среднюю школу № 23 окончила с золотой медалью. По образованию – юрист (Ставропольский государственный университет), финансист (Ставропольский государственный аграрный университет), менеджер (Президентская программа подготовки управленческих кадров).

По профессии – журналист, по должности – продюсер специальных проектов редакции информационного вещания телекомпании «АТВ-Ставрополь».

Дополнительное образование:

- Школа журналистики «ИНТЕРНЬЮС», 1999 год, Москва;
- Московская школа политических исследований, 2002 год;
- многочисленные стажировки в России и за рубежом.

Стаж в телевизионной журналистике – 11 лет. Работа в прямом эфире – 10 лет. В телекомпании «АТВ-Ставрополь» с 1996 года (со второго курса института). Корреспондент, ведущий новостных программ, редактор, автор и ведущий информационно-аналитических программ, продюсер специальных нетелевизионных акций компании. Из профессиональных достижений – трижды финалист конкурса «ТЭФИ- регион» (2004, 2005, 2006 годы) в номинации «Лучший интервьюер».

Член Союза журналистов России.

Член комиссии по помилованию при губернаторе Ставропольского края.



СЗ
Золотая Делита

ТОРК "ГАЛЕРЕЯ", ул. Маршала Жукова, 8, 2 этаж, тел.: (8652)29-64-62



Уважаемые дамы и господа!

Завершается 2007 год, семнадцатый год в жизни Ставропольпромстройбанк-ОАО. Из года в год банк наращивает потенциал и укрепляет позиции в группе лидеров банковского сообщества Ставропольского края. Верно выбранная стратегия и взвешенная клиентская политика, направленная на внедрение современных форм обслуживания, постоянное обновление спектра предоставляемых услуг являются неотъемлемыми составляющими бизнеса Ставропольпромстройбанк-ОАО.

Развиваясь как универсальное кредитное учреждение, банк предоставляет комплексное качественное и оперативное обслуживание своим клиентам на территории Ставропольского края, имея 7 филиалов, 13 дополнительных офисов, 6 операционных касс вне кассового узла, 2 пункта обмена валюты, 65 банкоматов. Мы всегда стремимся предлагать нашим клиентам банковский сервис, сочетающий гибкую тарифную политику и широкий спектр банковских продуктов высокого качества. Для корпоративных клиентов – это расчетно-кассовое обслуживание, все виды кредитования, предоставление гарантии, валютные операции, брокерское обслуживание на рынке ценных бумаг, депозитарные услуги, доверительное управление имуществом клиентов в составе общего фонда банковского управления (ОФБУ), услуги инкассации, высокоэффективные зарплатные проекты с международными пластиковыми картами и кредитованием, депозиты. Для физических лиц – выгодные условия по потребительскому кредитованию, автокредитам, ипотечному кредитованию, вкладам, переводам, прием коммунальных платежей, сейфовые ячейки.

Доверие клиентов – не подарок судьбы, его надо оправдать повседневной работой, отвечая на вызовы времени. Свои отношения с клиентами банк выстраивает на долговременной основе, работая с предприятиями и организациями практически всех отраслей, в том числе малого и среднего бизнеса, агропромышленного комплекса, государственными, муниципальными, строительными, промышленными предприятиями и организациями торговли.

Эффективные системы управления рисками способствуют обеспечению надлежащего уровня надежности, соответствующей масштабам операций, проводимых банком в интересах вкладчиков, клиентов и контрагентов.

Банк отвечает самым высоким требованиям, предъявляемым к банковскому сообществу, постоянно укрепляя позитивный имидж и репутацию, опираясь на высокий профессионализм сотрудников, прозрачность бизнеса и большую отдачу реализуемых проектов. Мы намерены не только сохранить, но и упрочить наши позиции в банковском секторе на территории Ставропольского края.

В преддверии нового 2008 года хочется искренне поздравить команду банка, банковское сообщество, всех наших клиентов – как нынешних, так и потенциальных – с наступающим Новым годом! Удачи вам и исполнения желаний.

С уважением, заместитель Председателя Правления
Ставропольпромстройбанк-ОАО
Ирина Егорова

Электронное обучение

Не так давно заместитель генерального директора «КноРус» Азар Григорян посетил экономический факультет Ставропольского государственного университета.

По итогам поездки было намечено подписание в скором будущем контракта на разработку преподавателями кафедры мировых информационных ресурсов и электронного бизнеса СГУ электронных учебных комплексов. Как рассказал нам заместитель генерального директора «КноРус» А. Ф. Григорян, «главная цель данного проекта – усовершенствование учебного процесса посредством использования современных технологий и, как следствие, повышение качественного уровня образования». Выпуск электронных книг является одним из приоритетных направлений издательской деятельности «КноРус».

Главные преимущества электронных учебных курсов – это организация учебного материала в оптимальной форме, в том числе в мультимедийной; наличие гипертекстовых ссылок, тренировочных и контрольных тестов; ориентация на самообразование; возможность индивидуализировать учебный процесс и организовать дистанционное обучение; on-line сопровождение учебного процесса. С электронными учебными курсами может работать неограниченное количество пользователей, поскольку каждый имеет свой пароль и имя. (Программа отслеживает учебный процесс каждого по этим ПИНам.) Каждый пользователь к структуре

учебника (параграфу, разделу) может подключать так называемые внешние информационные ресурсы, которые могут «скачиваться» из Интернета, собственной базы или быть созданными пользователями вновь. Программа подключит этот ресурс к той точке структуры, которую укажет пользователь. Теперь основы организации бизнеса или основы теории и практики маркетинга можно изучать на современных носителях – CD-дисках.



Теперь основы организации бизнеса или основы теории и практики маркетинга можно изучать на современных носителях – CD-дисках.



СТАВРОПОЛЬПРОМСТРОЙБАНК
Банк, проверенный временем!

**Аренда сейфовых ячеек
в Ставропольпромстройбанк-ОАО**

**это гарантия сохранности ваших
драгоценностей, денег и документов**

г. Ставрополь, ул. Краснофлотская, 88а, тел.: (8652) 32-77-30, 35-79-62

Консультации клиентов пн-сб с 9-00 до 16-30

Юрист о темах номера

На вопросы редакции, касающиеся основных тем номера, нам ответил Сергей Пащенко, управляющий партнер юридического агентства «Пащенко & Долгарева».



Об аудите

«Аудит не подменяет государственного контроля достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности, осуществляемого в соответствии с законодательством Российской Федерации уполномоченными органами государственной власти. В моей судебной практике положительное аудиторское заключение не является безусловным доказательством правоты клиента в споре с налоговыми органами. Конечно, аудиторы могут осуществлять представительство в судебных органах по налоговым спорам и давать объяснения, но лишь как лица, участвующие в деле. Да, аудиторы высококвалифицированные специалисты, и к их мнению стоит прислушиваться, но налогоплательщик должен понимать – в конечном счете всю ответственность за последствия рекомендаций аудиторов о правильности исчисления и уплаты налогов в соответствующие бюджеты несет исключительно он сам».

Об инвестициях

«Инвестиции жизненно необходимы. Самый лучший способ инвестирования, на мой взгляд, – иметь в собственности недвижимость, которую можно сдавать в аренду. За 5–7 лет нежилое помещение, приобретенное даже с помощью банковского кредита, полностью окупает себя и затем приносит чистую прибыль. Пожизненно. Идеальный пенсионный фонд. Важны инвестиции в повышение собственной, личной стоимости. Это образование, ученая степень и опыт в профессиональной деятельности. Ведь и в пенсионном возрасте можно преподавать в вузах, писать книги, выступать представителем в судах, быть финансовым консультантом. Депозиты в банках – при низкой ставке 8–10% и высокой инфляции 12–14% – только для временного аккумулирования денег, но не для приумножения. Фондовый рынок? Да, интересен зарубежный опыт. Да, будет перспективно когда-нибудь и в России. Сейчас это имиджевое занятие для «продвинутых пользователей». Я держу руку на пульсе: читаю как признанных классиков фондового рынка – Чарльза Р. Гейтса, Э. Лефевра, Льюиса Дж. Барселино, так и текущую аналитику о рынке Fogex, отслеживаю бегущую строку с котировками на телеканале РБК, но сам не торгую и не покупаю акции. Доверять свои деньги в управление трейдерам психологически не готов».

О пиратской продукции

«Еще в период 1991–1993 годов был принят большой массив законодательных документов, регламентирующий исключительные права на интеллектуальную собственность: патентный закон и законы о товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров; об авторском праве и смежных правах; о правовой охране программ для ЭВМ и баз данных; о правовой программе топологий интегральных микросхем; о селекционных достижениях; о промышленных образцах; о геодезии и картографии; о племенном животноводстве. Для нашего региона особенно актуальны проблемы с производством и реализацией минеральной воды под контрафактными этикетками. Заманчиво маркировать свою продукцию под узнаваемые бренды, такие как «Славяновская», «Ессентукская», «Нарзан», и не платить по лицензионному договору. Добросовестные производители и обладатели товарных знаков, знаков обслуживания и наименований мест происхождения товаров формально были защищены соответствующим законодательством, в том числе и уголовным. Однако в реальности было очень трудно привлечь виновных лиц к ответственности с точки зрения арбитражного процесса. Думаю, не меньше проблем и в уголовном судопроизводстве. Отмечу: с 1 января 2008 года в действие вступит часть четвертая Гражданского кодекса РФ, регламентирующая права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации. Это будет единый кодифицированный законодательный акт в данной области. Соответственно, с принятием такого нового единого федерального закона и судебная практика будет более полной и стабильной. Все больше судебных споров будут решаться именно в этой отрасли».

О частных школах

«Необходимо всесторонне поощрять развитие частных школ для различных социальных групп. В нашем городе с этим большая проблема. Детям обеспеченных родителей очень трудно учиться в обычной школе, не в своем кругу. У меня есть дочь и возможность дополнительно оплачивать языковые курсы, различные развивающие кружки, спортивные секции, бассейны, художественные студии – все, что помогает развитию неординарной и разносторонней личности. И хорошо бы иметь все это в одной частной школе».

ЮРИДИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО
Пашченко & Долгарева

Адрес юридического агентства:
г. Ставрополь, ул. Мира, 460/3, оф. № 1
телефон/факс (8652) 955 142
e-mail: pashchenko@stavarbitr.ru
www.stavarbitr.ru

Аграрной элиты прибыло

Текст Елены Михиной



Еще одним свидетельством общероссийского признания заслуг Ставрополя в сфере реализации национального проекта «Развитие АПК» стало состоявшееся в конце ноября в Москве награждение лауреатов национальной премии имени П. А. Столыпина «Аграрная элита России».



› Казалось бы, сколько уже сказано об успехах аграрной отрасли Ставрополя, сколько заслуженных наград получили наши сельчане и сколько добрых слов услышали. Чего стоит одна только похвала краю от президента Владимира Путина с трибуны октябрьского съезда «единороссов» или приятная весть от министра сельского хозяйства Алексея Гордеева, что АПК Ставрополя в этом году признан лучшим в стране! Ставропольский календарь в ноябре пополнился новым праздником – Днем рекордного урожая, и еще пятеро ставропольчан, связавших свою судьбу с сельским хозяйством, удостоились Золотой звезды «Герой труда Ставрополя». Однако новые свидетель-

ства доброй трудовой славы, если она действительно заслуженна, никогда не бывают лишними.

Сто лет до нас

Когда народное хозяйство страны было в полном расстройстве, финансовая система – в упадке, полукрепостническое сельское хозяйство провоцировало народные бунты, а революционеры призывали к уничтожению существующей государственной машины, председателем Совета министров Российской империи был назначен Петр Аркадьевич Столыпин – человек, который в противовес великим потрясениям пытался обустроить Великую Россию.

В курсе его экономических преоб-

разований особое место занимает аграрная реформа. По указу от 9 ноября 1906 года крестьянам было предоставлено право выхода из общины и закрепления наделных земель в личную собственность. «Крепкое, проникнутое идеей собственности крестьянство служит везде лучшим оплотом порядка и спокойствия», считал Столыпин. Через землеустройство крестьян, их переселение на пустующие земли и деятельность Крестьянского поземельного банка шел сложный процесс зарождения слоя частных земельных собственников, и тем самым реализовывалась попытка переустроить Россию в самых ее глубинах.

Именно во времена Столыпина

впервые возник термин «землеустройство», и с его участием был принят первый закон о землеустройстве как государственном мероприятии, позволяющем организовать национальное землепользование. Насколько это важно, можно прочувствовать через мысль Ф. М. Достоевского о том, что и порядок, и законы, и нравственность, и даже самый настоящий ум нации определяются характером землепользования.

За пять «стольпинских» лет (1906–1911) Россия сделала стремительный рывок в аграрном производстве, увеличилась емкость внутреннего рынка, стал расти экспорт сельскохозяйственной продукции. В 1909–1913 годы по производству зерна Российская империя опередила США, Аргентину и Канаду вместе взятых, а экспорт российской пшеницы в 1910 году составил 36,4% общего мирового экспорта. Валовой доход сельского хозяйства уже в 1913 году составил 52,6% от общего валового дохода страны. Были созданы социально-экономические предпосылки для превращения сельского хозяйства в капиталоемкий, технологически прогрессивный сектор экономики.

Для полного реформирования аграрной России П. А. Столыпин просил двадцать лет покоя, фактически же у него было лишь несколько беспокойных лет. Трагическая смерть государственника-реформатора и начало Первой мировой войны прервали реформу Столыпина, его «страстное желание обновить, просветить и возвеличить Родину в противность тем людям, которые хотят ее распада».

При всей сложности и неординарности личности Петра Аркадьевича Столыпина в нем виден патриот, высоко несущий звание «русского гражданина» и глубоко переживающий за судьбу истекающего кровью российского двуглавого орла и российского народа. Это, безусловно, личность, и личность высокогражданственная. Поэтому даже спустя столетие она притягивает к себе, заставляет еще и еще раз задуматься о судьбах России и путях ее лучшего обустройства. По счастью, в этих порывах души у Столыпина много последователей.

Центр – в людях

Учрежденную в 2002 году премию «Аграрная элита России» называют одновременно и национальной премией, и премией Столыпина – примечательное единство в память о человеке, отдавшем всего себя служению общегосударственным интересам России. Общественный совет фонда аграрной национальной премии исходил из убежденности, что среди наших современников – политиков, управленцев, представителей бизнеса, аграриев-практиков, деятелей

науки и культуры – есть настоящие патриоты, которых можно назвать достойными последователями дела Петра Столыпина. В разные годы ее обладателями становились губернатор Орловской области Е. С. Строев, народный художник России, автор памятника Столыпину в Саратове В. М. Клыков, настоятель Московского Сретенского монастыря архимандрит Тихон, известный историк-публицист В. В. Казарезов, директор Всероссийского института аграрных проблем и информатики им. А. А. Никонова А. В. Пестриков. Премия стала последней общественной наградой безвременно ушедшего народного артиста СССР Е. С. Матвеева. Еще многие и многие другие наши соотечественники, а с прошлого года и иностранцы, успешно, благотворно работающие на российской земле, вошли в когорту аграрной элиты России. «Природа-мать, когда б таких людей ты иногда ни посылала миру, заглохла б нива жизни», – применил поэтическую цитату к Столыпину и его последователям первый лауреат 2007 года Герой Социалистического Труда Юрий Песков. Он восемнадцать лет возглавлял завод «Ростсельмаш»,

стоял у истоков создания комбайнов нового поколения и написал трилогию о любимом предприятии «Жизнь, отданная хлебу», которая была презентована всем участникам торжественной церемонии.

В разные годы вручение премии проходило в различных местах: Государственном историческом музее на Красной площади, Центральном доме предпринимателя и Доме литератора, даже в храме

митета Всероссийской выставки домашней птицы «Рябушка России» Алла Захарченко, директор интернет-портала AgroRu.com Александр Харитонов и др. За динамическое развитие и высокую результативность под девизом «Лучшая мука для российского каравая!» премию имени Столыпина получил генеральный директор представленного на Ставрополье ЗАО «РОЖРР» Руфат Ю. Ализаде, а в номинации «За

Аграрную элиту страны в этом году пополнили десять лауреатов, среди которых главный редактор газеты «Сельская жизнь» Шамун Кагерманов, председатель оргкомитета Всероссийской выставки домашней птицы «Рябушка России» Алла Захарченко, директор интернет-портала AgroRu.com Александр Харитонов и др.

Христа Спасителя. На этот раз площадкой седьмой церемонии стала сцена театра Et-Cetera на Чистых прудах.

Аграрную элиту страны в этом году пополнили десять лауреатов, среди которых главный редактор газеты «Сельская жизнь» Шамун Кагерманов, председатель оргком-

значительный вклад в реализацию приоритетного национального проекта «Развитие АПК» лауреатом этого года стал тоже известный на Ставрополье американец с русскими корнями Андрей Даниленко, президент группы компаний «Русские фермы», в которую входит молочная



ферма станицы Суворовской Предгорного района края, признанная одной из лучших в стране. Кстати, вспомнили и о том, что сам национальный проект «Развитие АПК» стартовал в год столетия столыпинской аграрной реформы.

Ну и наконец, с размышлениями о роли личности в истории на сцену пригласили правнука Петра Столыпина Николая Случевского, историка и человека неравнодушного к прошлому и настоящему нашей страны. Обращаясь к мечтам прадеда о великой России, потомок Столыпина убежденно заявил, что великая Россия не начинается сверху, а начинается с российским народом. Вспомнили и о том, что Столыпин в свое время был саратовским губернатором, и, возможно, поэтому учредители премии особенно внимательны к деятельности региональных лидеров. В номинации «Личный вклад в развитие агропромышленного комплекса России» лауреатом стал губернатор Ставропольского края Александр Черногоров, который и принял хрустальную статуэтку из рук правнука Столыпина.

«...Центр тяжести, центр власти лежит не в установлениях, а в людях», – цитировали под театральными сводами Ет-Сетега философские раздумья премьера Столыпина.

Верю в Ставропольский край!

Принимая награду, Александр Черногоров сразу же категорично возразил против ее персонализации: это признание не личных его заслуг, а всего Ставропольского края, в котором из трех миллионов жителей практически половина – труженики села.

Во времена Столыпина аграрные преобразования на Ставрополье шли особенно активно. С мая 1907 года в губернии начала свою деятельность землеустроительная комиссия, руководимая тогдашним губернатором Б. М. Янушевичем. Тяга к выходу из общины была большой: заявления об укреплении земли в единоличное владение подали почти половина крестьянских дворов. По мобилизации наделенных земель Ставропольская губерния занимала одно из первых мест в России, а по продаже укрепленных участков стояла на первом месте. Она выдвинулась в число крупных поставщиков зерна на российский и мировой рынки, по производству зерновых на душу населения в 1906–1910 годах занимала второе после Кубани место в стране.

В новом столетии Ставрополью удалось закрепить за собой славу житницы России и добиться рекордных показателей в зернопро-



изводстве. Уже пять раз преодолен советский максимум намолота, а в 2007 году установлен исторический рекорд – 7 млн. 56 тыс. тонн зерна. В общем караване 5,8 млн. тонн – полноценная пшеница, и это самый высокий показатель среди регионов страны. А по намолоту на душу населения Ставропольский край давно захватил пальму первенства и уже никому ее не отдает: 2,6 тонны на жителя – такого нет ни в одном другом регионе. Объемы валовой продукции сельского хозяйства за последние пять лет выросли на Ставрополье в 1,2 раза, превысив на 10% темпы роста в целом по России. Край также на-

зван флагманом в реализации приоритетных задач развития животноводства в рамках нацпроекта.

Стабильность высоких результатов, причем вопреки непредсказуемости природных факторов, позволяет говорить о профессионализме ставропольских аграриев, продуманной аграрной политике в регионе. На это и обратил внимание общественный совет национальной премии, а еще на то, что ставропольский губернатор сам по профессии аграрий и не чурается крестьянского труда, в какой бы должности ни работал. Каждую жатву садится за штурвал комбайна, и не просто для парадного круга, а напряженно и серьезно работает.

Обращаясь к совету национальной премии имени П. А. Столыпина с ответным словом, губернатор Александр Черногоров напомнил, что одиннадцать лет руководит аграрным регионом страны и потому со всей ответственностью может заявить: ставропольчане – настоящая аграрная элита России! И еще, вслед за великим Столыпиным, воскликнувшим в свое время «Я верю в Россию!», Александр Черногоров с торжественной площадки национальной премии провозгласил: «Я верю в Ставропольский край!»

Бесспорно, у национальной премии имени П. А. Столыпина «Аграрная элита России» обязательно будут еще новые лауреаты со Ставрополя.





МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР ПРОДАЖИ НЕДВИЖИМОСТИ

Большой ВЫБОР ОТ ЗАСТРОЙЩИКА

Межрегиональный Центр Продажи Недвижимости — это удобный инструмент для покупки жилья любого типа и назначения из любой точки России и зарубежья. Благодаря партнерам — участникам данного альянса мы можем предложить гибкие условия покупки жилой и коммерческой недвижимости.

Центральный офис (ежедневно)

- г. Москва
(495) 101-16-23, (925) 585-92-59
(925) 508-62-23, 585-78-46
- г. Ставрополь
(8652) 35-15-14

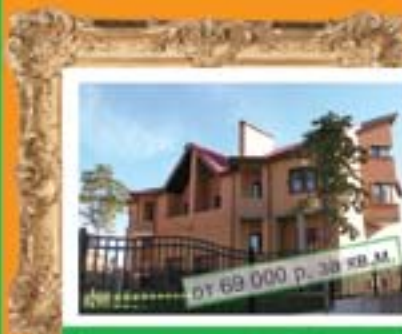
Региональные офисы продаж

- г. Самара
(8622) 62-35-15
- г. Уфа
(347) 266-44-40
- г. Рязань
(4912) 24-68-41
- г. Тюмень
(3452) 530-520
- г. Владивосток
(4232) 69-78-21
- г. Новосибирск
(383) 213-98-96
- г. Красноярск
(3912) 944-392
- г. Нарьянск
(3919) 48-02-32
- г. Сургут
(3462) 516-016
- г. Ростов-на-Дону
(863) 223-66-28
- г. Екатеринбург
(343) 377-5-333

Готовятся к
реализации

10

проектов



МОСКВА

Коттеджный комплекс «Small МОСКВА»

Выбор для избранных

Коттеджи и таунхаусы в Москве.
5 км от МКАД. (Ю. Бутово).
Московская прописка.
Развитая инфраструктура.
Удачные архитектурные решения.
Новые технологии строительства.

**Активные продажи.
Идет заселение.**

Ипотека

ФИНАНСОВЫЙ
ПАРТНЕР



БАНК
МОСКОВСКИЙ КАПИТАЛ

КБ «Московский Капитал» на протяжении многих лет является надежным финансовым партнером проекта «Межрегиональный Центр Продажи Недвижимости», специально для которого разработал ипотечную программу, позволяющую приобретать недвижимость легко и просто. По условиям программы процентная ставка в рублях составляет от 11% годовых. Залогом является приобретаемая недвижимость. Дополнительных залогов и поручителей не требуется. Минимальный пакет документов. Дополнительную информацию Вы можете получить на сайте Банка. WWW.MOSCAP.RU



ПОДМОСКОВЬЕ

Проектная декларация на сайте www.capdom.ru

г. Видное ЖК «БЕРЕЗОВАЯ РОЩА»

Благоприятная экология

Индивидуальный проект.
3 км от Москвы.
Высота 18 этажей.
Улучшенные планировки.
Подземный паркинг.
Комплексное озеленение территории.
Развитая инфраструктура района.

Продажи начались.

Перед трудностями пасует только слабый

Настрой на победу необходим как в бизнесе, так и просто по жизни. Но даже самый решительный настрой далеко не всегда оборачивается победой. Одним из тех немногих людей, кто не только не любит проигрывать, но и не проигрывает, является генеральный директор ОАО «Юридическое агентство «СРВ» Роман Валерьевич САВИЧЕВ.



– Начнем, Роман Валерьевич, с вопроса личного плана. Ваша дочь с недавнего времени еще и ваш подчиненный: она принята в штат агентства. Не рановато ли, все-таки Анне Романовне только 15 лет исполнилось?

– Не рановато. Если пожелает в будущем выбрать профессию юриста, а это будет ее и только ее выбор, полученные сегодня знания и опыт очень помогут. Тем более Анна и сейчас многое знает и умеет: семья-то у нас «юридическая»! Я возглавляю агентство, супруга моя, Лариса Валентиновна, – коммерческий директор агентства, скоро получит диплом юрфака СГУ. Кстати, в момент создания, в июне 1998 года, агентства «СРВ» в нем было всего два сотрудника – мы с женой. И потом, что такое 15 лет?! Я уже в 11 лет и работал, и зарабатывал...

– Нужда заставила?

– Жили мы с матерью, Прасковьей Григорьевной, ныне, как ни горько это говорить, покойной, в поселке СНИИСХа и жили небогато. Но и не так уж чтобы совсем бедно. Но я никогда не любил довольствоваться малым. И речь не только о приработках, я и школу окончил с золотой медалью. Одного высшего образования мне тоже «не хватило». В 1994 году с отличием окончил экономический факультет Ставропольской государственной сельскохозяйственной академии, а 1996-м – Московскую юридическую академию. К слову, при приеме на работу в агентство второе высшее, в дополнение к обязательному юридическому, образование у соискателя я рассматриваю как немалый плюс. Потому что на своем опыте убедился: в любой профессии, а в профессии юриста – особенно, важны и нужны широкая эрудиция, знания в самых различных областях, высокий интеллект, кругозор. А людей с таким багажом найти непросто. Не секрет, дипломированных юристов сегодня – море. Но грамотных специалистов – единицы. Приходят ко мне люди с красными дипломами, и ладно – нет практики, но они нередко даже и в теории «плавают», совсем не разбираются в юриспруденции!

– А вообще, желающих работать в агентстве «СРВ» много?

– Немало. Вот папка с заявлениями, за последнюю только неделю от соискателей должности юриста поступило 35 заявлений. А у нас весь штат – 35 человек. Совпадение, конечно, но показательное. Разумеется, об авторитете любой фирмы, о доверии к ней клиентов судят, прежде всего, по итогам деятельности. И здесь нам есть чем гордиться. За 1998–2006 годы и за 10 месяцев 2007 года сотрудники агентства приняли участие в 4278 заседаниях арбитражного суда в 19 субъектах Российской Федерации. По результатам рассмотрения дел наших клиентов арбитражными судами принято 1639 решений суда первой инстанции и постановлений суда апелляционной инстанции, в том числе 1002 судебных акта по делам, вытекающим из гражданских правоотношений, и 637 судебных актов по налоговым, земельным, таможенным и иным административным спорам. И не случайно юридическое агентство «СРВ» по величине чистой прибыли за 2006 год вошло в число лидеров среди организаций аналогичного профиля в Южном федеральном округе. Но об авторитете говорит и то, что работать у нас очень престижно, что число желающих влиться в нашу команду постоянно растет.

– Но одного желания, надо полагать, мало. Ведь кроме требований к уровню знаний и высокие требования к моральным качествам предъявляются?

– В обязательном порядке! Я очень ценю в людях надежность, верность фирме, преданность. И предпочитаю работать с сотрудниками, которые умеют нестандартно мыслить, генерировать идеи. Как, например, заместители генерального директора Сергей Владимирович Клушин и Сергей Викторович Феровов, как главный бухгалтер Людмила Ивановна Протасова. С людьми же безынициативными и разгильдяями расстаюсь без сожаления. И уж совсем нетерпимо предательство – было, к сожалению, и такое, уволил человека сразу. Для адвоката

интересы клиента должны быть превыше всего.

– Тем более что сектор рынка услуг, где работает агентство «СРВ», тихим и спокойным не назовешь. Приходится и в так называемых корпоративных «войнах» участвовать. И конкуренция, видимо, велика?

– Основным направлением деятельности ОАО «Юридическое агентство «СРВ» является представление интересов клиентов в арбитражных судах. И хотя очень часто мы ведем довольно громкие дела, связанные с переделом собственности, с банкротствами, которые обычно привлекают юристов, серьезных конкурентов у нас нет. И это не похвальба, не бравада, это факт. Причем секрет не только в том, что «СРВ» квалифицированно и качественно обеспечивает разрешение споров между юридическими лицами, а также налоговых, таможенных и иных административных споров. Комплексное юридическое обслуживание на высоком уровне – альфа и омега нашего бизнеса. Сужу по опыту своих зарубежных коллег, с которыми довелось познакомиться в разных странах, в том числе и в США. Звучит как парадокс, но легального рынка юридических услуг до сих пор почти нет, он в тени. Существует множество мелких фирм – по два-три человека, а также «единоличники», среди которых есть хорошие, даже прекрасные адвокаты. Но их бизнес нельзя назвать устойчивым, он зависит от множества случайностей, поскольку цель – заработать сегодня, быстро и много – «сорвать» с клиента по полной программе, ибо в следующий раз он может и не прийти. А «СРВ» – солидное, легальное, пользующееся авторитетом не только на Ставрополье, но и в пределах Южного федерального округа, а также в столицах агентства. И не просто с большим объемом работы, много значит и ее эффективность.

– Иначе говоря, соотношение выигранных и проигранных дел?

– Я бы погрешил против истины, утверждая, что мы вообще не проигрываем дел. И полную



гарантию успеха вам может обещать только не порядочный, скажем мягко, или неграмотный юрист. Но проигранных процессов у нас значительно меньше, чем выигранных. Настрой на победу – нормальное состояние и мое, и сотрудников агентства. Мы готовы взяться и за совсем, казалось бы, бесперспективное дело, если оно имеет большой общественный резонанс, относится к числу так называемых громких. Более того, я нередко отказываюсь от дел, даже если за их ведение обещают немалые деньги, если дела простые, а значит, для меня неинтересные. Тем более наш опыт свидетельствует: и самое «провальное» вроде бы дело можно выиграть. Пусть для этого потребуется год, два, три...

– А не жаль столько времени на одно дело тратить?

– Время работает на нас, а мы работаем на людей, в нас верящих. И не было случая, чтобы мы это доверие обманули. Помню, одно дело вели более семи лет и, в конце концов, выиграли процесс. Останавливаться на полдороге, опасаясь неудач, – это не по мне. Надо дойти до Президиума Высшего арбитражного суда? Дойдем! Как это было в случае, когда мы защищали интересы клиентов в споре о методике исчисления единого налога на вмененный доход. Наша победа сохранила тогда нашим

клиентам 3 млрд. рублей. Да и общие цифры говорят о многом. В 1998–2006 годах с участием юристов агентства рассмотрено 240 дел в Федеральном арбитражном суде Северо-Кавказского округа, 8 дел в Федеральном арбитражном суде Московского округа, 2 дела в Федеральном арбитражном суде Северо-Западного округа, 14 дел в Высшем арбитражном суде Российской Федерации, 8 дел в Верховном суде Российской Федерации.

– А самих клиентов перспектива долгого судебного разбирательства не страшит? На Руси ведь от века считали: судиться – себе дороже.

– Не просто неверная – вредная точка зрения: чем судиться с той же налоговой, допустим, инспекцией, лучше заплатить неправомерно начисленный налог. Никто не спорит, отдавать в бюджет положенное по закону необходимо. Между прочим, наше агентство ежемесячно исправно платит налоги, и никаких недоимок, мы доходов своих не скрываем, полная прозрачность по части финансов. Но когда предприятие заставляют платить сверх положенного... Или когда весьма непростые процессы, которые сейчас происходят в экономике, ставят под удар бизнес... Обязательно надо обращаться с иском в суд! Во-первых, закон один для всех, включая и государственные структу-

ры. А во-вторых, стоит ли собственными деньгами-то разбрасываться?! Нет своего квалифицированного юриста? Не страшно. У нас, например, работают специалисты такой квалификации, что шансы выиграть судебный процесс весьма и весьма высоки.

– Поэтому, видимо, и от клиентов отбоя нет?

– Если в 1998-м, в год создания агентства, было всего 8 клиентов, то сейчас надежного партнера в «СРВ» видят более двухсот предприятий и фирм различного профиля – от сельскохозяйственных до поставляющих нефтепродукты. Причем в последнее время активно нашими услугами пользуются бизнесмены Москвы и Санкт-Петербурга. Для наглядности могу назвать некоторых из них. Правительство Москвы и администрация Ставрополя, ООО «Альфа-Эко-М», Северо-Кавказский банк Сбербанка РФ, ОАО «Концерн «Энергомера», ОАО «Южная телекоммуникационная компания», ОАО «Рокадовские Минеральные Воды», ОАО «Ставропольнефтепродукт», ОАО «Завод «Аналог», ОАО «Монокристалл», ОАО «Автоприцеп-КАМАЗ», ГУП СК «Ставрополькрайводоканал», ГУП СК «Региондорбезопасность», ОАО ЛВЗ «Стрижамент», ЗАО «Ипатовский пивзавод» – продолжать можно долго.





– И две с лишним сотни партнеров, полагаю, не предел?

– Разумеется. Юридическое агентство «СРВ» в постоянном развитии. Уже действует наше представительство в Москве, открыли филиал в Изобильном. Причем очень существенный момент: в 2002–2006 годах агентство «СРВ» заключило 33 договора о сотрудничестве по оказанию клиентам консультационных услуг юридического характера с юридическими компаниями Москвы, Санкт-Петербурга, Краснодара, Ростова, Воронежа, Волгограда, Астрахани и других промышленных центров России. Согласно условиям указанных договоров, клиенты агентства «СРВ» получают возможность в рамках имеющихся договоров с агентством воспользоваться юридическими услугами других юридических компаний на территории различных субъектов Российской Федерации.

– А все началось с того, что молодой и перспективный менеджер Росгосстраха вдруг решил открыть собственное юридическое агентство...

– Почему это вдруг?! Я хорошо знал ситуацию и понимал: в условиях формирования рыночных отношений спрос на услуги грамотных, квалифицированных юристов, которые могли бы эффективно защищать интересы бизнеса, очень высок. Тем более что «прорех» и «нестыковки» в российском законодательстве в 1990-е было предостаточно. Это сейчас я как адвокат имею возможность работать и с удовольствием работаю преимущественно на процессуальном «поле». А когда мы начинали, все «заслоняло» материальное право со всеми его зафиксированными в федеральных законах противоречиями. Но при всем том

оказание юридических услуг – еще и бизнес, который надо не только понимать, но и чувствовать. И в этом смысле моя работа как экономиста многое мне дала.

– Но теперь вы не только экономист, юрист, но еще и политик. Имею в виду избрание вас депутатом Государственной думы Ставропольского края...

– Ну, положим, политик я еще пока начинающий. Правда, хоть и принял решение баллотироваться в депутаты спонтанно, сейчас не

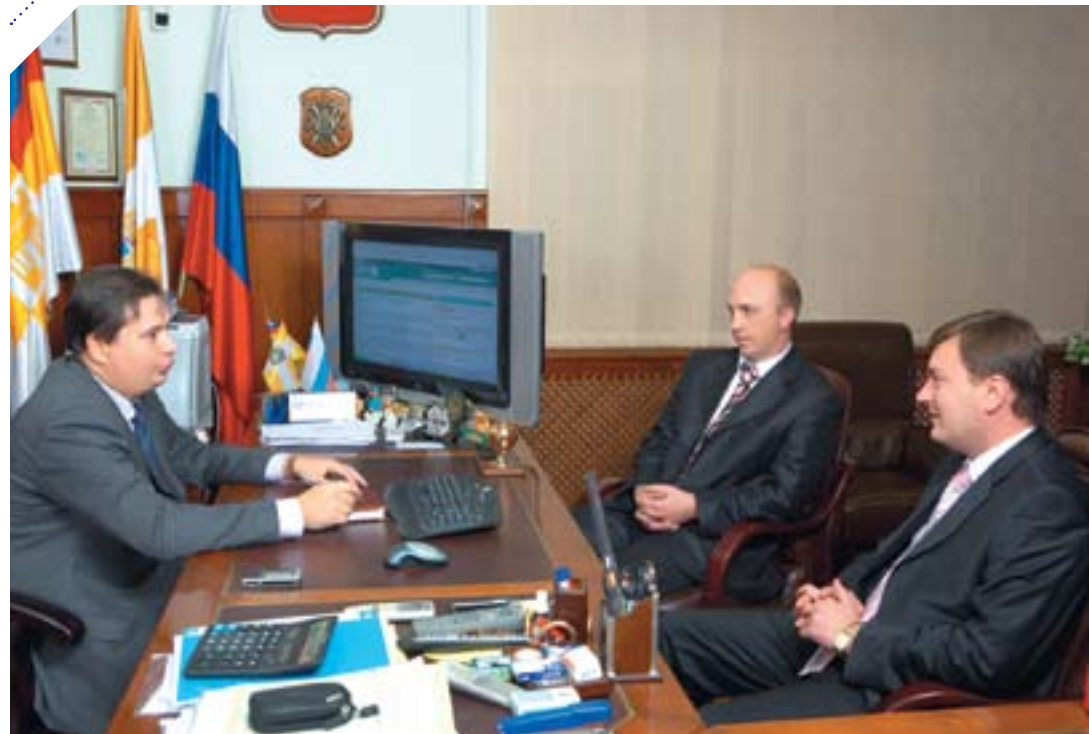
просто не жалею, понимаю: все правильно, здесь многое можно и нужно сделать. В том числе и для защиты законодательства России, для того, чтобы законы работали и приносили людям пользу. И слабые, и сильные стороны тех же краевых законов необходимо постоянно анализировать. Как необходимо анализировать и правоприменительную практику. Иначе мы будем топтаться на месте вместо того, чтобы создавать сильное правовое государство. Проблем много, но нерешаемых проблем не существует. И причин опускать руки, пасовать перед трудностями тоже не существует. Перед трудностями пасует только слабый, сильный идет вперед.

– Такая позиция дает лишний повод отнести вас к числу тех, кого на Западе обычно называют self-made man – человек, сделавший себя сам?

– Не надо меня ни к кому относить. Я очень благодарен маме, она вырастила меня таким, каков я есть. А в остальном...

Если подниматься до высот философии, убежден: даже смерть – не повод отчаиваться, и после смерти человеку суждено жить – в потемках его, в его делах и свершениях. А если вести разговор о прозе жизни, то любой человек сам является кузнецом, как говаривали раньше, своего счастья. У меня есть моя семья, я работаю рука об руку с единомышленниками-профессионалами, передо мной открыт весь мир – я уже объездил три десятка стран...

И все это не подарки судьбы. Удача никому не помешает, но главное – повседневная напряженная работа.



Финансовая система: в ожидании перемен

Текст Александра Золоторева



Устраивает ли вас российская финансовая система? Для неискушенных людей, коих большинство, вопрос этот – чистая абстракция. А между тем, любая финансовая система не просто общая среда обитания, но и инструмент, обеспечивающий личную безопасность каждого.

› Такие разные

В России в настоящее время действует двухкомпонентная налично-счетная денежная система: в денежной системе используются деньги двух типов. Примером двухкомпонентной системы может служить золотобумажная денежная система, при которой в стране одновременно обращались и золотые деньги, и банкноты. Однако применительно к нашей действительности имеются в виду наличные и безналичные деньги. При такой системе главными деньгами являются наличные деньги, а счетные (можете читать – безналичные) имеют вспомогательный характер.

Такой системе противопоставляется счетно-наличная денежная система, т. е. опять та же двухкомпонентная денежная система, в которой главными деньгами, защищаемыми государством, являются счетные (читайте – безналичные) деньги, а наличные деньги имеют вспомогательный характер с ограниченной областью использования. Таковы денежные системы наиболее передовых в финансовом отношении стран.

Что плохого в наличных?

Главной движущей силой в эволюции и трансформации денежных систем (от физических денег – золотых, серебряных, медных и т. п., через бумажные – номиналистические, к деньгам виртуальным – безналичным,

счетным, электронным) послужило увеличение объемов использования денег и рост общественных затрат на функционирование денежной системы. На определенном этапе развития человечества динамика предложения золота, определяемая его добычей, уже не соответствовала динамике потребности экономики в деньгах, определяемой ее ростом. При количестве субъектов до миллиона можно было использовать золотые деньги. При количестве лиц, участвующих в гражданском обороте, до сотен миллионов можно использовать бумажные деньги. Но при последующем росте населения даже бумажное обращение становится дорогим, неэффективным и обременительным для общества. Себестоимость самих наличных денег в связи с прогрессом множительной техники и необходимостью многоуровневой защиты от подделок стала крайне высокой. Она составляет по разным оценкам (в зависимости от денежного знака) 30–70% нарицательной стоимости. В то же время длительность использования бумажных денег (в зависимости от номинала) составляет срок от полугода до года (максимум 18 месяцев). Расходы на производство наличных денег ложатся все более тяжелым бременем на все общество. Но обременительно не только производство, а также утилизация наличных денежных средств и их перевозка (на дальних расстояниях порядка 15% от номинала).

Еще один недостаток наличных денег связан с тем, что они являются средством «индивидуального» использования: денежным знаком может воспользоваться только его владелец. Напротив,

безналичные денежные средства (счетные деньги) представляют собой инструмент совместного пользования. Денежными средствами на банковском счете могут пользоваться как владелец



счета, так и – через механизм банковского кредитования – иные лица, обслуживаемые в этом банке, а через механизм кредитной мультипликации и корсчетов еще множество других лиц.

Существование наличных денег наряду с безналичными денежными средствами воспроизводит вопиющую несправедливость в нашей экономике: государство обязывает юридических лиц в законодательном порядке держать деньги на банковских счетах, но при этом не несет ответственности за убытки, которые эти лица могут понести при банкротстве банков. Кроме того, инфраструктура денежного обращения вместо того чтобы сосредоточиться на развитии в наиболее перспективном направлении вынуждена «подтягивать обоз», связанный с обслуживанием наличного денежного обращения: счетчики купюр и монет, детекторы подлинности и т. д.

Бесконечный бой с тенью

Не секрет, что наличные деньги являются главным инструментом уклонения от налогов и питательной средой для многих видов преступлений. В нашем мире есть объекты, которые притягивают внимание человека в большей степени, нежели другие предметы. Это так называемые криминальные вещества, продукты и предметы: драгоценности, наркотики, оружие и др. В этот ряд входят и наличные денежные средства, занимая в нем далеко не последнее место.

Более того, именно наличные деньги делают возможным осуществление преступлений в области счетных денег, ибо подобные преступные деяния в качестве своей конечной стадии предполагают «конвертацию» счетных денег в наличные. Без «обналичивания» такое преступление, как правило, раскрывается, преступники обнаруживаются, а похищенные денежные средства изымаются и возвращаются. Иными словами, наличная составляющая денег оказывает не только тормозящее, но уже и разрушительное воздействие на финансовую, экономическую, пра-

вовую, государственную и политическую жизнь. Потому как действующая двухкомпонентная денежная система делает возможным существование двухкомпонентной экономики государства, состоящей из легальной и теневой.

Считается, что теневая экономика может отсутствовать только в двух случаях: 1. Либо в условиях жесточайшей административно-командной системы, которая обладает всеми необходимыми ресурсами, чтобы «задавить» любые проявления альтернативной экономической деятельности. 2. Либо в условиях полного «разгосударствления», т. е. когда государство фактически «бросило вожжи» и не осуществляет за субъектами экономической деятельности никакого контроля, а потому теряется всякий смысл уходить в «тень». Однако оба этих варианта представляются скорее гипотетическими, чем реально осуществимыми на практике. И реально теневая экономика присутствует практически в каждом государстве.

Радикальное решение

В качестве основной меры борьбы с теневой экономикой ликвидацию наличного денежного обращения нигде не предлагали. По мнению экспертов, отмена наличных не заставит теневиков выйти из подполья, если не будут перерублены корни, питающие это явление. С учетом реалий сегодняшнего дня специалистами предлагается дополнить однокомпонентную чисто счетную денежную систему ограниченным использованием неденежных налично-платежных средств, т. е. платежных средств, не являющихся деньгами и используемых в ограниченной и строго определенной сфере. Но тут возникает другая проблема – теневики не устроят «платежные билеты Министерства финансов РФ» и «платежные жетоны Министерства финансов РФ», и скорее всего они найдут иное средство обмена – валюты других стран. А это еще хуже, чем ныне используемый «черный нал».

А отсюда выводы. С одной сторо-



➤ С одной стороны, между наличной и счетной компонентой денег имеется непримиримое противоречие, которое сдерживает техническое и правовое развитие современных денежных технологий и его невозможно устранить никакими паллиативными (облегчающими симптомы) мерами. С другой – действующую финансовую систему нужно совершенствовать, иначе мы так и будем жить в прошлом веке.

ны, между наличной и счетной компонентой денег имеется непримиримое противоречие, которое сдерживает техническое и правовое развитие современных денежных технологий и его невозможно устранить никакими паллиативными (облегчающими симптомы) мерами. С другой – действующую финансовую систему нужно совершенствовать, иначе мы так и будем жить в прошлом веке. И идти вперед можно только путем трансформации денежной системы с упразднением наличной составляющей и с переходом на использование в качестве государственно-конституированных исключительно счетных денег. Теоретически уже сейчас существует возможность внедрения однокомпонентной чисто счетной денежной системы. Благо современные тех-

нологии позволяют осуществить такой переход. К тому же вырастает компьютерно-грамотное поколение, которое без особого труда сможет воспринять эти новшества.

Но пока в мире таких систем не существует. И тут два варианта развития событий: 1. Либо мы ждем появления такого опыта за рубежом, а потом пытаемся догнать другие страны. 2. Либо будем участвовать в эксперименте и станем первыми, осознав для начала, что российская модель не соответствует потребностям современного общества, шагнувшего в XXI век, и назрела необходимость усовершенствовать отечественную финансовую систему, в том числе и расчетно-денежную подсистему. Причем радикальным образом, а не путем осуществления мелких усовершенствований.

Прибыльное хобби

Текст Елены Золоторевой



Если у вас есть хотя бы две одинаковые вещи – это уже коллекция. Швейные машинки, телефонные карточки, иконы, значки, пивные пробки, автомобили, монеты и денежные купюры – возможности для коллекционирования безграничны.

Разнообразие «собирательства» великое множество. Наиболее известные из них: библиофилия (коллекционирование редких книг), бонистика (собирательство денежных знаков), нумизматика (коллекционирование монет), фалеристика (коллекционирование эмблем, нагрудных знаков, значков, жетонов, медалей), филателия (собирательство марок), филокартия (коллекционирование открыток), филофония (собирательство звукозаписей), филумения (коллекционирование этикеток от спичечных коробков).

Для настоящего коллекционера нет преград и ограничений. Все знают, что иконы и автомобили стоят немалых денег. Но мало кто догадывается, что обычный кирпич может вызывать бешеный ажиотаж и готовность выложить немалые деньги у отдельных ценителей старины. Многие великие люди были подвержены этой страсти. По словам автора теории относительности Альберта Эйнштейна, «коллекционирование особенно полезно для тех, кто занимается умственным трудом. Оно учит сосредоточивать память, при этом будучи само по себе отдыхом от мыслей, над которыми обычно приходится сосредоточиваться».

Антиквариат

За рубежом во все времена люди ценили предметы старины. Их покупали, собирали, коллекционировали, бережно хранили. Старые вещи передавались из поколения в поколение, они обрастали семейными преданиями, становились со временем прекраснее и, естественно, дороже. К сожалению, в нашей стране отношение к старым вещам до последнего времени было более чем прохладным. Огромное количество антикварного серебра, золота, бронзы, наград из драгоценных металлов было переплавлено, продано или вывезено за границу. Большинство антикварных предметов, изъятых в ходе экспроприаций и репрессий, осели в запасниках музеев или в частных коллекциях и практически были выведены из гражданского оборота вплоть до настоящего времени.

В последнее время все большее количество людей в нашей стране стали приобретать предметы старины. И это не просто дань моде. От старых



вещей пахнет неподдельной, истинной древностью. В доме, в котором хранятся предметы антиквариата, витает аромат византийских мозаик, египетских пирамид, напудренных париков, прошедших войн и дворцовых переворотов. Антикварные, особенно качественные, по-настоящему ценные вещи всегда дорожат. Это объяснимо: спрос растет, а предложение крайне

ограничено. При этом новых предметов старины уже не появится, а те, что попали в коллекции собирателей и музеев, остаются там если не навсегда, то на десятки лет. Однако все предметы дорожат по-разному: в зависимости от моды на то или иное направление, качества, сохранности и «личной истории» самой вещи. В последние годы все, что связано с российской



военной стариной, как и российским антиквариатом в целом, дорожает довольно быстро. Рынок военного антиквариата чрезвычайно богат – к нему можно отнести антикварное оружие, награды (в том числе часы и наградное оружие), знаки отличия и жетоны (например, военных училищ или полков), фотографии и книги на военную тематику, посуду и портсигары с дарственными надписями (например, «от однополчан») и даже картины с военными сюжетами.

Поскольку по-настоящему качественных предметов коллекционного уровня на свободном рынке все меньше, немалую долю сделок совершают нелегальные торговцы. Как правило, они сами являются «кладоискателями». В Калининградской области, например, торгуют запрещенными к продаже государственными наградами Великой Отечественной войны. Причем приобрести некоторые из них (не относящиеся к разряду редких) можно по более чем символической цене – 300–500 рублей. Есть у «нелегальных» дилеров и оружие – в основном немецкое, а также одежда и ордена вермахта. Последнее можно покупать и продавать свободно – поклонники старины очень активно скупают вещи, оставшиеся от фашистских захватчиков: фотографии, награды, оружие, одежду, даже письма и личные вещи (вроде перстней и портсигаров).

Оружие

Обычно коллекционеры собирают или предметы какого-то одного сегмента, или все, относящееся к тому или иному историческому периоду. Например, очень распространены коллекции, посвященные войне 1812 года, или собрания предметов военной старины XIX века. Часто встречаются коллекции старинного оружия. Это вообще отдельная тема на рынке антиквариата – в 2005–2006 годах она пережила подъем, а сейчас продолжает стабильно и довольно активно развиваться. Объяснить постоянно растущий спрос просто: ведь оружие, к тому же старинное, отличный подарок мужчинам – это дорого, стильно и статусно. Кроме того, оно вполне способно служить в качестве украшения интерьера – коллекция получается не только привлекательной с инвестиционной точки зрения (приносит 7–10% годовых) и интересной – с исторической, но и просто красивой. Коллекционирование старинного оружия не случайно считается во всем мире престижным. По оценкам экспертов, для создания более или менее полной и привлекательной коллекции понадобится минимум 200 тыс. долларов, а лучше – 500. Кроме того, старинное антикварное оружие в большинстве своем – настоящее произведение искусства – лучшие художники делали эскизы для профессиональных оружейников. Издавна интересовались оружием самые знатные и состоятельные люди мира. Например, Николай I – его коллекция стала основой современного оружейного собрания Эрмитажа.

А одна из самых крупных частных коллекций сегодня принадлежит президенту швейцарской часовой компании Longines Вальтеру фон Кенелу – он большой поклонник огнестрельного оружия. Его коллекция насчитывает более 400 единиц стрелкового оружия и включает самые разные модели. «Я предполагаю, что истоки моей страсти к оружию нужно искать в прошлом Швейцарии, ее истории. В моей стране с давних времен обладание кинжалом, а потом пистолетом либо ружьем считалось признаком свободы и независимости человека», – рассказывает о своем увлечении Вальтер фон Кенел.

Оружейные торги есть у всех крупных аукционных домов: Sotheby's, Christie's, Bonhams. Однако основную массу лотов составляют довольно заурядные предметы, хотя и довольно изысканные: дуэльные пистолеты ручной работы, шпаги и клинки лучшего металла. Хватит 10 тыс. долларов, чтобы стать обладателем такой вещи. А вот именно оружие известных людей, редкие старинные вещи – предмет вожделения любого коллекционера: их приходится ждать годами. Цены легко преодолевают отметку в 100–150 тыс. долларов. Основной инвестиционный интерес представляет собой оружие, некогда принадлежавшее известным людям, а также редкие образцы, сделанные вручную под заказ. Но если собрание посвящено каким-то событиям – скажем, войне 1812 года, то в ней будут вполне оправданно смотреться трофейные вещи французской армии, в том числе с дарственными надписями.

Награды

Трудно выделить особенно перспективное направление, но фалеристика (коллекционирование наград) нам представляется довольно интересной. Коллекционирование старинных наград всегда было популярно. В России оно затруднено: предметов осталось очень мало, так как в советское время наличие в семье высоких наград царской России не только не приветствовалось, но было попросту опасным. Однако сейчас фалеристика на подъеме, причем уже не первый год.

Награды XVIII века, особенно ордена, на рынке почти отсутствуют – раньше все сдавалось на хранение в капитул (организация для хранения орденов), а после смерти владельца семье не возвращалось. Если такая вещь попадает на рынок, ее цена бывает чрезвычайно велика – начиная с 15 тыс. долларов. Более распространены, а значит, и более дешевы в своей массе награды XIX века, особенно периода Первой мировой войны – стоимость от 2 тыс. долларов, но цены довольно быстро растут. Есть среди таких наград и особо ценные, например, орден Андрея Первозванного, Александра Невского – их цена может превышать 100 тыс. долларов. Но они и дорожают быстрее, давая 15–20% годовых, против 10% от менее ценных предметов.

Попадают царские награды на российский рынок либо от наследников, что бывает не очень часто, либо от самих коллекционеров, периодически проводящих «чистку» своего собрания. Существует приток и из-за границы, куда ордена и медали вывозили после революции. Подделок



на рынке очень много, так как тема популярна, предметы часто дорогие. И фальшивок с каждым годом становится все больше, поскольку с ростом цен на антиквариат повышается и ожидаемая прибыль от изготовления подделок.

Уникальные коллекции

Американский писатель Марк Твен в одном из своих рассказов описал сумасшедшую идею коллекционера, решившего скупать по всей стране земельные участки. С одной лишь целью – собрать коллекцию эха. Казалось бы, этот комический рассказ – только выдумка, невозможная в реальности. Однако разум человеческого неиссякаем, и не только голь на выдумки хитра. Увлекаются коллекционированием порой нелепых вещей и богатые, знаменитые, занятые люди.

Отнести к категории «странностей» можно и увлечение некоего барона N, в начале XX века проживавшего в Петербурге. Он собирал следы от поцелуев. В его коллекции насчитывалось более двухсот отпечатков губ людей, оставивших таким образом свой «след» в истории России. Есть в этой коллекции и поцелуй Федора Шаляпина. По слухам, певец очень удивился, когда ему предложили оставить автограф весьма необычным образом – поцеловав специальную восковую пластинку.

Житель Бельгии, некий Ги ван Кеер, отличился тем, что собрал самую большую в мире коллекцию паспортов. В его «сокровищнице» 4260 документов, удостоверяющих личность, а также другие ценные документы. Эти бумаги привезены из 130 стран мира и снабжены датами начиная с 1615 года.

Британец Сэм Маккартни-Фор решил пойти дальше Ги ван Кеера: он собрал 40 тыс. стеклянных шариков для детской игры, а его земляк Брайн Вайнер – 3750 неиспользованных лейкопластырей различных расцветок и форм. Крис Гауэр может рассказать все о наручниках и возможных способах освобождения из них. Именно на этой почве и возникла тяга к коллекционированию этих предметов. Сейчас у Гауэра более четырехсот «экспонатов».

Особую страсть к филателии питал американский президент Франклин Рузвельт. Известно, что нарком иностранных дел Советского Союза Максим Литвинов приехал на дипломатические переговоры в США с альбомом марок, вышедших в СССР за время существования объединенных стран. По некоторым данным, именно этот подарок стал решающим звеном в отношениях Америки и Союза: деловая встреча превратилась в увлеченную беседу двух филателистов, после чего Рузвельт заставил конгресс признать Советский Союз. К концу жизни Франклина, собирающего марки с десяти лет, коллекция выросла до внушительных размеров: более 1250 марок, хранивших-

ся в 150 альбомах. В 1946 году коллекция была продана с аукциона за 250 тыс. долларов. Для сиамского короля его увлечение имело более плачевные последствия. Дело в том, что августейшая особа «собирала» белых слонов. В 1767 году зависть и желание заполучить бесценную коллекцию заставили бирманского короля двинуть войска на Сиам.

Любил позабавиться, глядя на чужие муки, и итальянец Рио Казелли. Однако жителя Италии увлекли муки творческие – он собирал экземпляры самых скучных, на его взгляд, книг. В библиотеке коллекционера насчитывается около десяти тысяч томов. Надо сказать, не самое большое количество для истории книгопечатания... Говорят, что один поэт, узнав, что у Казелли хранятся все его сочинения, чуть не покончил с собой.

Скрипка работы Антонио Страдивари 1729 года продана на аукционе Christie's в Нью-Йорке за 2 млн. 828 тыс. долларов. Музыкальный инструмент приобрел Сеймур Соломон – нью-йоркский продюсер, создатель дома звукозаписи Vanguard.

Оценочная цена скрипки была установлена на уровне 1 млн. долларов. Известно, что первым владельцем инструмента был берлинец Август Ричерс. Он продал инструмент студентке местной консерватории мисс Прайс. Следующим обладателем шедевра стал Роберт Боуер, владелец самой крупной коллекции скрипок Страдивари.

В 1922 году этот музыкальный инструмент был выкуплен и преподнесен в дар знаменитой Мюррэй Ламберт, которая в начале XX века была одной из немногих британских женщин, выбравших карьеру профессиональной скрипачки.

Самой нелепой покупкой в мире «собираательства», пожалуй, можно назвать банан, проданный на аукционе в Мюнхене за 80 тыс. долларов. Экзотический, но, правда, окаменелый фрукт считается самым древним плодом на Земле.

Но все же даже у обладателей нелепых вещей есть чему поучиться. Ведь они вкладывают свои деньги в предметы, которые приносят им великое счастье обладания.



Еврофинанс Моснарбанк

РЕАЛИЗУЙТЕ ВАШИ МЕЧТЫ С ИПОТЕЧНЫМИ КРЕДИТАМИ



**КРЕДИТ
НА ПОКУПКУ КВАРТИРЫ, ДОМА
на вторичном рынке**

**КРЕДИТ
НА ЛЮБЫЕ ЦЕЛИ
под залог недвижимости**



КАК УЗНАТЬ ОБ ЭТОМ БОЛЬШЕ?

Свяжитесь с Вашим личным консультантом в отделении
ЕВРОФИНАНС МОСНАРБАНКА

Филиал АКБ ЕВРОФИНАНС МОСНАРБАНК, Ставрополь: (8652) 35-32-74, 35-56-60

Доп. офис в г. Невинномысске: (86554) 7-42-82, 7-20-20

Доп. офис в г. Пятигорске: (87933) 3-97-77, 3-87-28

Позвоните в отдел клиентской поддержки по телефону 8-800-200-8-600

Направьте свой вопрос по адресу ipoteka@evrofinance.ru

Зайдите на наш сайт в Интернете www.evrofinance.ru

Школа на выбор

Текст Константина Ольшанского



В какую школу отдать ребенка? В условиях, когда рынок образовательных услуг насыщен и предложение зачастую опережает спрос, выбор школы – настоящая проблема для родителей. Но зато он есть, этот выбор.

➤ НОУ как альтернатива

Первое негосударственное образовательное учреждение (НОУ) появилось в Советском Союзе на пике перестроечной эйфории, в 1986 году. Называлось оно «Мини-школа» и располагалось в Москве, на территории усадьбы князей Голицыных. В состав школы входили ясли-сад, обучающий центр для дошколят и лицей. Обучались здесь, понятное дело, в основном детишки партийной номенклатуры. Нынче же в России почти тысяча частных учебных заведений – центров дополнительного развития, школ, яслей и детских садики.

Большинство из них находится в российских столицах (в Москве порядка двухсот, в Питере около семидесяти). Причем государство активно идет навстречу родителям, желающим отдать свое чадо в частное заведение. В соответствии с Федеральным законом «Об образовании», учащиеся наделены практически абсолютной свободой выбора форм обучения (причем образовательный минимум можно осваивать как в учебном заведении, так и в форме семейного образования, самообразования и в виде экстерната).

Как свидетельствуют социологи, спрос на частные учебные заведения огромный. В преддверии нынешнего учебного года агентство Begin Group провело в Москве опрос среди родителей первоклашек, и выяснилось: треть молодых москвичей намерены отдать свое чадо в частное учебное заведение, примерно каждый десятый – в раздумье, а остальные пока останавливают свой выбор на государ-

ственных школах. Причем предпочитают казенное образование исключительно те родители, которые никогда не имели дела с частными заведениями.

Плюсы есть везде

Какие положительные стороны частного образования выделяют москвичи? Основное преимущество – внимание и индивидуальный подход к каждому конкретному ребенку (66% опрошенных). Важны также углубленное изучение языка (чаще всего английского), либо углубленная подготовка по информатике, математике, гуманитарным дисциплинам (41%); небольшой размер классов

(38%). А вот среди достоинств государственных школ родители отметили: «близость к дому» (37%), «естественная социальная среда, готовящая ребенка к реальной жизни» (35%) и, наконец, «сложившиеся традиции и педагогический коллектив» (25%). Вообще, хорошая частная школа совмещает в себе базовое обучение, языковые курсы и различные развивающие кружки. Причем после основного учебного дня дети могут посещать в школе спортивные секции, бассейн, художественные студии. Существуют также профильные частные школы: с театральным, архитектурным, дизайнерским уклоном,

школы, где воспитывают полиглотов... Многие частные школы (особенно в младших классах) работают с «проблемными» детьми (с задержкой развития, дефектами речи, пониженной успеваемостью, гиперактивностью).

Похожий строго индивидуальный подход практикуется и в частных детских садиках: здесь особое внимание квалифицированные педагоги уделяют развивающим играм (кубикам, магнитным таблицам с буквами и конструкторам), решают с малышами задачи на логику, учат их рисовать и писать; в каждой группе работают несколько воспитателей, психологи, дефектологи и логопеды.





ГИМНАЗИЯ
ЛИК-УСПЕХ



Формула гимназии «ЛИК-Успех» – (Комфорт + Любовь) x Профессионализм = УСПЕХ!!!

Гимназия «ЛИК-Успех» для детей с 3 до 17 лет:

- ✓ Гимназия полного дня с 7 до 19 часов
- ✓ Оптимальная наполняемость групп и классов (до 16 человек)
- ✓ В каждом классе – учитель, воспитатель, психолог, логопед
- ✓ Трехразовое питание
- ✓ Оздоровление детей и медицинское обслуживание, физиокабинет
- ✓ Спортивный, тренажерный, хореографический залы и бассейн
- ✓ Дополнительное образование
- ✓ Защищенность и безопасность

**Нам
15 лет!**

*Дайте детям хорошее образование,
и они всего в жизни добьются сами!*

Мы переехали!

Наш адрес: г. Ставрополь, пр. Фестивальный, 19, тел.: 77-11-86, 77-01-42

Поздравляем всех жителей города с наступающим Новым годом и Рождеством!

За ценой не постоим?

Особо стоит сказать про такие виды организации учебного процесса, как полупансион и полный пансион. В первом случае детишки после занятий не идут домой – они обедают в школе, делают здесь домашнее задание, сидят в библиотеке или в интернет-классе (помните советскую «продленку»?). Естественно, это прекрасный выход для занятых родителей. Ну а в случае полного пансиона дети живут в пришкольном общежитии, а родителей видят, допустим, только на выходных или и того реже.

Самый серьезный минус частных школ и детских садиков – дороговизна обучения. Впрочем, для тех родителей, которые хотят обеспечить своему ребенку максимально комфортную образовательную среду, деньги значения не имеют. Тем более что цена за месяц обучения в НОУ колеблется в пределах от вполне демократичных 100 долларов до действительно немалой суммы в 1000 долларов (впрочем, такие цены устанавливают исключительно элитные гимназии в районе Рублево-Успенского шоссе).

Кроме того, в большинстве коммерческих школ также требуют оплатить первоначальный взнос в размере 1000 долларов. Чаще всего стоимость обучения может включать в себя оплату питания, учебников и занятий в кружках,

трансферта (когда школьный или детсадовский автобус утром забирает ребенка от дома, а вечером привозит обратно). А может и не включать – тогда оплачивать дополнительные услуги придется отдельно. Кстати, для сравнения: в швейцарских частных школах, считающихся лучшими в мире, цена обучения может доходить до 60 тыс. долларов в год.

Ставропольские варианты

В Ставрополе негосударственных школ и садиков около десятка. Самое известное заведение подобного рода – «Малая академия наук» (МАН) при Дворце детского творчества, которая появилась в 1989 году. Это центр дополнительного образования, объединяющий более семисот талантливых ребят. Обучение в МАН многоуровневое. В подготовительные группы («ДоМАН») зачисляются дети из 5–7-х классов ставропольских школ. Ребята из 8–10-х классов учатся на первой ступени, где им преподают такие дисциплины, которые не встретишь ни в одной школьной программе: риторику, эвристику, валеологию, эстетику. Наконец, на второй ступени ребята-«мановцы» выполняют конкретные научные и творческие работы в лабораториях вузов города.

Центр для одаренных детей «Поиск» был создан в 1991 году. Сейчас здесь обучаются более двухсот детей – от дошколят до одиннадцатиклассников – по пяти основным программам: «Английский язык», «Физика», «Математика», «Техника умственной работы» и «Информационно-вычислительная техника». Есть как бюджетные, так и платные места. Кроме того, у «Поиска» уже открыты несколько филиалов в других городах края. В 2003 году в Ставрополе появился Центр дополнительного образования «Лидер», где ребят углубленно учат физике, математике, информатике, культуре речи, английскому языку. Занятия включают в себя 2–4 академических часа в неделю. С 1993 года существует в Ставрополе школа-гимназия полного дня «Лик», где с недавних пор открыты даже дошкольные группы. Спрос



на услуги подобных учреждений в Ставрополе сегодня как никогда велик – родители хотят, чтобы их ребенок сел за школьную парту, что называется, во всеоружии. Юного гения воспитают, например, в студии развития ребенка «Абвгдейка», детском садике «Уникум», детском клубе «Траливали», развивающем центре «Росток плюс» и многих других заведениях.

Еще одно популярное направление – создание школ при высших учебных заведениях. Основное их преимущество – ребята, отучившиеся в такой школе, лучше подготовлены для поступления в профильный вуз, нежели их сверстники. Например, Ставропольский государственный университет давно курирует 25-ю гимназию (он хоть и государственный, но по качеству образования в профильных классах не уступает частным школам). В 1995 году была основана частная школа при Ставрополь-

ском институте им. В. Д. Чурсина. Это частная школа в классическом ее понимании: собственный тренажерный зал, бассейн, классы по 12–15 человек, современные интернет-классы, профильные спецкурсы, которые ведут преподаватели института. В зависимости от итогов сдачи выпускных экзаменов ребята, обучавшиеся в школе, могут поступить на первый курс вуза и обучаться здесь по льготной ставке.

Шесть лет назад был создан лицей-интернат для одаренных детей при Северо-Кавказском государственном техническом университете. Здесь учатся ребята 10–11-х классов, собранные посредством жесткого конкурсного отбора со всех школ края. Направлений четыре: естественно-математическое, химическое, гуманитарное и экономическое, а ведут занятия с лицеистами преподаватели университета. Наполняемость лицея – 35 детей в год.

Финансовые супермаркеты

Текст Александра Золоторева



Не вчера замечено: финансовые вопросы отнимают все больше времени. Завести банковскую карту, застраховаться и по совету опытного консультанта выгодно инвестировать сбережения в фондовый рынок... Как успеть? Проблему помогут решить финансовые супермаркеты.

> Выживают крупнейшие

Во многих странах мира подобные проблемы уже решены. Первые финансовые супермаркеты, объединяющие под одной крышей самых популярных финансовых операторов, появились более двадцати пяти лет назад и с тех пор пользуются огромной популярностью.

В России возникновение первых финансовых супермаркетов приходится на 2002 год. С тех пор многие крупные банки привлекли к сотрудничеству страховые и управляющие компании. А некоторые объединились в корпорации и холдинги. Но до сих пор учреждений, где можно было бы решить одновременно все финансовые проблемы, очень мало.

Сейчас альтернативой, лишь частично замещающей данный институт, являются многочисленные страховые и кредитные брокеры – это один из наиболее распространенных типов посредников. Но все-таки перспективным направлением являются так называемые интегрированные финансовые посредники. Чаще всего это объединение (юридическое, маркетинговое или территориальное) банка с другими профессиональными участниками финансового рынка (страховой, инвестиционной, брокерской, управляющей, лизинговой, консалтинговой компаниями). Главной задачей такого интегрированного финансового посредника является обеспечение лояльности клиента путем комплексного предоставления ему и банковских операций (прием вкладов, обмена валют, кредитования, обслуживания пластиковых карт, пере-

водов денежных средств, сейфинг), и небанковских финансовых услуг (размещение средств на фондовом рынке, паи инвестиционных фондов, продажа различных видов полюсов страхования).

Факторы

Создание интегрированных финансовых посредников – тенденция не только в странах Запада, но и в России. Основные причины, влияющие на развитие этого направления на российском рынке:

1. Ужесточение конкуренции в наиболее доходных сегментах финансовых рынков (межбанковская конкуренция, а также конкуренция между банками и небанковскими финансовыми посредниками).
2. Усиление процессов слияний и поглощений. В условиях глобализации международных финансовых рынков укрупнение финансовых институтов является решающим условием их выживания. По итогам 2004–2006 годов сектор финансовых посредников стал одним из лидеров мирового рынка сделок слияний и поглощений.
3. Упразднение законодательной базы, запрещавшей ранее совмещать ведение коммерческой банковской деятельности с инвестиционной и страховой деятельностью.
4. Финансовые посредники все чаще выбирают стратегию развития розничного бизнеса из-за снижения процентной маржи и усиления конкуренции за корпоративного клиента. Сегодня в домашних условиях у россиян может находиться до 100 млрд. долларов. В то же время потребительским кредитованием сегодня

пользуются лишь 10% российских граждан, у 55% россиян даже нет банковского счета, и порядка 70% не пользуются финансовыми услугами на постоянной основе.

5. За обеспечение лояльности клиентов практически все финансовые посредники начинают позиционировать себя как финансовые супермаркеты. Они предоставляют комплексный подход к обслуживанию клиентов (максимальное увеличение объема перекрестных продаж банковских и небанковских финансовых услуг), развивают большие розничные сети, повышают качество обслуживания клиентов.

Основные модели

Первые финансовые супермаркеты, появившиеся в Европе в 80-е годы прошлого века, в США и Японии – в конце 1990-х годов, получили свое название от объединенных названия основных направлений – bancassurance, т. е. предоставление страховых продуктов через банки. Основных моделей функционирования финансовых конгломератов выделяется три:

1. Германская модель – полная интеграция, в основе – универсальный банк, единая корпоративная структура, нет ни юридических, ни операционных разделений.
2. Британская модель – родительский банк и небанковские подразделения, юридически самостоятельные единицы.
3. Американская модель – головная холдинговая компания, т. е. все виды деятельности выступают как самостоятельные подраз-

деления. В отличие от британской модели, и у банка, и у небанковского подразделения один и тот же собственник. Более сильные юридические разделения, и, как следствие, меньше потенциал экономии на масштабе.

Пока в России нет ни одного успешного примера финансового супермаркета – ни с точки зрения организации бизнеса, ни с точки зрения стандартизации и технологии продаж. Первопроходцы не показали пока значимых результатов. Но радует факт наличия в стране структур, которые потенциально могли бы построить эффективную модель финансового супермаркета.

Нередко оспаривается приоритетность банков в создании таких структур: наилучшей, мол, базой для создания финансовых супермаркетов являются инвестиционные и брокерские компании. Эти организации имеют гораздо больший потенциал для развития данного вида услуг, нежели банк.

Но при всем том надо иметь в виду: опыт зарубежных стран подтверждает, что процесс зарождения финансовых супермаркетов идет довольно тяжело.

Во всем прочем, в России добавляется местная проблема – отсутствие «критической массы», т. е. потенциальных клиентов таких структур. Достаточно вспомнить, что даже вкладчиками банков сегодня являются не более 10% россиян, страхованием интересуется еще меньше людей, не говоря уже о тех, кто решается купить бумаги паевых инвестиционных фондов. При этом «критическая» клиентская база, необходимая для развития кросс-селлинга, – это около 20% населения.

Знания – в подарок



Что сегодня определяет конкурентоспособность компании и стоимость профессионала на рынке труда? Знания. Знания являются движущей силой, основой эволюции общества, науки, бизнеса, личности. Что обеспечивает высокие потребительские свойства бизнес-услуг? Прогрессивные технологии и профессиональные знания.

В преддверии нового года компании – «КонсалтАудитПроект-Юг» и «РусБизнесАктив-Юг», объединенные одной идеей: передавать знания бизнес-среде города, приглашают к участию в программе бесплатного обучения на 2008 год всех владельцев пластиковых карт.

Программа рассчитана на разные уровни знаний, она будет полезна как для начинающих бизнесменов, только что открывших свое дело, так и для профессионалов, работающих в крупных корпорациях, включая топ-менеджеров различных уровней иерархической лестницы.

В рамках предлагаемой программы будут организованы тематические «круглые столы», семинары и тренинги, направленные на обучение различным областям

бизнеса. Кроме того, на проводимые ежеквартально конференции будут приглашены ведущие специалисты различных направлений бизнеса для освещения наиболее остро стоящих вопросов и обмена опытом. Бизнес-тренинги, семинары и «круглые столы» будут вести бизнес-тренеры и специалисты «КонсалтАудитПроект-Юг» и «РусБизнесАктив-Юг», преподаватели и руководители ведущих компаний.

Тематика проводимых «круглых столов», семинаров и тренингов широка – от юридических и налоговых аспектов предпринимательства до стратегии развития фирмы и управления персоналом – и определена на основе проведенных исследований актуальности вопросов, стоящих пе-

ред предпринимателями региона. Предлагаемая бесплатная программа обучения является вкладом наших компаний в развитие потенциала бизнес-среды города. В наше время, время стремительного развития бизнеса, принципиально важно не просто быть компетентным, но и своевременно и корректно реагировать на любые изменения внешней среды. Программа обучения дает возможность своевременного приобретения знаний о новых технологиях, методиках развития бизнеса.

Эти знания получают все участники программы без исключения. В рамках предлагаемой бесплатной программы обучения приятным новогодним подарком для владельцев пластиковых карт будут зачисленные на карту 100

000 рублей, которые позволят их владельцам увеличить объем получаемых знаний и услуг.

При этом получить еще и дополнительные скидки на услуги, оказываемые компаниями, участвующими в акции. Условия использования пластиковых карт, а также условия участия в сервисных программах на базе программы обучения смотрите на сайте www.konsultaudit.ru

Компании «КонсалтАудитПроект-Юг» и «РусБизнесАктив-Юг» поздравляют всех жителей Ставропольского края с наступающим 2008 годом и желают, чтобы знания, полученные в 2008 году, положительно отразились на карьерном росте каждого жителя края, а компании в целом повысили свои конкурентные преимущества.

ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ
РБА ЮГ
РусБизнесАктив

- Создание бизнеса
- Юридическое сопровождение вашего бизнеса
- Коллекторские услуги
- Представление интересов в суде


КОНСАЛТАУДИТПРОЕКТ ЮГ
МУДРОСТЬ И КОМПЕТЕНТНОСТЬ

- Финансовый консалтинг
- Управленческий консалтинг
- Бизнес-планирование
- Маркетинговые исследования
- Бизнес-тренинги

РОСТ
ПРОФЕССИО-
НАЛИЗМА

РОСТ
ПРИБЫЛИ

ГОДОВАЯ

ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ
БЕСПЛАТНО

РОСТ
КОНКУРЕНТО-
СПОСОБНОСТИ

ПОДАРОК
100 000

ИНВЕСТИЦИОННО-КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА «ЮГ»

г. Ставрополь, ул. Лермонтова, 189/1

тел.: (8652) 243-221, (8652) 243-239 www.konsultaudit.ru E-mail: info@kapstv.ru, info@rbastv.ru

ПОЛУЧИ КАРТУ
БЕСПЛАТНО

ПРОМО АКЦИЯ
до 31.01.2008 года

Позвони до 31 января и стань участником годовой программы обучения

РБА
VIP CARD ЮГ
РусБизнесАктив

10%
15%
20%

100 000
рублей

10%
15%
20%

100 000
рублей

КОНСАЛТАУДИТПРОЕКТ ЮГ
VIP CARD МУДРОСТЬ И КОМПЕТЕНТНОСТЬ

Интеллектуальный абордаж

Текст Константина Ольшанского



Число ведомств, которые борются с пиратской продукцией, постоянно растет. Это и Роспотребнадзор, и Федеральная антимонопольная служба, и подразделения по борьбе с экономическими преступлениями МВД, и палата по патентным спорам при Роспатенте, и Федеральная таможенная служба... Но объемы продажи контрафакта, увы, не снижаются.

> Патентные войны

Пиратство – тема крайне щекотливая и с юридической, и с экономической точек зрения. Год назад сам президент Путин заявил, что в результате действий пиратов отечественная экономика потеряла 13 млрд. долларов – в основном это репутационные потери производителей. Причем объемы контрафакта не только не снижаются, но даже растут – на 10–15% в год.

Если раньше подделывали в основном интеллектуальную собственность (аудиовизуальную продукцию, компьютерные программы), то нынче пираты переключились на продукты питания, алкоголь, парфюмерию и медикаменты. Вообще же сегодня в России подделывается абсолютно все: от канцтоваров до дорогой одежды.

Популярность контрафактных

товаров в сравнении с «фирмой» объясняется просто – более низкая цена («пирату» не нужно тратить на защиту интеллектуальной собственности и раскрытку оригинального товарного знака). В условиях российской бедности фактор, согласитесь, едва ли не важнейший для потребителя: у нас сначала смотрят на ценник, а уж затем вертят товар в руках. Конечно, качество дешевого контрафакта оставляет желать лучшего, особенно в сравнении с оригиналом. Но простой человек звезд неба не хватает – и так понятно, что за полсотни рублей на рынке настоящие Gucci или Kenzo не купишь.

Но бывает, что контрафактная продукция по качеству ничем не уступает оригиналу. Вот пара свежих примеров. В 1993 году «Молочный комбинат «Ставропольский» начал выпускать эскимо «Белочка» – продукт в мгновение ока стал очень популярным, его на экспорт возили даже в страны СНГ и Израиль. Проблема в том, что ставропольские молочники почему-то не посчитали нужным оформлять право на товарный знак «Белочка».

И вот два года назад компания «Алтайхолд» (из другого конца страны, Алтайского края) аналогичную торговую марку зарегистрировала – причем не просто на эскимо, а на целых три десятка видов сладкой молочной продукции: от сухих смесей до замороженного сока. Естественно, наш

молочный комбинат оказался не у дел – его продукция была признана контрафактной, и Федеральная антимонопольная служба предписала изъять ее из продажи. Вряд ли жители Алтая рванули бы приобрести ставропольское мороженое, купившись на «родную» марку, но тут уж, как говорится, dura lex.

В 1997 году невинномысская компания «Арнест» стала выпускать средства для ухода за волосами под брендом «Прелесть» (в качестве товарного знака было зарегистрировано это название и графическое изображение трех танцующих девушек). В 2001 году некая московская фирма «Ост-Вест Корпорейшн», также производящая средства для ухода за волосами, зарегистрировала свою торговую марку – название косметики «Ветреная прелесть» и рисунок трех нимф, до боли напоминающий тот, что придумали на «Арнесте». Московский бренд был также чин по чину зарегистрирован в Роспатенте. В общем, вполне официально в Подмосковье и на Ставрополье бойко выпускали, по сути, одну и ту же продукцию. И вот в 2003 году «Арнест» обратился в Палату по патентным спорам при Роспатенте, чтобы, наконец, разрешить эту затянувшуюся коллизию. Регистрацию товарного знака «Ветреная прелесть» признали незаконной и отменили, а компании «Ост-Вест Корпорейшн» запретили выпускать косметику под этим брендом.

> Как не купить подделку?

1. Не совершайте покупки на стихийных рынках и базарах, слотков; выбирайте для шопинга благоустроенные магазины с хорошей репутацией. Чем больше в магазине имиджевой рекламы известных брендов, тем ниже вероятность, что вам предложат подделку.
2. Не «покупайтесь» на дешевизну товара и истории о якобы конфискации или бракованной продукции.
3. Внимательно осматривайте товар: подлинные вещи должны быть качественными и иметь фирменные отличительные приметы – голограммы, ярлыки, брендированную фурнитуру.
4. Не доверяйте магазину, который хотя бы однажды «попался» на торговле подделками.
5. Не покупайте вещи через Интернет (там контрафакт принято называть «копиями»).

Пиратская вода

А вот еще схожая казуистическая ситуация. Один из крупнейших в крае производителей минеральной воды – ЗАО «Кавминводы» – много лет выпускает бутилированную воду «Новотерская целебная». И вот с недавних пор одна ставропольская фирма принялась выпускать воду «Классическая новотерская», причем первое слово напечатано на этикетке маленьким шрифтом, а второе – крупно, чтобы было видно издали. Федеральная антимонопольная служба посчитала это типичным пиратством: покупателей намеренно вводили в заблуждение, подменяя новый и никому не известный товарный знак популярным и проверенным. Вообще, контрафактная минеральная вода – серьезнейшая головная боль для экономики Ставрополья. Считается, что половина продаваемой в России столовой минеральной воды – поддельная. Приемов надувательства покупателя немало. Например, под видом «Нарзана» или «Рокадовской» ему продают артезианскую водичку откуда-нибудь из-за Урала. И хорошо еще, если артезианскую, а то могут просто из-под крана набрать. Бывает, что добытую минеральную воду с территории Кавминвод вывозят в соседние регионы, а уже там на подпольных заводиках разливают в бутылки с известными этикетками (естественно, поддельными). Но любой врач вам скажет: минеральная вода долгой транспортировки не выдерживает – она «живет» всего лишь несколько часов и после добычи должна быть оперативно бутилирована по строгой заводской технологии. Иначе все полезные свойства улетучиваются. Нередко под видом целебной минералки нам продают «восстановленную воду» – искусственно обогащенную минеральными солями. И снова любой врач подскажет вам: в лаборатории полностью восстановить лечебные свойства добытой в естественных условиях водой нельзя, наука еще до таких высот не дошла. В общем, и в этом случае деньги на ветер. Конечно, решить эту проблему сложно: как только произведе-

ли внедряют новые технологии защиты для фирменных этикеток (водяные знаки, голограммы, штрих-коды), так пираты тут же начинают их подделывать. В общем, нескончаемое интеллектуальное состязание: вы нам – ключ, а мы к нему – отмычку.

На Малой Арнаутской

Понятно, что на Малой Арнаутской легко сляпать низкопробные маечки и нашить на них лейблы Diog и D&G – в таких полгорода разгуливает, так что это, вроде, и за пиратство уже не считается. Другое дело – подделка аудиовизуальной продукции. Примерно раз в месяц милиция устраивает в разных уголках края облавы и рапортует об очередном крупном изъятии контрафакта – сотни, тысячи дисков отправлены под пресс. При этом, казалось бы, любой школьник подскажет дяденьке милиционеру: вот в соседнем супермаркете торгуют пиратскими дисками – идите и изымайте тоннами. Но в отечественном правовом пространстве не все так просто. Когда у продавца дисков слотка изымают контрафактную продукцию, в свое оправдание он заявляет: был, дескать, уверен в лицензионном характере продукта. И он действительно может быть добросовестным приобретателем, поскольку, не являясь специалистом, мог и не разбираться во всех технических нюансах (так же как простой посетитель авторинка сразу не определит, краденый он автомобиль купил или нет). Поэтому, чтобы признать продукцию контрафактной, необходимо заявление правообладателя, а также нотариально заверенные лицензионные договоры, начиная с компании-производителя и заканчивая мелким ставропольским перепродавцом. Все прочие признаки (например, в случае компакт-дисков – плохая полиграфия, дешевый носитель, вкладыш в один листик) лишь косвенные. А покуда нет официального заявления правообладателя (это касается не только фильмов и музыки, но и любого товара), продукция а priori считается лицензионной. Подход, конечно, громоздкий, но

юридически правильный.

В заключение нужно добавить, что с 1 января 2008 года вступают в силу поправки к Уголовному кодексу Российской Федерации, ужесточающие наказание за изготовление и распространение контрафактной продукции. Они увеличивают наказание за данный вид преступления до 6 лет, фактически приравнивая пиратов к мафиози (для борьбы с которыми правоохранительные органы имеют право проводить любые силовые мероприятия). В общем, пираты, держитесь!

Ликбез для потребителя

Контрафакция – форма недобросовестной конкуренции: незаконное ведение дела под чужим именем, использование чужого патента при изготовлении и продаже продукции либо помещение в свой товарный знак элементов знака популярных товаров и фирм. Лицензионный договор – разрешение, выдаваемое патентообладателем (лицензиаром) на использование своего изобретения, полезной модели, промышленного образца другому лицу (лицензиату) за определенное материальное вознаграждение. Патент – свидетельство, выдаваемое Роспатентом РФ изобретателю и удостоверяющее его авторство и исключительное право на использование изобретения. Патент выдается, если изобретение обладает мировой новизной (отсутствуют публикации с его

описанием и другие заявки на патентование), является шагом вперед в развитии мировой науки и техники и может найти промышленное применение. Пиратство (пиратинг) – незаконное использование чужой интеллектуальной собственности с целью получения выгоды (например, видеопиратство – незаконное размножение, продажа и прокат видеопродукции в нарушение авторских прав). Товарный знак (торговая марка) – официально зарегистрированная символика, позволяющая отличить продукцию данной фирмы от продукции других фирм. Фальсификация – умышленный обман покупателя или потребителя, заключающийся в подделке или сокрытии свойств и качеств объекта купли-продажи (товара, услуги, документа, информации, маркировочного и идентификационного знака). Франчайзинг – соглашение, по которому крупная компания (франчайзер) разрешает использовать принадлежащие ей технологии, лицензии или торговые марки другим юридическим лицом (франчайзи), как правило, мелкой фирмой или частным предпринимателем. Существуют три вида франчайзинга: товарный (передача права на продажу товара с фирменной торговой маркой), производственный (передача технологии для производства продукции) и деловой (передача лицензии на право открытия торговых точек).

➤ По данным Всемирной организации по борьбе с контрафактом, в мировом торговом обороте 8% составляет контрафактная продукция. В России эти цифры достигают 50–90%. В частности, уровень контрафактной продукции в сфере производства программного обеспечения составляет 80–90% по России, в Украине – 90, Белоруссии – 94, Грузии – 73%, в то время как в США, Великобритании и Франции – менее 10%, в Финляндии и Италии – 10–25, в Польше и Бразилии – 25–50%.

ВТБ. Новые возможности для вашего бизнеса



В 2005 году Банк ВТБ внедрил новую модель по обслуживанию клиентов среднего бизнеса. Сегодня работа с региональными клиентами – одно из приоритетных направлений в деятельности ВТБ.

– Кто попадает под классификацию «региональный клиент среднего бизнеса»?

– Согласно действующей в ВТБ классификации, в сегмент «средний бизнес» попадают предприятия с годовой выручкой от 90 млн. до 2 млрд. рублей. Это динамично растущие предприятия, ориентированные на развитие собственного бизнеса, повышение его конкурентоспособности, нацеленные на выход на новые рынки, в том числе и международные. И в нашем банке уже функционирует комплексная система обслуживания клиентов среднего бизнеса.

– Как давно ВТБ занимается обслуживанием региональных клиентов в нашем регионе?

– ВТБ с момента создания активно привлекал депозиты, выдавал кредиты, обслуживал внешнеторговые операции компаний региона. За время работы был накоплен опыт, сформирована команда профессионалов, усовершенствованы бизнес-процессы. Все это позволяет нам соответствовать всем требованиям рынка.

– В чем особенность работы с корпоративными клиентами среднего бизнеса в ВТБ?

– Мы не ждем, когда клиент сам придет к нам, ведь компании среднего бизнеса являются более динамичными, чем крупные. За каждым предприятием в нашем филиале закреплен клиентский менеджер и продуктовый специалист. Они анализируют индивидуальные потребности клиента, готовы его проконсультировать и предложить необходимый банковский продукт. Кроме того, в банке действует формализованная методика оценки кредитного риска для этой катего-

рии заемщиков, внедрение которой позволило значительно сократить время на рассмотрение кредитных заявок. Требования к заемщикам были унифицированы – это позволило сократить сроки выдачи кредита от 3 дней до недели.

– Каким образом банк анализирует, кому и какой пакет услуг предложить?

– Очевидно, что любому динамично развивающемуся предприятию необходимы средства на развитие. Это могут быть собственные средства, средства акционеров, но в основном предприятия развиваются за счет банковских кредитов. В данном случае ВТБ предложит, исходя из потребностей клиента, необходимый кредитный продукт.

Если у предприятия есть свободные денежные средства, банк готов предложить линейку продуктов, начиная от овернайт (операции привлечения денежных средств на выходные и праздничные дни) и заканчивая депозитами, векселями на любые сроки с начислением повышенных процентных ставок.

– Наиболее интересные сделки филиала за 2007 год с точки зрения реализации?

– В текущем году наш банк реализовал ряд крупномасштабных проектов, в числе которых финансирование строительства канатной дороги горнолыжного курорта «Домбай», инвестирование нового фармацевтического производства, не имеющего аналогов на территории ЮФО, строительство гостиничного комплекса европейского уровня на территории Кавказских Минеральных Вод.

– Приоритет поставлен на реализацию стандартных либо сложно структурированных сделок?



– Поскольку ВТБ банк универсальный, мы можем осуществлять любые операции. Филиал ОАО Банк ВТБ готов идти за нашими клиентами, за географией их бизнеса. Так, следуя за своими клиентами, банк открыл свои подразделения в Европе, Африке, странах СНГ и других странах, что позволило оптимизировать их обслуживание не только в России, но и за рубежом.

– Что нового могут ожидать региональные клиенты?

– Банк развивается динамично, следуя рыночным тенденциям. В 2007 году были внедрены факторинговые операции, овернайт. Скоро запустим долгосрочное кредитование для региональных клиентов на срок от 3 до 7 лет. Можно уверенно сказать: работа ВТБ в данном сегменте имеет значительный потенциал.

– Каковы перспективы развития бизнеса с региональными клиентами в филиале ОАО Банк ВТБ в городе Ставрополе?

– В конце 2006 года наблюдательный совет Банка ВТБ утвердил стра-

тегию развития банка на 2007–2010 годы. Основная цель – превратить ВТБ в лидеры финансового банковского обслуживания российских предприятий. Как представитель Банка ВТБ в регионе филиал в городе Ставрополе также ставит перед собой серьезную, достаточно амбициозную цель: стать одним из лидеров по кредитованию предприятий реального сектора экономики, обслуживанию экспортно-импортных операций.



Филиал ОАО Банк ВТБ
в г. Ставрополе:

ул. Маршала Жукова, 7
тел. 8 (8652) 26 07 67

в Пятигорске:

8 (8793) 39 11 05, 39 05 07

в Невинномысске:

8 (86554) 7 27 77



*Желаем Вам постоянного роста
в Новом году!*



8 (8652) 26 07 67
тел. в г. Ставрополе

8 (800) 200-77-99
звонок по России бесплатный
www.vtb.ru

КонсультантПлюс? Это мы



Вы находите нормативную информацию в Интернете. А вы уверены, что кто-то без оплаты качественно работает для вас? Полную и проверенную информацию в правовой сфере вам помогут получить профессиональные консультанты.

Компания «Консультант Плюс», образованная в 1992 году, является разработчиком компьютерной справочной правовой системы «КонсультантПлюс». Общероссийская сеть распространения правовой информации «КонсультантПлюс» состоит из 300 региональных информационных центров, расположенных в крупных городах, и более 400 сервисных подразделений в небольших населенных пунктах. В настоящее время клиентами «КонсультантПлюс» являются более 250 000 организаций во всех регионах страны (www.consultant.ru).

Директор группы компаний «Консультант-СКИФ» Валерий Мамонов:

— Это высокотехнологичный бизнес, позволяющий создавать внутренний валовой продукт на основе интеллектуальной деятельности граждан без использования невозобновляемых ресурсов.

Документы распределены по девяти разделам: законодательство, судебная практика, финансовые консультации, комментарии законодательства, законопроекты, формы документов, международные правовые акты, правовые акты по здравоохранению, технические нормы и правила — и связаны между собой ссылками. Изучая судебное решение, вы можете проанализировать, какими нормативными документами оперируют стороны, и ознакомиться с текстами этих документов. И наоборот, работая, например, с главой Налогового кодекса, посмотреть по ней все судебные разбирательства, ознакомиться с финансовыми консультациями и статьями в бухгалтерских изданиях, комментариями, планируемые изменения. То есть это именно то, что принято называть мониторингом законодательства.

Справочные правовые системы «КонсультантПлюс» — это единый информационный массив из трех миллионов документов, удобная поисковая оболочка и ежедневная полноценная (с юридической обработкой) актуализация информации во всех регионах России.

Справочные правовые системы «КонсультантПлюс» — это единый информационный массив из трех миллионов документов, удобная поисковая оболочка и ежедневная полноценная (с юридической обработкой) актуализация информации во всех регионах Рос-

История Ставропольского регионального информационного центра Общероссийской сети распространения правовой информации «КонсультантПлюс» началась в декабре 1992 года. Первая система установлена в январе 1993-го в ОАО «Ставрополькрайгаз». Затем



Валерий Мамонов, директор группы компаний «Консультант-СКИФ»

были «Кавказтрансгаз», «Электро-связь», «Межкомбанк», Ставропольпромстройбанк — ОАО, краевая научная универсальная библиотека, Северо-Кавказский банк Сбербанка РФ, ОАО «Ставро-лен», ОАО «Росгосстрах», ОАО

«Консервный завод «Ставропольский» и многие другие организации, которые пользуются услугами компании до сих пор.
Директор группы компаний «Консультант-СКИФ» Валерий Мамонов:

– Мы росли, стараясь не отставать от потребностей наших пользователей. В чем-то не успевали, но во многом превосходили и формировали эти потребности. В 1990-е мы просто выживали, стараясь, тем не менее, с душой делать то, за что взялись. Сейчас можно говорить о том, что мы помогаем строить правовое государство, обеспечиваем правовую безопасность предприятий и организаций, повышаем качество законотворческой деятельности, принимаемых судебных решений, качество подготовки молодых специалистов и т. д. Компания дает пользователям все то, что им необходимо для правовой защиты своих интересов, и способна оказать качественные информационные услуги в любом населенном пункте Ставропольского края. Благодаря усилиям сотрудников большинство пользователей наилучшим образом используют возможности систем «КонсультантПлюс». А это значительно экономит рабочее время клиентов и повышает качество принимаемых ими решений.

По итогам работы за 15 лет ставропольский центр вошел в число трех крупнейших центров в своей категории, за что ему была вручена корпоративная награда – орден «Золотая Звезда КонсультантПлюс».

Фактически это означает, что специалисты органов власти, предприятий и организаций Ставропольского края являются одними из самых активных пользователей систем «КонсультантПлюс» среди более чем 30 регионов (а это Архангельская, Брянская, Владимирская, Калининградская, Калужская, Смоленская и другие области).

Директор группы компаний «Консультант-СКИФ» Валерий Мамонов:

› Компания дает пользователям все то, что им необходимо для правовой защиты своих интересов, и способна оказать качественные информационные услуги в любом населенном пункте Ставропольского края.

– Сейчас огромное количество документов, содержащихся в системах «КонсультантПлюс», плавно переходит в новое качество. Прошлой осенью был представлен уникальный информационный банк для юристов подборки судебных решений. В этом году процесс перехода продолжился. Весной – летом подготовлены путеводители по НДС, налогу на прибыль, ЕНВД и соответствующие энциклопедии спорных ситуаций. Осенью появились путеводители по НДФЛ и ЕСН. В ближайшее время компания порадует своих пользователей практическим пособием по взносам в ФСС и Пенсионный фонд.

Новое качество – это принципиально новая возможность быстрого поиска ответов на вопросы: «Что и как делать?» Представьте себе огромную (более 5000 листов) инструкцию по налогам и сборам, где каждый шаг обоснован ссылками на нормативные документы, консультации, судебную практику. Мечта многих! Но, к сожалению, такая книга устареет, не успев выйти из печати, – река законотворчества имеет быстрое течение. Информационные технологии «КонсультантПлюс» и труд сотен экспертов сделали эту мечту реальностью. Компания обеспечивает поддержку такой «электронной инструкции» в актуальном состоянии.

Но, как это часто бывает, хорошие вещи воруют, и не только в сфере информационных технологий. «Если к вам приходит некто, представляется сотрудником сети «КонсультантПлюс» и предлагает «лицензионную» программу за 300–500 рублей наличными, то это значит, что вам пытаются продать диск «Высшая школа», который мы бесплатно распространяем среди студентов два



› Корпоративная награда «Золотая Звезда КонсультантПлюс (орден)» вручается за исключительные показатели работы регионального информационного центра в масштабах Общероссийской сети «КонсультантПлюс».

раза в год, либо перед вами хакер. А это ст. 146 УК РФ, причем для обеих сторон сделки. Угроза? Конечно – для вашего бизнеса», – предупреждает «КонсультантПлюс».

Директор группы компаний «Консультант-СКИФ» Валерий Мамонов:

– Мы любим и уважаем своих клиентов. Мы готовы найти для них любой документ и проконсультировать практически круглосуточно. Наши пользователи понимают важность наших услуг, они ценят наших сотрудников и любят их. Пользователи выбирают нас за надежность во всем: в информации, в технологиях, в сер-

висе. Именно надежность обеспечивает лидерство «КонсультантПлюс» на российском рынке справочных правовых систем. Мы благодарим всех, кто с нами сотрудничает, за доверие и поздравляем с новым, 2008, годом!



г. Ставрополь
ул. Тельмана, 151
тел. (8652) 95-88-80

Не ревизор, а помощник...

Текст Марии Зориной



Руководители даже тех предприятий, где независимая проверка бухгалтерской отчетности не обязательна, все чаще обращаются в аудиторские фирмы с просьбой провести инициативный аудит. И это правильно: есть только два способа увеличить капитал – больше зарабатывать и меньше терять.

► Проверка по договору

Задачей аудита в классическом его смысле является подтверждение достоверности финансовой отчетности предприятия. В данном случае под достоверностью понимается степень точности данных отчетности, которая позволяет делать правильные выводы о результатах хозяйственной деятельности, финансовом и имущественном положении аудируемого и принимать базирующиеся на этих выводах обоснованные решения.

Различают несколько видов аудита. Обязательный аудит осуществляется в случаях, установленных актами законодательства Российской Федерации. Инициативный аудит проводится по решению администрации предприятия либо его учредителей, но инициаторами проверки также могут быть партнеры предприятия по бизнесу: банки, потенциальные инвесторы и др. Экспресс-аудит не предполагает подробной проверки отдельных хозяйственных операций. В течение одного-двух дней, а то и нескольких часов проводится первичное обследование хозяйственной деятельности организации.

Внешний аудит проводится на договорной основе фирмами или индивидуальными аудиторами с целью объективной оценки достоверности бухгалтерского учета и финансовой отчетности хозяйствующего субъекта. Внутренний аудит представляет независимую деятельность в организации по проверке и оценке ее работы в интересах руководителей. Его проводят аудиторы, работающие непосредственно в данной фирме. В случае если в организации

нет штатных аудиторов, проверку можно поручить ревизионной комиссии или аудиторской фирме на договорных началах.

Аудиторская проверка проводится в три этапа. Подготовка включает в себя в первую очередь направление экономическому субъекту письма-обязательства, в котором аудиторская организация раскрывает условия аудиторской проверки, обязательства аудиторской организации и экономического субъекта. Затем заключается договор на проведение проверки, составляется план и программа аудита. В ходе выполнения соответствующих процедур проверяющие собирают аудиторские доказательства, на основании которых будет выражено мнение о достоверности финансовой отчетности аудируемого лица. На этапе обработки результатов аудиторская организация готовит свое заключение и письменную информацию руководству эконо-

мического субъекта по результатам проведения проверки. Длительность аудиторской проверки, как правило, составляет от 3–4 до 6–10 рабочих дней. Но бывают проверки и длительностью по 15–30 дней.

Из истории. В современном виде аудит и бухгалтерия возникли не очень давно, однако их корни уходят в глубокую древность. Еще в цивилизациях Древнего Востока существовали некоторые виды контроля над бухгалтерской деятельностью. Древние египтяне, китайцы, шумеры занимались тем, что контролировали деятельность чиновников. Как сейчас, тогда существовала вероятность, что чиновник окажется нечестным или просто некомпетентным. В Древней Греции и Древнем Риме, где экономика была достаточно развита и в чем-то уже напоминала современную, появляются специальные контроль-

ные органы, следившие за правильностью ведения учетных документов. Такие лица в древнем Риме назывались квесторами и отправляли свои отчеты в Рим, где их слушали специальные экзаменаторы. От латинского глагола «слушать» и возникло название профессии «аудитор», а уже от него появилось название «аудит». С XVII века по Европе начинается «построение» капитализма. Растворились фабрики, развиваются банки. Раньше основной ценностью экономики была земля, теперь ценностью становится капитал, т. е. деньги. Поэтому многократно увеличивается необходимость грамотной бухгалтерии и возможности контролировать ее. Впервые закон о том, что в городе обязательно должен быть профессиональный аудитор, был принят в Шотландии. Еще порядка ста пятидесяти лет аудиторы медленно становятся неотъемлемой частью экономической деятельно-



сти. Постепенно формируется представление о независимости аудиторов. В 1844 году в Англии создается пакет документов, посвященных акционерным обществам. Им предписывалось поручать независимым бухгалтерам проверку бухгалтерских книг и счетов компаний с последующим отчетом перед акционерами. Со второй половины XIX века хозяйственную деятельность трудно себе представить без аудита и тех, кто его осуществляет. Приблизительно в это же время аудит распространяется в России. В современной России аудит бухгалтерской отчетности появился в конце 80-х годов прошлого века и был тесно связан с деятельностью вновь возникших совместных предприятий. До середины 1990-х рынок складывался стихийно, хотя определенный порядок внесло принятие президентом Временных правил аудиторской деятельности в 1993 году. Характерная черта того времени: аудиторами становились бывшие советские ревизоры и бухгалтеры. Это наложило отпечаток на так называемый «русский» аудит, который долго отличался от аудита в классическом смысле. Главные его отличия – налоговый уклон, когда проверяющие в основном ищут допущенные бухгалтерией ошибки при расчете налогов, и «карательный характер» аудита, т. е. целенаправленный поиск нарушений. В настоящее время российские аудиторы активно усваивают зарубежный опыт, причем большинство из них уже не приемлют налогово-карательную цель аудита. Федеральный закон РФ «Об аудиторской деятельности», вступивший в силу в 2002 году, оказал определенное воздействие на рынок и его движение в сторону более цивилизованных стандартов работы. В частности, закон установил специальную правоспособность для аудиторских организаций, имеющих право заниматься только аудитом и сопутствующими услугами. К числу последних отнесены ведение и восстановление бухгалтерской и налоговой отчетности, юридические услуги, оценочная деятельность, автоматизация процессов



управления и учета на предприятиях и маркетинг. Хотя ФЗ достаточно подробно регламентировал основные отношения в сфере финансового аудита, он полностью игнорировал даже само понятие специального аудита, в том числе промышленного, а также аудита со специальным заданием и прочих его видов. Не нашли отражения нормы по судебно-бухгалтерской экспертизе и привлечению аудиторов в качестве экспертов и специалистов в уголовном и гражданском процессе. Закон определил основные пути развития и правовые рамки аудиторской деятельности в России, но он будет правиться в ближайшем будущем, что связано как с допущенными ошибками, так и изменениями эволюционного характера. Например, ожидаемой отменой лицензирования аудиторской деятельности. Стоит также отметить, что закон носит отсылочный характер, т. е. содержит большое количество норм, ссылающихся на другие документы. Нормы, регулирующие аудит, есть в Федеральных стандартах аудиторской деятельности для всех аудиторских органи-

заций в России, Законе «О бухгалтерском учете», Законе «О техническом регулировании» и других нормативных актах.

Из первых рук. Директор ООО «Универсал-Аудит», к. э. н., профессор Людмила Булавина: – Возглавляемая мною фирма на рынке с 1996 года. Специализируется она на оказании аудиторских услуг в основном организациям промышленности, торговли, сферы услуг. Говоря о значении аудита для современного бизнеса, считаю нужным опровергнуть ложные стереотипы, сложившиеся в нашем обществе. Главной целью этого вида деятельности является выражение мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации. Поэтому аудит, в первую очередь, призван защищать интересы собственника. Ведь именно ему необходимо знать истинные размеры чистой прибыли для ее последующего распределения. От объективности этого показателя зависят успешность бизнеса, его конку-

рентоспособность, инвестиционная привлекательность, а также размер дивидендов, на которые могут претендовать акционеры. Я думаю, прочитав эти строки, многие читатели испытают разочарование. А как же налоги? Проверка налоговых расчетов – лишь один из разделов плана аудиторской проверки, а не ее цель. И если аудитор обнаружит ошибки в налоговых расчетах и их размер будет ниже уровня достоверности, не подтвердить достоверность отчетности он не имеет права. И, конечно же, проверяя организацию, мы не ищем провинившихся для их последующего наказания. Это не наша функция. Особенностью ставропольского бизнеса является то, что в большинстве случаев собственник и руководитель предприятия – одно лицо. В этом случае он в курсе всех дел и способен оценить работу бухгалтерии. Но когда бизнесом руководят наемные менеджеры, а собственник находится в другом городе или стране, значение аудита возрастает многократно. Ведь только по итогам аудиторской проверки он может получить

информацию о качестве бухгалтерского учета и отчетности своей компании.

Продолжая тему региональных особенностей, отмечу жесткую конкуренцию на рынке аудита между местными и иногородними фирмами. В последние годы на многих предприятиях края произошла смена собственников. Новые владельцы из Москвы и Санкт-Петербурга, а порой и представители других стран с недоверием относятся к ставропольским аудиторам. Они привлекают к проверкам финансовой отчетности своих компаний специалистов крупных столичных фирм, вытесняя тем самым их коллег из региона.

Сложившаяся сегодня ситуация подстегивает нас к совершенствованию методик проверок, автоматизации аудиторских процедур, работе на собственный имидж, созданию благоприятного о себе мнения, в том числе и путем сотрудничества со СМИ. Конечно, для субъектов местного малого бизнеса, занятого аудитом, необходимость борьбы за место под солнцем становится дополнительной нагрузкой. Некоторым из них поневоле приходится уходить с рынка.

Противостоять крупным фирмам тяжело, но я смотрю в будущее с оптимизмом. Ставропольские аудиторы не уступают своим столичным конкурентам по качеству предоставляемых услуг при том, что у нас более приемлемые цены во предложения. Да, приходится держать планку достаточно высоко, но и результаты не заставляют себя ждать. К примеру, в ООО «Универсал-Аудит» постепенно возвращаются клиенты, когда-то перешедшие на обслуживание к столичным фирмам. Не потеряв с ними связь, нам все-таки удалось доказать, что мы ничуть не хуже. Само собой есть конкуренция и среди местных аудиторов. Сегодня в крае существует порядка 20–25 фирм, и, к сожалению, некоторые из них прибегают к сомнительным методам борьбы за клиента. Причем некоторые из них опускаются до тривиального демпинга.

Но уже не те времена, когда заказчика можно было привлечь деше-

войной услуг. Российские бизнесмены преимущественно люди образованные и прекрасно понимают, что действительно качественная услуга, а тем более аудиторская, дешевой не бывает.

Финансы – дело тонкое

Как в российских, так и в международных стандартах аудитор при формировании своего мнения о достоверности отчетности должен полагаться на принцип ответственности. Иными словами, определенные ее данные являются более важными в информационном плане, чем другие. Основываясь на своем профессиональном суждении, аудитор должен выявить границы существенности тех ошибок, которые в совокупности могут оказать влияние на достоверность отчетности компании. Он независим в выборе методики проверки и определении уровня существенности, но ответствен за необнаружение существенных ошибок.

Как для особого вида деятельности, связанного с независимой экспертизой финансовой отчетности, для аудита характерны специфические риски. Все они разделены на две больших группы: аудиторский, профессиональный риск и предпринимательский риск аудиторской организации, т. е. риск для ее бизнеса. На сегодняшний день аудит все еще лицензируется. Лицензии выдает Министерство финансов РФ сроком на пять лет на три вида деятельности: общий аудит, аудит банков, аудит профессиональных участников рынка ценных бумаг. Основным лицензионным условием является наличие в штате не менее пяти аттестованных аудиторов. Существует также сложившаяся практика аккредитации аудиторских организаций при том или ином органе государственной власти.

Фирма, имеющая в штате сотрудников с квалификационными аттестатами на общий аудит, может проводить проверку торговых и производственных предприятий, кредитных организаций, страховых компаний, инвестиционных институтов и фондов. Российским законодатель-

ством предусмотрена строгая ответственность аудиторов в ходе их профессиональной деятельности. К примеру, составление заведомо ложного заключения влечет аннулирование лицензии, а для лица, подписавшего такое заключение, также аннулирование квалификационного аттестата и привлечение к уголовной ответственности. Аудиторские организации обязаны хранить тайну об операциях аудируемых лиц и тех, кому оказывались сопутствующие услуги. В случае разглашения сведений, составляющих аудиторскую тайну, как заказчик, так и исполнитель соответствующих работ вправе потребовать от виновного лица возмещения причиненных убытков.

Из истории

В XIX веке основными заказчиками аудита стали, помимо кредиторов, собственники компании. Это было связано с активным развитием акционерных и ограниченных компаний, в которых собственники не занимались текущим управлением и, соответственно, нуждались в периодической проверке нанятых управляющих. Глобализация экономики, создание транснациональных корпораций со множеством подразделений, разбросанных зачастую по всей стране, а то и по всему миру, значительно усилили потребности бизнеса в независимых ревизорах. Кроме того, по мере роста государственного вме-

> Наш словарь

Аудит

(от латинского *audio* – «слушать» или «слушающий»)

представляет собой предпринимательскую деятельность аудиторов (аудиторских фирм) по осуществлению вневедомственных проверок финансовой (бухгалтерской) отчетности, документов бухгалтерского учета, налоговых деклараций и других финансовых обязательств и требований экономических субъектов, а также по оказанию иных аудиторских услуг.

Аудитор

Лицо, проверяющее состояние финансово-хозяйственной деятельности предприятия за определенный период. Аудитор – специалист, аттестованный на право аудиторской деятельности в порядке, установленном законодательством РФ.

Аудиторское заключение

Официальный документ, предназначенный для пользователей финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц. Составляется в соответствии с федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности и содержит выраженное в установленной форме мнение организации или индивидуального аудитора о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемого лица, а также о соответствии порядка ведения его бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации.

шательства в экономику и усложнением системы налогообложения компании стали испытывать необходимость в независимых специалистах. Таких, которые могли проверить бухгалтерскую и налоговую отчетность фирмы с целью выявления ошибок, искажений отчетности и предотвращения санкций со стороны государственных органов.

В XX веке в связи с активным развитием фондового рынка появилась новая категория лиц, заинтересованных в аудите, – инвесторы. Как правило, каждая новая волна скандалов, связанных с банкротством компаний, оборачивалась судебным преследованием аудиторов и ожесточением требований к аудиторам и выполнению ими проверок. В силу многочисленности инвесторы стали наиболее активным и требовательным потребителем аудиторских услуг.

С середины прошлого столетия аудиторы стали расширять сферу своих интересов и начали осуществлять деятельность не только по подтверждению бухгалтерской отчетности. Они стали сами вести бухгалтерский учет для сторонних организаций, выступая в роли коллегиального корпоративного бухгалтера и юриста, а также инвестиционного консультанта и доверительного управляющего для своих клиентов. А научно-техническая революция вынудила аудиторские компании освоить функции по внедрению современных технологий по управлению предприятием, автоматизации учета, внедрению систем контроля качества и других смежных работ.

За и против

В профессиональных кругах принято считать, что перспективы развития аудита в России связаны с отказом от лицензирования и переходом функций по регулированию и контролю в сфере аудиторской деятельности к саморегулируемым организациям (СРО) – некоммерческим общественным профессиональным организациям, состоящим из аудиторских фирм и частных аудиторов. Именно СРО должны будут обязать своих членов внедрить аудитор-

ские стандарты и стандарты качества, обеспечить механизм ответственности аудиторов (через страхование или солидарную ответственность членов СРО) и систему повышения квалификации и аттестации кадров.

Из первых рук. Президент ООО «Ставропольаудит» Александр Басов:

– Наша фирма создана в январе 1992-го, тогда еще в виде товарищества с ограниченной ответственностью. Лицензирование было введено несколькими годами позднее, и наш статус пионеров в новейшей истории российского аудита подтверждает порядковый номер первой полученной лицензии на право занятия аудиторской деятельностью: 151.

Сегодня «Ставропольаудит» работает с предприятиями, занятыми в различных отраслях: геология, машиностроение, приборостроение, пищевая промышленность, полиграфия, строительство, торговля, транспорт, сельское хозяйство и другие, а также с внебюджетными фондами и инвестиционными институтами. Деятельность фирмы, в штате которой 24 специалиста в области аудита, оценки, юридических и консалтинговых услуг, ведется не только в Ставропольском крае, но и в других субъектах ЮФО.

Что касается давно обещанной отмены лицензирования, возможно, сроки этого события (1 июля 2008 года) в очередной раз сдвинут. К тому времени ожидаются серьезные изменения в законодательстве, призванном регулировать деятельность аудиторов.

Я выскажу, наверное, консервативную точку зрения, но, по моему убеждению, необходимость лицензирования еще сохраняется. На современном этапе не создана реальная самоорганизация профессии. Существующие профессиональные объединения, которые в последствии должны стать СРО, не имеют достаточных «сил» и авторитета в обществе. Большинство аудиторов не осознали необходимости саморегулирования профес-

сии, система общественного контроля деятельности аудиторов и аудиторских организаций находится в зачаточном состоянии. Обычным явлением остается так называемый «карманный» аудит, когда деятельность аудиторской организации полностью зависит от конкретного заказчика. Распространен и «черный», нелегальный аудит, при котором заключения даются вообще без проведения проверки. За деятельностью недобросовестных представителей профессии нет строгого контроля. Министерство финансов РФ, на которое и возложены основные контролирующие функции, периодически приостанавливает действие лицензий тех или иных фирм, но некоторые из них продолжают заключать договоры на оказание аудиторских услуг и беспрепятственно их оказывают в наруше-

ние законодательства.

Те немногие аккредитованные при Минфине профессиональные объединения, куда входит не более 30% аудиторов и аудиторских организаций, еще не в состоянии проконтролировать деятельность даже своих членов. Необходимо время для их укрепления, постепенное расширение их полномочий.

И все же настает пора, когда российское аудиторское сообщество «созреет» для отмены лицензирования и твердо решит, кого брать в свои профессиональные ряды.

Автору же остается добавить, что отечественные компании, работающие на этом рынке, должны еще многое сделать, чтобы российский аудит стал таким, как на Западе, – престижным, высокоприбыльным и профессиональным.



Европейские страны с самой быстрорастущей интернет-аудиторией

Россия обогнала европейские страны по темпам роста интернет-аудитории: за год число активных пользователей выросло на 23% и составило 14,63 млн. человек. Такие данные обнародовала компания comScore, проводившая исследование аудитории Интернета в странах Европы с помощью сервиса World Metrix.

В 2007 году количество заядлых пользователей Интернета в Европе достигло 226,71 млн. человек, что на 5% больше, чем годом ранее. Абсолютным лидером Евросоюза по темпам роста стала Испания, в которой количество «юзеров» выросло на 18% и составило 14,49 млн. человек.

За ней следуют Ирландия (+16%) и Франция (+14%).

Лидером по количеству уникальных пользователей стала Германия, где число людей, пользующихся Интернетом, достигало 33,2 млн. человек. На втором месте – Великобритания с 32,2 млн. активной аудиторией. Британцы же тратят на Интернет наибольшее количество времени, проводя во всемирной паутине в среднем 33 часа ежемесячно. Их догоняют швейцарцы с показателем 30,1 час. Следом за ними следует население Нидерландов (26,3 часов), Норвегии (25 ча-

сов) и Финляндии (24,7 часов). На их фоне россиян нельзя назвать чересчур активными пользователями – они тратят в среднем всего 13,7 часов в месяц на интернет-серфинг, просматривая за это время 1742 страницы, что тоже не относится к высоким показателям. Для сравне-

ния, среднестатистический швед просматривает за месяц 3844 страницы, финн – 3266. Как отметил исполнительный вице-президент comScore Боб Ивинс, многие страны в Европе по-прежнему демонстрируют высокие темпы роста количества интернет-пользовате-

лей, а учитывая относительно низкое проникновение Интернета в ряде крупных европейских стран, существует запас роста на европейском рынке. Так, например, в России, где активными пользователями являются только 12% населения, ожидается существенный рост.

Рейтинг стран по темпу роста интернет-аудитории

№	Страна	Рост аудитории за год, %	Количество уникальных пользователей в сентябре 2007 г., млн. человек	Количество уникальных пользователей в сентябре 2006 г., млн. человек
1	Россия	23	11,94	14,63
2	Испания	18	12,28	14,49
3	Ирландия	16	1,26	1,45
4	Франция	14	23,98	27,26
5	Бельгия	11	4,44	4,92
6	Швейцария	11	3,49	3,86
7	Дания	10	2,93	3,21
8	Швеция	9	5,05	5,48
9	Великобритания	9	29,59	32,18
10	Австрия	8	3,54	3,83

Материал подготовлен по данным ресурса РБК. Рейтинг

Среднесуточный охват эфирных каналов

Таблица содержит список телесериалов с самыми высокими рейтингами, отсортированы по убыванию.

Рейтинг телепрограммы – среднее количество человек, смотревших телепрограмму, выраженное в процентах от общей численности жителей города Ставрополя.

Источник данных: TNS Gallup Media. Ставрополь, 1–18 ноября 2007 года, население в возрасте от 4 лет и старше – 348 170 человек.

№	Канал / Программа / Дата	Рейтинг
1	Первый/Диверсант. Конец войны/15 ноября	20,78
2	Первый/Татьянин день/9 ноября	18,34
3	Первый/Капкан/9 ноября	17,62
4	Первый/Диверсант/13 ноября	15,11
5	НТВ/Улицы разбитых фонарей. Менты – 8/15 ноября	11,33
6	НТВ/Последнее путешествие Синдбада/13 ноября	9,91
7	Первый/След/6 ноября	9,54
8	СТС/Кадетство/16 ноября	9,47
9	Россия/Тайны следствия – 3/9 ноября	9,25
10	НТВ/Платина/1 ноября	8,48

Среднесуточный охват телеканала (07:00–24:00), % – количество людей, смотревших телеканал хотя бы 1 минуту в течение суток, выраженное в процентах от жителей города Ставрополя.

Среднесуточный рейтинг телеканала (07:00–24:00), %

Среднее количество человек, смотревших канал, выраженное в процентах от общей численности жителей г. Ставрополя

Первый	54,05
НТВ	53,89
Россия/СГТРК	50,91
СТС/АТВ	37,73
ТНТ/СКЭТ	28,69
Культура/Euronews	26,81
Домашний	24,43
Муз ТВ	20,6
5 канал	18,02
ТВ-3/Модем	15,48



Правовой аудит



На практике часто возникают ситуации, когда руководителю коммерческого предприятия необходимо мнение квалифицированных юристов о правовой составляющей их бизнеса. Когда нужно решить вопрос не только о проведении отдельной правовой экспертизы составленных договоров или прав на недвижимое имущество, но и охватить все аспекты данного предприятия.

– Так что же такое правовой аудит?

– Правовой аудит – определение правовых основ существования и деятельности предприятия. Это подтверждение юридической чистоты прав на активы и пассивы компании, безопасности и соответствия законодательству ее документации, контрактов и т. п.

– Каким фирмам полезен правовой аудит?

– Во-первых, малым предприятиям, где численность персонала небольшая, а свой юрист или отдел кадров отсутствует. В такой ситуации рано или поздно необходимо привести документацию в порядок – посмотреть, действуют ли те или иные коммерческие договоры, нет ли в договорах «подводных камней», правильно ли ведется кадровое делопроизводство, нет ли возможности оптимизировать налогообложение.

Во-вторых, правовой аудит никак не помешает организациям, где возникла вероятность проверки контролирующих органов. Например, возник конфликт с работником, от которого может последовать иск в суд или жалобы в госинспекцию по труду. В такой ситуации имеет смысл оперативно проверить состояние всего кадрового делопроизводства в фирме до того, как его проверят госорганы.

В-третьих, руководству компаний, имеющих филиалы и представительства либо обособленные структурные подразделения, не всегда удается пристально следить за деятельностью этих подразделений. Проверить состояние дел в подобных подразделениях можно, пригласив экспертов со стороны и получив независимые результаты.

– Как проводится правовой аудит?

– Специалисты ООО СЮЦ выезжают к клиенту и проверяют документы на месте. Занимаются правовым аудитом юристы, имеющие профессиональный юридический стаж не менее пяти лет. По желанию клиента может быть проверен как весь массив документации, начиная от учредительных документов и заканчивая деловой перепиской, так и отдельные направления хозяйственной деятельности компании: например, гражданско-правовые договоры или кадровое делопроизводство.

По результатам проверки юристом ООО СЮЦ составляется экспертное заключение, в котором

подробно отражаются все выявленные недостатки, их потенциальные последствия и меры устранения этих недостатков. Разумеется, наше экспертное заключение носит строго конфиденциальный характер и предназначено только для клиента, которому оно будет полезно и впоследствии. Заключение предоставляется руководству предприятия на совещании, в ходе которого даются подробные консультации по выявленным нарушениям и мерам их устранения. По желанию клиента после проведения правового аудита предоставляются образцы недостающих правовых документов (гражданско-правовых договоров, локальных актов организации и т. д.). Также эти документы могут быть разработаны в индивидуальном порядке – применительно к специфике деятельности клиента. Воспользовавшись данной услугой, вы получите квалифицированную юридическую помощь от специалистов Ставропольского юридического центра и существенно снизите негативные последствия неприятностей, которые уже произошли, а также риски своей компании в будущем. Итоги проверки обрабатываются в течение нескольких дней, после чего клиенту предоставляется заключение и проводится совещание с руководством предприятия.



Михаил Николаевич Михайлов,
директор юридического центра



Юридический центр
СТАВРОПОЛЬСКИЙ

1. Бесплатные первичные консультации
2. Суды гражданские и арбитраж
3. Сопровождение и защита бизнеса, правовой аудит
4. Регистрация и ликвидация юридических лиц и предпринимателей, готовые организации
5. Регистрация, приватизация, ввод в эксплуатацию, сделки с землей
6. Сопровождение долевого участия в строительстве

г. Ставрополь, ул. 50 лет ВЛКСМ, 20а, тел.: 21-35-41, 55-18-13
(остановка «Авиакасы»)

Земельные споры: «за» и «против»



Новый этап развития судебной практики рассмотрения земельных споров в России начался в 2002 году, что было обусловлено введением в действие Земельного кодекса РФ и главы 17 Гражданского кодекса РФ.

В арбитражных судах и судах общей юрисдикции постепенно стало увеличиваться количество споров, связанных с законодательством о землепользовании. В настоящее время в арбитражных судах число дел по этой категории споров продолжает расти. Анализ итогов работы Арбитражного суда Ставропольского края также говорит о постоянно воз-

растающем количестве земельных споров. Так, число дел этой категории увеличилось в 2006 году на 40% по сравнению с предыдущим отчетным периодом, в первом полугодии 2007 года – на 79% по сравнению с первым полугодием 2006 года. Практика арбитражного суда края показывает, что основными причинами разногласий, возникающих меж-

ду субъектами гражданских правоотношений в области владения и распоряжения землей, приводящих к судебному разбирательству, являются:

- нарушения порядка землеотвода;
- отсутствие необходимых разрешений на строительство;
- использование земельных участков не в соответствии с целевым назначением.

В текущем году Арбитражным судом Ставропольского края было рассмотрено несколько дел, вызвавших особый общественный интерес. Одно из них – дело о признании самовольной постройкой незавершенного строительства объекта, возведенного на территории, известной жителям Ставрополя как Крепостная гора.

ством объект «Культурно-оздоровительный центр», расположенный по адресу: г. Ставрополь, ул. Суворова, 5а, с последующим его сносом за счет застройщика;

- признать недействительным акт регистрации права собственности на незавершенный строительством объект;
- исключить из Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним соответствующую запись о регистрации права собственности.

В обоснование своих требований министерство культуры указало, что спорный объект находится в пределах границы охранной зоны, имеющей историко-культурное значение, разработанный проект строительства

В арбитражных судах и судах общей юрисдикции постепенно стало увеличиваться количество споров, связанных с законодательством о землепользовании.

Громкое дело о незаконном строительстве

Министерство культуры Ставропольского края обратилось в Арбитражный суд Ставропольского края с иском к строительной компании, Управлению Федеральной регистрационной службы по Ставропольскому краю, в котором просило:

- признать самовольной постройкой незавершенный строитель-

объекта подлежал обязательной государственной историко-культурной экспертизе в краевом органе охраны памятников – Министерстве культуры Ставропольского края, которая не была проведена.

Арбитражный суд первой инстанции в иске отказал, мотивируя свое решение наличием вступившего в законную силу решения Октябрьского районного суда города Ставрополя, в котором суд





пришел к выводу о том, что строительство спорного объекта не велось на землях историко-культурного значения, так как границы охранных зон территории, имеющей историко-культурное значение, не установлены.

Постановлением апелляционной инстанции Арбитражного суда Ставропольского края решение арбитражного суда первой инстанции отменено. Незавершенный строительством объект «Культурно-оздоровительный центр», расположенный по адресу: г. Ставрополь, ул. Суворова, 5а, признан самовольной постройкой; суд обязал строительную компанию в тридцатидневный срок с момента принятия постановления произвести снос самовольной постройки, а регистрационную службу – произвести погашение соответствующей записи о регистрации права собственности.

Повторно рассматривая дело в порядке апелляционного производства, арбитражный суд установил, что спорный объект находится в пределах границы охранной зоны, имеющей историко-культурное значение. Постанов-

ление арбитражного суда апелляционной инстанции мотивировано тем, что в связи с нахождением спорного объекта в пределах границы охранный зоны, имеющей историко-культурное значение, разработанный застройщиком проект строительства в соответствии с нормами Федерального закона «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации» подлежал обязательной государственной историко-культурной экспертизе в краевом органе охраны памятников – в Министерстве культуры Ставропольского края. Поскольку такая экспертиза не проводилась, проект строительства с министерством не согласован, незавершенный строительством объект «Культурно-оздоровительный центр» является самовольной постройкой и подлежит сносу. Постановлением арбитражного суда кассационной инстанции постановление апелляционной инстанции Арбитражного суда Ставропольского края оставлено без изменения.

Особый интерес как отражающие позицию суда и формирующие единый подход к рассмотрению

земельных споров представляют следующие выводы арбитражных судов апелляционной и кассационной инстанций по данному делу.

Отменяя решение арбитражного суда первой инстанции, суд апелляционной инстанции указал, что преюдициальной (обязательной, не требующей доказывания) силой обладают лишь факты,

» Особый интерес как отражающие позицию суда и формирующие единый подход к рассмотрению земельных споров представляют выводы арбитражных судов апелляционной и кассационной инстанций по данному делу.

установленные судом общей юрисдикции, но не выводы суда по рассматриваемому спору. Решая вопрос о признании спорного объекта самовольной постройкой, суд апелляционной инстанции указал следующее. В соответствии с п. 1 ст. 222 Гражданского кодекса Российской Федерации самовольной постройкой является жилой дом,

другое строение, сооружение или иное недвижимое имущество, созданное на земельном участке, не отведенном для этих целей в порядке, установленном законом и иными правовыми актами, либо созданное без получения на это необходимых разрешений или с существенным нарушением градостроительных и строительных норм и правил. Указанная норма сохраняет понятие самовольного строительства как постройки объекта недвижимости при наличии хотя бы одного из указанных в ней нарушений: нарушение порядка землеотвода или его целевого назначения, отсутствие необходимых разрешений на строительство (хотя бы одного из них), существенное нарушение строительных норм и правил.

В кассационной жалобе на постановление апелляционной инстанции Арбитражного суда Ставропольского края администрация города Ставрополя ссылалась, в частности, на отнесение земельного участка, на котором располагается спорный объект, к категории земель поселений. Признавая доводы администрации города Ставрополя необоснованными, арбитражный суд кассационной инстанции исходил из того, что указание в выписке из государственного земельного кадастра категории земель спорного участка «земли поселений»

не означает, что этот земельный участок или его часть не могут быть заняты памятником истории и культуры, т. е. относиться к землям историко-культурного назначения.

Материал подготовлен при содействии пресс-службы Арбитражного суда СК

Психологический портрет руководителя

Текст Валерии Федоренко

Дипломат, воспитатель, новатор, управляющий – такими характеристиками должен быть наделен руководитель преуспевающего предприятия. Насколько стиль руководства и пол руководителя определяют успешность предприятия?

Мужчина и женщина

В отношении к работе мужчины и женщины отличаются друг от друга так же, как и в восприятии других сфер деятельности. Мужчины – с Марса, женщины – с Венеры, поэтому и в работе мужчины видят возможность самоутвердиться и доказать всему миру свое превосходство «над врагом», а женщины «пестуют» свою компанию, как ребенка, и не стремятся в быстрые сроки выжать из нее максимальную прибыль.

Разница в психологии и определяет принципы менеджмента, которые предпочитают женщины. Они оставляют мужчинам риск, получение крупных кредитов на развитие компании, азартное следование за новыми технологиями, способность поставить на кон деловую репутацию организации и гармонично организовывают свою работу: без авралов, периодов бурной активности, но и без видимых спадов, застоев. Женщина-руководитель любит психологический комфорт и лучше всего чувствует себя в прогнозируемой, отчасти статичной ситуации, что часто приводит к консерватизму и нежеланию что-либо менять в стратегии развития или отношениях со старыми деловыми партнерами. Лучшее всего основной принцип женского менеджмента иллюстрирует коронная фраза программистского анекдота: «Работает? Тогда не трогай». Именно поэтому предприятия, возглавляемые дамами, редко выходят за рамки малого и среднего бизнеса. Женщины значительно больше

мужчин ориентированы на социальную сферу. Вряд ли мужчина-руководитель повысит зарплату только потому, что у подчиненного в худшую сторону изменились условия жизни, а женщина, при условии симпатии к работнику, вполне способна на это. Женщина более субъективна и потому склонна оценивать работников не с позиции ценности для организации и качества выполняемой работы, а сквозь призму личностных отношений, обращая внимание на характер и социализацию подчиненного. Кроме того не стоит забывать о немотивированном «не нравится», которое способно поставить крест на карьере даже перспективного сотрудника. Мужчины более толерантны и склонны «закрывать глаза» на дурной характер подчиненного за его выдающиеся заслуги перед предприятием. Под руководством женщины коллектив часто превращается в своеобразную «семью» с распределенными и зафиксированными ролями и обязанностями. Психологи находят в типичном «женском» коллективе сотрудников «дедушек», «отцов», «жен» и даже «детей», роль которых обычно выполняют многочисленные стажеры, опекаемые сотрудниками.

Портрет типичной руководительницы

Статистические данные говорят, что женщина-руководитель обычно имеет два высших образования. Ей за тридцать лет. Как правило, она не похожа на полюбившийся всем образ ранимой карье-

ристки Людмилы Прокофьевны Калугиной из «Служебного романа», потому что состоит в браке не менее 10 лет и, скорее всего, имеет двоих детей.

Существуют типы бизнесвумен с поведенческими масками: «мать», «карьеристка» и «партнер». «Матери» часто дают советы и опекают не только сотрудников, но и клиентов. «Карьеристки» холодны и временами безжалостны по отношению не только к подчиненным, но и к себе. Начальницы-«партнеры» держатся на равных, но при этом сохраняют самостоятельность и независимость.

Портрет типичного руководителя

Современный руководитель российской компании – это мужчина в возрасте 31–37 лет, с техническим образованием, женатый. Опыт работы в бизнесе у него достаточно большой, но обычно не хватает специальных экономических или юридических знаний. Чаще всего он готов получить дополнительные профессиональные навыки и структурировать накопившиеся за время работы знания и умения. Среднестатистический руководитель любит учиться и поощряет стремление к дополнительному образованию у подчиненных, зачастую оплачивая курсы повышения квалификации или второе высшее образование.

Идеальный руководитель

Идеальный руководитель должен быть един в шести лицах. Лицо первое – управляющий, наделенный властью, руководящий большим коллективом людей.

Лицо второе – лидер, способный вести за собой подчиненных, используя авторитет, высокий профессионализм, положительные эмоции и мотивацию.

Лицо третье – дипломат, устанавливающий контакты с партнерами и властями, успешно преодолевающий внутренние и внешние конфликты.

Лицо четвертое – воспитатель, обладающий высокими нравственными качествами, способный создать коллектив и направлять его развитие в нужное русло. Лицо пятое – новатор, понимающий роль науки в современных условиях, умеющий оценить и без промедления внедрить в производство то или иное изобретение или рационализаторское предложение.

Лицо шестое – человек, обладающий высокими знаниями и способностями, необходимым уровнем культуры, честностью, решительностью характера и в то же время рассудительностью, способный быть во всех отношениях образцом для окружающих. Словом, неординарная и разносторонняя личность.

Пассивный и активный залогов руководства

По своему отношению к работе руководители делятся на пассивных и активных, или ретроградов и современных. Пассивные преимущественно используют принципы деятельности, выработанные другими, замыкаются на решении внутренних проблем, на своих подчиненных, пытаются

контролировать все их действия. В повседневной работе такие руководители ограничиваются решением узких проблем. Они берутся лишь за то, что идет на пользу их карьере, избегают рискованных решений, не пытаются расширить кругозор, а нехватку знаний и идей пополняют за счет своих более талантливых подчиненных. Ретроград обычно долго дожидается своей руководящей должности и часто действует на основе привычки исполнять решения вышестоящего начальства. Руководитель современного типа готов самостоятельно принимать решения, отличается внутренней свободой, инициативой и готовностью рисковать. Для современного руководителя естественным является решение экономических и правовых проблем, улаживание конфликтов. Ретроград часто обладает двойным мышлением и псевдологикой, в то время как руководитель нового формата логичен и рационален. И еще одной характерной и отличительной особенностью стилей руководств будет отношение к диалогу. Современный руководитель культивирует диалог, дискуссии, толерантность, а управленец «старого образца» не способен к диалогу как в сознании, так и в жизни.

Тенденции продвижения вверх, или плата за власть:

– начальник сосредоточивает в своих руках все больше функций фактической власти и силы, поэтому каждое решение, принимаемое им, должно быть взвешенным;

– все контакты (неформальные и личностные) с каждой последующей ступенькой карьерного роста будут неуклонно сужаться и сокращаться, и потребность в общении придется ограничивать рамками своего круга. Необходимость контролировать свои контакты и свое поведение будет только усиливаться;

– придется быть готовым к тому, что с переходом на руководящую должность отношение к руководителю коллектива изменится: контакты постепенно приобретут статус более формальных или вовсе оборвутся, а попытки

остаться в коллективе «своим» могут привести к противоречию с должностными обязанностями и интересами организации;

– спорные вопросы между сотрудниками или сотрудниками и руководством решаются именно руководителем, и роль арбитра – еще одна плата за должность;

– руководитель, хочет он того или нет, всегда на виду и в зоне повышенного внимания окружающих. Следить и за своей внешностью, и за поведением теперь придется более тщательно. Это не значит, что надо игнорировать корпоративные посиделки, но расслабляться на них так, как раньше, не стоит.

Стили руководства

Способ делового общения руководителя с подчиненными, характер отношений между ними в процессе исполнения служебных обязанностей и есть стиль руководства. Различают директивный, демократический и либеральный стили.

Директивный (авторитарный) стиль управления характеризуется высокой централизацией руководства, его доминированием.

Руководитель требует, чтобы обо всех делах докладывали непосредственно ему, единолично принимает решения или отменяет их. Мнение коллектива для него не существенно, он все решает сам. Преобладающими методами управления являются приказы, наказания, замечания, выговоры, лишение различных льгот. Контроль очень строгий, детальный, лишаящий подчиненных инициативы. Интересы дела ставятся значительно выше интересов людей, в общении преобладают резкость и грубость. Авторитарный стиль руководства отрицательно сказывается на морально-психологическом климате коллектива, ведет к значительному снижению инициативности, самоконтроля и ответственности работников.

В демократическом (коллегиальном) стиле управления доминирует такая особенность: распределение полномочий, инициативы и ответственности между руководителем и заместителями, руководителем и подчиненными.



Руководитель демократического стиля всегда выясняет мнение коллектива по важным производственным вопросам, старается принимать коллегиальные решения. Регулярно и своевременно проводится информирование членов коллектива по важным для них вопросам. Общение с подчиненными проходит в форме просьб, пожеланий, рекомендаций, советов, поощрений за качественную и оперативную работу, доброжелательно и вежливо; приказы и наказания применяются по необходимости. Руководитель стимулирует благоприятный психологический климат в коллективе, отстаивает интересы подчиненных. Такой стиль противоположен директивному стилю управления.

Для либерального (попустительского) стиля управления примечательно отсутствие активного участия руководителя в управлении коллективом. Такой начальник «плывет по течению», ждет указаний сверху или попада-

ет под влияние коллектива. Обычно он предпочитает не рисковать, «не высовываться», уваливает от разрешения назревших конфликтов, стремится уменьшить свою личную ответственность. Работу пускает на самотек, редко ее контролирует, позволяя выбирать оптимальный вариант решения проблемы или задачи подчиненным. Такой стиль руководства предпочтителен в творческих коллективах, где сотрудники отличаются самостоятельностью, независимостью и творческой индивидуальностью.

По-настоящему успешные, а не просто среднестатистические руководители, составляющие наш типичный портрет, – и мужчины, и женщины – не являются приверженцами только одного стиля. Как правило, они интуитивно или осознанно комбинируют различные стратегии руководства, выбирая необходимые элементы нужного стиля.

Ваш успех – наша репутация

Текст Ирины Стецковой

Все больше компаний передают ведение бухгалтерского учета сторонним организациям, повышая эффективность своего бизнеса. О многочисленных преимуществах такого сотрудничества рассказала генеральный директор ООО «Бизнес Эксперт» Елена Ивановна Василенко.



Елена Ивановна Василенко, генеральный директор ООО «Бизнес Эксперт»

– Елена Ивановна, чем выгодна передача бухгалтерии предприятия профильной фирме?

– Сначала давайте посчитаем, во сколько обходится собственная бухгалтерия: высококлассный главный бухгалтер будет стоить от 20 тыс. рублей, рядовой (без функций главного), с опытом работы – 10–15 тыс. рублей в месяц, при этом вы заплатите НДФЛ (13%) и ЕСН (26%) с фонда оплаты труда, к тому же не исключен, в ответственный момент уход сотрудника на больничный. Оборудовать одно рабочее место, включая стоимость компьютера, мебели, программного обеспечения, канцелярии стоит не менее 30 тыс. рублей. Аренда офиса в городе Ставрополе составит 5 тыс. рублей за рабочее место. При этом у вас будут ежемесячные расходы: канцелярские товары, бумага, картриджи – 300–500 рублей, обслуживание копировальной техники и компьютеров – 500–1000, обновления программ – 700, разовые консультации – 500, посещение семинаров – 600 рублей. Итого расходы для небольшого предприятия могут составить 270–430 тыс. рублей в год. Вот такая арифметика. Преимущества при передаче учета нашей организации налицо. В стоимость услуг все вышеперечисленные затраты уже входят. Заказчик имеет право включать расходы на оплату бухгалтерских услуг в себестоимость продукции, тем самым уменьшая нало-

гооблагаемую базу. Уровень подготовки специалистов, работающих в нашей компании, выше уровня подготовки бухгалтеров, которых могут позволить себе нанять предприятия малого и среднего бизнеса. Все претенденты на работу в нашей компании тщательно отбираются. Мы постоянно проводим повышение квалификации наших сотрудников как внутри компании, так и в ведущих учебно-методических центрах. Любой бухгалтер, проводящий значительное время в офисе, зачастую становится носителем информации, которая ему не предназначена. Данная ситуация как нельзя лучше решается привлечением внешнего бухгалтера – внешний бухгалтер работает только лишь с полученными документами. Бухгалтерские услуги по принципу аутсорсинга – оптимальный вариант для тех фирм, которым не выгодно нанимать квалифицированного бухгалтера в штат. Услуги нашего специалиста будут стоить дешевле, а их качество гарантировано богатым опытом и высоким профессионализмом нашей компании. Обратившись к нам, руководитель получает надежного партнера и помощника, что позволит сконцентрироваться на бизнесе, оставив бухгалтерские вопросы нам.

– Какие услуги вы предлагаете своим клиентам, и насколько услуги бухгалтерских фирм сегодня востребованы?

– Основной целью создания нашей организации было оказание бухгалтерского сопровождения предприятий малого и среднего бизнеса. Со временем нашими услугами заинтересовался крупный бизнес.

Наши клиенты – строительные, производственные компании, консалтинговые и охранные структуры, предприятия оптовой торговли, розничные магазины, медицинские клиники – находят нашу поддержку в бухгалтерском обслуживании текущей деятельности, экспортно-импортных операций, подготовке и продвижении инвестиционных проектов.

Мы смогли вывести бухгалтерию компаний, обслуживающихся у нас, на качественно новый уровень по надежности и оперативности по сравнению с «приходящими» бухгалтерами, а также сократить расходы компании по сравнению с затратами на штатных сотрудников бухгалтерии. Система удаленного бухгалтерского сопровождения в нашем понимании – это доступный в течение всего рабочего дня отдел вашей организации, ответственный за решение текущих бухгалтерских вопросов, а также

ским сопровождением, вы получите рациональный и грамотный учет с возможностью раскрытия отчетных (итоговых) данных и законно оптимизируете налогообложение предприятия, сдачу баланса. В будущем это уберезит вас от возможных проблем с государственными органами.

Передача ведения бухгалтерского учета специализированной компании, такой как наша, абсолютно легитимна. Правовую основу аутсорсинга бухгалтерских услуг обеспечивает Федеральный закон от 21.11.1996 года № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете», согласно п. 2 ст. 6 которого руководитель организации может «передать на договорных началах ведение бухгалтерского учета специализированной компании».

Большой популярностью пользуется такая услуга, как восстановление бухгалтерского и налогового учета за год или даже несколько лет. Если организацией не представляется в налоговую инспекцию бухгалтерская или налоговая отчетность, то в первую очередь налоговые органы арестовывают банковские счета, что приводит к приостановлению деятельности фирмы. Затем на

➤ На сегодняшний день аутсорсинг бухгалтерских услуг – один из самых выгодных способов получить бухгалтерское сопровождение и обслуживание высокого качества. Опыт показывает, что это гораздо эффективнее, чем работа штатного бухгалтера. В будущем это уберезит вас от возможных проблем с государственными органами.

специалист-бухгалтер, который всегда оперативно предоставит вам нужную информацию по расчетам, остаткам на счетах и другим вопросам.

На сегодняшний день аутсорсинг бухгалтерских услуг – один из самых выгодных способов получить бухгалтерское сопровождение и обслуживание высокого качества. Опыт показывает, что это гораздо эффективнее, чем работа штатного бухгалтера. Обратившись к нам за бухгалтер-

руководителя и организацию накладываются штрафы. При этом счета не будут разблокированы до тех пор, пока руководитель лично не придет в ИФНС получить протокол об административном штрафе. Отсутствие отчетности (или недостоверная отчетность) приводит к тому, что руководство, учредители и другие заинтересованные лица (кредиторы, деловые партнеры, инвесторы) не имеют возможности получить полную и достоверную

➤ Постановка налогового учета в программе 1С – не менее востребованная услуга нашей компании.

Дело в том, что многие бухгалтеры владеют 1С и при этом не используют опцию налогового учета. Мы помогаем им освоить этот программный продукт в полной мере. Некоторые компании оказывают сходные услуги, но мы отличаемся тем, что наши консультанты – бухгалтеры, являющиеся квалифицированными пользователями 1С.

информацию о деятельности организации и ее имущественном положении. Если организацией не ведется учет или отсутствуют первичные документы, то при проведении налоговой проверки будут дополнительно начислены налоги и пени, наложены штрафы. Отсутствие учетных регистров или первичных документов не позволяет контролировать сохранность товарно-материальных ценностей, денежных средств и иных активов предприятия, а также оперативно получать информацию о состоянии расчетов с кредиторами и дебиторами. Но более важно, что отсутствие целостного бухгалтерского учета не позволяет аргументированно возражать на налоговые претензии в случае проведения налоговой проверки. Известны факты, когда нашим сотрудникам пришлось заниматься восстановлением бухгалтерского учета, где эта сфера была запущена и запутана. Руководители этих фирм продолжают сотрудничать с нами и сегодня, что свидетельствует о профессиональном подходе. Одним словом, наша организация своей деятельностью еще раз подтвердила тезис о том, что любое дело должно находиться в руках компетентных специалистов. От этого выигрывают все: и те, кто предлагает свои услуги, и те, кто ими вовремя воспользуется.

Постановка налогового учета в программе 1С – не менее востребованная услуга нашей компании. Дело в том, что многие бухгалтеры владеют 1С и при этом не используют опцию налогового учета. Мы помогаем им освоить этот программный продукт в полной мере. Некоторые компании оказывают

сходные услуги, но мы отличаемся тем, что наши консультанты не программисты, которые не разбираются в бухгалтерии, а бухгалтеры, являющиеся квалифицированными пользователями 1С. Они показывают бухгалтеру, как грамотно пользоваться налоговым учетом в программе, не изменяя настроек и не разрабатывая дополнительные подпрограммы. Цена этой услуги сравнительно невелика, а прибыль и экономия времени для компании весьма значительны.

– С чего нужно начинать работу с вами?

– С заключения договора о предоставлении бухгалтерских услуг. Уполномоченные вами сотрудники регулярно будут передавать нашим специалистам всю текущую первичную документацию, необходимую для обслуживания: банковские платежные документы, накладные, акты, счета-фактуры, кассовые документы и др. Наши специалисты, основываясь на полученной информации, будут осуществлять сопровождение, вести все регистры предприятия – оборотные ведомости, журнал хозяйственных операций, ведомость по зарплате, кассовую книгу...

Мы ценим доверие наших клиентов и делаем все, чтобы показать, что ожидания от сотрудничества с нами оправдываются в полной мере.

г. Ставрополь,
ул. Ленина, 394
тел.: (8652) 230-135
420-343, 356-014
215-650
e-mail: ei63@mail.ru

Жили-были три инвестора...

Текст Александра Золоторева

Напомним, что в начале этого года три виртуальных инвестора, олицетворяющих три основных группы реальных инвесторов, получили по 100 тыс. рублей. Они выбрали свою стратегию работы с капиталом – консервативную, сбалансированную и агрессивную.

➤ 1. Консервативный подход: ДЕПОЗИТ

Николай Петрович инвестировал деньги в самый проверенный и распространенный, но не защищенный от инфляции вид вложений – банковский депозит.

Внешние факторы

Как показали последние исследования, почти 70% россиян вообще не делают сбережений, предпочитая жить сегодняшним днем. Остальные доверяют свои деньги банкам, но чаще предпочитают хранить наличные деньги дома, что называется, «под подушкой». По мнению экспертов, такая инфантильность объясняется неуверенностью в завтрашнем дне. Инфляция растет настолько быстрыми темпами, что деньги быстро обесцениваются. Многие предпочитают не хранить деньги, а тратить их.

Людей охватил настоящий потребительский бум. В 2006 году россияне уже опередили всех европейцев по закупкам стиральных машин и мобильных телефонов, почти догнали немцев по пиву и были четвертыми по автомобилям. Для многих банковские депозиты – не вариант сохранения своих доходов – средние ставки по вкладам ниже уровня инфляции. Ситуацию с низкой доходностью по вкладам для физических лиц частично могут решить сезонные предложения банков. Именно они раньше всех напомнили нам о приближении Нового года. Сезонные вклады, ставки по которым порой выше, чем в прошлом году, появились раньше, чем елки в магазинах. С середины октября банки стали вводить новогодние предложения. И активность кредитных организаций на рынке вкладов за последний

месяц увеличилась в три раза. Обычно кредитные организации начинали новогодние акции ближе к зиме. В этом сезоне многие финучреждения решили не томить.

Новогодние предложения выгодны и кредитным организациям – благодаря им некоторым банкам удалось прирастить свои портфели на 50%, и населению – есть возможность разместить средства под повышенные проценты.

Действительно, предновогодние ставки более привлекательны по сравнению со стандартными. Причем, если раньше в рамках подобных акций кредитные организации предлагали в основном короткие вклады – до полугода, то сейчас, в условиях острой нехватки средств, банки разошлись не на шутку – предлагаются вклады с процентной ставкой, превышающей 12%. Хотя другие условия праздничных предложений выгодны далеко не всегда. Скажем, нередко депозит не предполагает пролонгации. В этом случае по окончании срока средства переводятся на счет до востребования, ставка по которому редко превышает 1% годовых. Другой распространенный минус новогодних предложений – отсутствие капитализации процентов.

Если сравнить сегодняшние сезонные предложения банков с прошлогодними, то в глаза бросается любопытный факт: некоторые кредитные организации сейчас ввели более привлекательные ставки.

Предновогодняя щедрость банкиров объясняется общей тенденцией: кредитные организации испытывают недостаток средств из-за мирового кризиса и переключаются на внутрен-

ние источники пополнения пассивов. Осенью многие финучреждения повысили ставки на 1–3 пункта по основным депозитным продуктам. И, возможно, в ближайшие полгода эта тенденция не изменится, и ставки вырастут еще. Но, чтобы воспользоваться этой возможностью, необходимо будет заключить новый договор с банком, а для этого нужно дождаться завершения прежнего.

Но нашему инвестору придется пойти на данный шаг – многие банки предлагают ставку по валютным вкладам гораздо выше прошлогодней. Так, например, в Ставрополе сейчас можно найти вклады со следующими условиями: доллары – 9,5%, евро – 8,5% годовых. Оба вклада являются пополняемыми, без промежуточной капитализации и выплатой процентов в конце срока. Именно вклад в долларах является основной «головной болью» для Николая Петровича. На протяжении всего года наблюдается снижение его стоимости по отношению к другим валютам. И хотя в середине ноября на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ) был отмечен существенный рост американской валюты, многие эксперты склонны думать, что это лишь локальное повышение, связанное с ситуацией на международных биржах, где котировки валюты США заметно выросли к евро.



Промежуточный финиш (доходность)

	Апрель 07	Май 07	Июнь 07	Июль 07	Август 07	Сентябрь 07	Октябрь 07	Ноябрь 07
Депозит в рублях РФ	61 560	61 950	62 340	62 730	63 120	63 510	63 900	64 290
Депозит в долларах США	20 387	20 483	20 580	20 677	20 773	20 870	19 820	19 411
Депозит в евро	20 353	20 442	20 530	20 618	20 707	20 795	21 311	21 850
Итого на конец периода	102 300	102 875	103 450	104 025	104 600	105 175	105 031	105 551

Таким образом, доходность стратегии, выбранной Николаем Петровичем, составила 5551 рубль за рассматриваемый период, что составляет 6,05% годовых. Но следует помнить, что возможность получения дохода и основной суммы вклада появится только в конце срока вложения.

2. Сбалансированный подход: ПИФ

Станислав Анатольевич сделал выбор в пользу паевых инвестиционных фондов (ПИФов).

Внешние факторы

Несмотря на бурное развитие индустрии коллективных инвестиций, большинство россиян принимают решение о покупке паев навскидку. Об этом свидетельствуют данные консалтинговой группы MarketUp, которая в августе опросила целевую аудиторию фондов (около 1000 москвичей с доходом более 1500 долларов на каждого члена семьи), чтобы выяснить, как устроен процесс выбора ПИФа, и чего граждане ждут от управляющих.

Разницу между банковским вкладом и паевым фондом большинство представляет смутно. Странно выглядят и девять приоритетов (стабильность, высокая доходность, положительный опыт друзей и знакомых, информационная открытость компании, известность бренда, положение в рейтинге, личный опыт, участие иностранного капитала, рекомендации управляющей компании), которыми руководствуются граждане при выборе фонда.

На 1-м месте – стабильность. Здесь чаще всего имеется в виду стабильно высокий доход. Пайщики, входившие на рынок в 2005 и 2006 годах, действительно заработали десятки процентов прибыли, но рассчитывать, что так будет и впредь, нереалистично. В долгосрочном периоде вложения в акции и впрямь доходнее банковских депозитов. Но из этого правила имеются множество исключений: в XX веке на фондовых рынках было несколько затяжных «медвежьих» периодов, когда прибыли на вложенный капитал приходилось ждать годами. Российским пайщикам, вошед-

шим на рынок в 1997 году, пришлось ждать от трех до пяти лет, пока их вложения окупятся. Второй приоритет выглядит разумно – доходность. Вот только есть основания полагать, что от четверти до половины пайщиков слабо понимают, что это такое: от силы 76% пользуются при выборе ПИФа аналитикой в прессе и Интернете (43 и 33% соответственно, причем эти множества пересекаются). Для почти двух третей решающее значение имеют советы друзей и прямая реклама. Оба источника информации крайне ненадежны. С советами непрофессионалов все ясно без долгих объяснений. Реклама высокой доходности, исходящая от самих УК, тоже зачастую лукава: лидером по доходности можно сделать практически любой фонд, нужно лишь подобрать временной интервал, на котором сравнение максимального и минимального значений стоимости пая позволит показать эффектный результат. Начинающему пайщику стоит озадачить себя следующим: обозначить инвестиционную цель. Это обязательно должна быть конкретная задача – например, накопить на образование или крупную покупку. Идея сохранить и приумножить свой капитал тоже подойдет. У гибкого способа определения целей есть преимущество: у инвестора нет никаких гарантий, что УК к часу «икс» заработает ему требуемую сумму. Пайщику надо быть готовым к потерям и трезво оценивать степень риска, который он готов на себя принять. Искать доходность. Пайщику, который не хочет разбираться в коэффициентах альфа, бета и Шарпа, а ориентируется исключительно на доходность, для сужения зоны поиска придется покопаться в Интернете и печатных СМИ. Лучший фонд скорее всего будет постоянно входить в пя-

терку, но за длительный период времени его накопленный результат окажется лучшим. Вместо того чтобы «покупать» фонд с самой высокой доходностью, показанной год назад, стоит оценить результат управления за длительный период.

Хороший накопленный результат демонстрируют фонды, давно работающие на рынке и принадлежащие известным УК. Эти представления формируют вторую по значимости группу факторов, которые влияют на выбор россиян: открытость, известность и репутация компании. Но далеко не всегда пайщик разделяет деятельность головной организации и бизнес управления активами. Скорее, он оценивает общую известность бренда. Вместо репутации лучше обратить внимание на срок работы УК с ПИФа и стоимость чистых активов ее фондов (СЧА).

И еще очень важным моментом является контроль за издержками. Доходность ПИФа и доход пайщика – не одно и то же. В официальной стоимости пая скрыты «организационные расходы» – вознаграждение УК, оплата услуг спецдепозитария, аудитора и т. п. В большей степени на результативность выбранного Станиславом Анатольевичем подхода к инвестированию повлияли именно вышеперечисленные факторы.



Промежуточный финиш (доходность)

	Апрель 07	Май 07	Июнь 07	Июль 07	Август 07	Сентябрь 07	Октябрь 07	Ноябрь 07
Фонд «Акции ведущих российских компаний»	24 649,58	23 465,48	24 414,16	25 187,33	25 092,69	26 630,23	27 619	27 112
Фонд «Акции перспективных российских компаний»	24 653,51	23 404,82	24 240,15	25 483,32	24 066,25	25 373,76	0	0
Фонд «Индекс ММВБ»	24 533,64	23 107,07	24 146,05	25 485,73	25 248,45	26 840,39	0	0
Фонд «Российские облигации»	25 793,88	26 045,64	26 241,02	26 399,14	26 462,86	26 310,90	51 213	51 631
Фонд «Российская металлургия»							26 139	26 701
Итого на конец периода	99 630,61	96 023,01	99 041,38	102 555,52	100 870,25	105 155,28	104 971	105 444

За истекший месяц несколько снизилась доходность в фонде «Акции ведущих российских компаний», что соответствует общей тенденции на российском рынке. Положительную динамику продемонстрировали фонды «Российские облигации» и «Российская металлургия». Что касается первого, то вложения средств в сами облигации или фонды, созданные на их основе, являются своеобразным защитным механизмом в периоды повышенной волатильности (неустойчивость, нестабильность, высокая степень изменчивости рыночной конъюнктуры) на рынках. По поводу отраслевых фондов необходимо сказать, что их результативность может существенно отличаться от общего положения дел на рынках, так как доходность отдельных отраслей в различные периоды также отличается от общего тренда. В этом и кроются основные плюсы и минусы данного способа инвестирования. В нашем случае выбор оказался верным. И общий доход стратегии составил 5444 рубля, или 5,9% годовых.

3. Агрессивный подход: АКЦИИ

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

Внешние факторы

В последний день ноября биржевые трейдеры решили устроить торжественное открытие новогоднего ралли. 30 ноября в пятницу российский рынок ощутило подрос, сломив сильное сопротивление на уровне 2180 пунктов. Индекс РТС взлетел по итогам торгов на 1,82% – до 2220 пунктов, индекс ММВБ прибавил 1,54% – до 1822,6 пункта. Так что теперь дорога к прежним максимумам на отметке 2300 пунктов по индексу РТС открыта: похоже, дно коррекции на российском рынке уже позади и краткосрочный нисходящий тренд сломлен.

Основные мировые фондовые индексы также выросли после заявления главы ФРС США Бена Бернанке, в котором он отметил, что потрясения на финансовом рынке привели к снижению доступности кредитов и это может негативно повлиять на экономику США. Рынок воспринял оценки Бена Бернанке как свидетельство того, что ФРС готова для снижения процентных ставок в декабре.

А масштаб последствий ипотечного кризиса продолжает расширяться за счет все новых компаний. Насколько длительным будет влияние кризиса, в настоящее время предсказать практически невозможно. С высокой долей вероятности можно говорить лишь о том, что негативное воздействие ипотечного кризиса будет ощущаться и в следующем году. Так, по

прогнозам Goldman Sachs, в 2008 году крупнейшие банки могут списать активы еще на 40 млрд. долларов. В результате неопределенность перспектив выздоровления финансовой системы по-прежнему остается, что заставляет инвесторов с недоверием относиться к банковскому сектору. Однако в России данное обстоятельство вовсе не мешает долгосрочным инвесторам открывать позиции в данном секторе – так, например, в конце месяца на РТС лидерами оборота стали обыкновенные акции ОАО «Сбербанк России», с которыми за пять торговых сессий было заключено сделок на общую сумму 65,9 млн. долларов (22,3% от совокупного объема сделок на классическом рынке РТС). Возможно, основой таких действий явились прогнозы ведущих американских банков о дальнейшем смягчении денежно-кредитной политики на фоне повышения вероятности рецессии в США. Так, в Citigroup ожидают, что ставка ФРС будет снижена до 3,5% к марту следующего года, а Merrill Lynch прогнозирует, что к лету 2009 года ставка и вовсе опустится до 2%. Согласно фьючерсам на ставку ФРС, вероятность ее снижения на ближайшем заседании ведомства, которое состоится 11 декабря, увеличилась до 90%.

Что касается российского рынка, то все обстоятельства говорят об оптимистичном настрое инвесторов на среднесрочный и долгосрочный периоды. Немаловажно, что привлекательность российского рынка отмечают и иностранные инвесторы. Так, один из ведущих инвестбанков США – Bear Stearns – повысил рейтинг российских акций до уровня «выше среднерыночного». Таким образом, в

случае стабилизации ситуации на внешних рынках можно ожидать притока свежих денег нерезидентов, что создаст твердую почву для развития движения наверх.

Кроме того не стоит забывать про выборы в Государственную думу РФ (2 декабря), которые должны позитивно сказаться на привлекательности российского рынка.



Промежуточный финиш (доходность)

	Апрель 07	Май 07	Июнь 07	Июль 07	Август 07	Сентябрь 07	Октябрь 07	Ноябрь 07
Сбербанк-п	15 346	13 800	15 200	15 640	13 806	13 390	14 362	14 092
Ростелеком	18 006	18 070	19 566	19 386	19 977	20 760	19 582	19 611
РАО ЕЭС	16 917	15 996	17 423	17 385	16 251	15 200	15 308	14 779
Газпром	12 862	11 779	13 372	13 566	13 223	13 515	14 375	44 963
ГМК «Норильский никель»	19 748	19 085	21 420	22 428	21 745	25 200	28 508	0
Лукойл	14 341	13 720	13 787	14 231	13 244	14 039	14 753	14 861
Роснефть	11 157	10 292	10 235	10 473	10 328	10 575	10 710	10 708
Остаток в наличных	1 476	1 476	1 476	1 476	1 476	1 856	1 476	1 484
Итого	109 852	104 217	112 479	114 584	110 048	114 155	119 073	120 498

Итак, в конце прошлого месяца наш инвестор Кирилл Андреевич зафиксировал прибыль по бумагам ГМК «Норильский никель», принял решение вложить полученную сумму в размере 28 508 рублей в акции другого эмитента. Им, по советам экспертов, оказался Газпром. Таким образом, было приобретено еще 95 акций этой компании.

В общем, выбранная стратегия принесла доход в 20 498 рублей, что составляет 22,4% годовых и пока это самый высокий результат из всех рассматриваемых стратегий.

А подать сюда Ляпкина-Тяпкина!

Текст Александра Быкова

При желании побеседовать можно и с классиком, благо ответ на любой вопрос без труда найдешь в его творениях. Особенно в таких, как бессмертный «Ревизор». Именно поэтому об особенностях национального бизнеса, а также о взаимоотношениях власти и общества мы решили «расспросить» Николая Васильевича Гоголя.

— Николай Васильевич, может, и не стоит затевать разговор?

Все-таки 171 год минул после премьеры «Ревизора». И Россия уже совсем другая...

— Ну, нет, вы напрасно, однако же... Все зависит от той стороны, с которой кто смотрит на вещь... Прошу покорнейше, пожалуйста!

— Начнем тогда с вопроса о взаимоотношениях бизнес-элиты с властью. Что элита, то бишь, купцы, о чиновниках говорят? В частности, о городничем?

— Обижательство терпим совсем понапрасну. Такие обиды чинит, что описать нельзя. Не по поступкам поступает... просто хоть в петлю полезай.

— Неужели «отката» требует?

— Придет в лавку и, что ни попадет, все берет. Сукна увидит штучку, говорит: «Э, милый, это хорошее суконцо: снеси-ка его ко мне». Ну и несешь... А попробуй прекословить, наведет к тебе в дом целый полк на постой. А если что, велит запереть двери. «Я тебя, говорит, не буду, говорит, подвергать телесному наказанию или пыткой пытать — это, говорит, запрещено законом, а вот ты у меня, любезный, поешь селедки!» Ах, какой мошенник!

— Но ведь и сами купцы тоже, наверное, не ангелы? Городничий-то недавно одному из крупных уездных бизнесменов что сказал?

— У!.. обманываете народ... Сделалось подряд с казноу, на сто тысяч надуешь ее, поставивши гнилого сукна, да потом пожертвуешь двадцать аршин, да и давай тебе еще награду за это?.. И брюхо сует вперед: он купец, его не тронь. А насчет мошенничества... это такие мошен-

ники, каких свет не производил.

— Выходит, одного поля ягоды?

Поди-ка, сам городничий и помогает народ и казну обманывать? Оно ведь как он давеча купцу говорил?

— А кто тебе помог сплутовать, когда ты строил мост и написал дерева на двадцать тысяч, тогда как его и на сто рублей не было? Я помог тебе, козлиная борода! Ты позабыл это? Я, показавши это на тебя, мог бы тебя также спровадить в Сибирь... Архиплуты, протобестии, надувалы мирские!

— И ведь в суде при том правды, похоже, не найдешь! Сам судья этого не скрывает. Напомните, что он недавно при всем народе заявил...

— В самом деле, кто зайдет в уездный суд? А если и заглянет в какую-нибудь бумагу, так он жизни не будет рад. Я вот уже пятнадцать лет сижу на судейском стуле, а как загляну в докладную записку — а! только рукой махну. Сам Соломон не разрешит, что в ней правда и что неправда.

— Хороша Фемида! А насчет взятки ему что судья сказал?

— Грешки грешкам — рознь. Я говорю всем открыто, что беру взятки, но чем взятки? Борзыми щенками. Это совсем иное дело.

— Непобедима, выходит, коррупция во всех ее видах. Но, может, хоть народу легче живется? Как, к примеру, больные в больнице себя чувствуют?

— Человек десять осталось, не больше; а прочие все выздоровели. Это уж так устроено, такой порядок... все, как мухи, выздоравливают. Больной не успеет войти в лазарет,

как уже здоров; и не столько медикаментами, сколько честностью и порядком... Чем ближе к натуре, тем лучше... Человек простой: если умрет, то и так умрет; если выздоровеет, то и так выздоровеет.

— А как насчет благоустройства, что тут можно и нужно сделать?

— Да разметать наскоро старый забор, что возле сапожника, и поставить соломенную вежу, чтоб было похоже на планировку. Оно чем больше ломки, тем больше означает деятельности...

— Шутите, Николай Васильевич? А как же ответственность?

— Столько лежит всяких дел, относительно одной чистоты, починки, поправки... — словом, наименьший человек пришел бы в затруднение... Кажется, и легко на вид, а рассмотришь — просто черт возьми! Многие из генералов находились охотники и брались, но подойдут, бывало, — нет, мудрено. Так вот, право, чем больше думаешь... черт его знает, не знаешь, что и делается в голове... Можно сказать, нет другого помышления, кроме того, чтобы благочинием и бдительностью заслужить внимание начальства... Преддобротелью все прах и суета.

— Значит, духовное начало все-таки важно?

— Просто не говорите. На столе, например, арбуз — в семьсот рублей арбуз. Суп в кастрюльке прямо на пароходе приехал из Парижа; откроят крышку — пар, которому подобно нельзя отыскать в природе. И... курьеры, курьеры, курьеры... можете представить себе, тридцать пять тысяч одних курьеров! Да если спросят, отчего не выстроена церковь при богоугодном заведении, на

которую назад тому пять лет была ассигнована сумма, то не позабыть сказать, что начала строиться, но сторела... А то, пожалуй, кто-нибудь, позабывшись, сдуру скажет, что она и не начиналась. Дай только, боже, чтобы сошло с рук поскорее...

— Николай Васильевич, а нам с вами с рук такой разговор сойдет ли? Хоть никто и не скажет, что себя узнал, но ведь оскорбятся же все! Не бойтесь?

— Все против меня. Чиновники пожилые и почтенные кричат, что для меня нет ничего святого, когда я дерзнул так говорить о служащих людях. Полицейские против меня, купцы против меня, литераторы против меня... Малейший признак истины — и против тебя восстанут, и не один человек, а целые сословия...

— Почему же вы не хотите промолчать?

— Для меня все, до последних мелочей, что ни делается на Руси, теперь стало необыкновенно дорого и близко...



Азбука делового подарка

Текст Алены Василенко



Суматоха декабря дает о себе знать. Пытаясь справиться с лавиной неожиданно обрушившихся дел, совершенно забываешь о самом главном – скоро Новый год!

> А между тем рождественские и новогодние приготовления захватили весь европейский континент. Повсюду зажигают огни, украшают елки, а улицы превращаются в декорации из волшебных сказок. Но все великолепие новогоднего торжества подразумевает, в первую очередь, общение с близкими, друзьями, коллегами и, конечно же, подарками. Культура преподнесения бизнес-сувениров пришла к нам из западных стран. Сейчас эта традиция стала неотъемлемой частью культуры деловых отношений. И если в случае с родственниками и друзьями мы свободны в выборе презентов, то в профессиональной среде подарок должен соответствовать нормам делового этикета. Преподнести деловые подарки – особое искусство. Существует ряд правил и условностей, которых следует строго придерживаться.

Этикет деловых сувениров

Одним из главных требований к бизнес-подарку является ограничение в стоимости. Деловой подарок не должен быть дорогим. Такой подарок поставит коллег в неловкое положение, а деловыми партнерами может быть расценен как давление.

По правилам делового этикета категорически запрещается дарить одежду, белье, алкогольные напитки. Шуточные подарки следует преподносить с осторожностью. Их не рекомендуется дарить сотрудникам, которые старше вас по возрасту. Не стоит дарить парфюмерию и косметику. Угадать запах духов или цветовую гамму декоративной косметики,

которая понравится человеку, очень трудно. Подарок следует вручать сразу же, как вы переступили порог кабинета. Сувениры обязательно преподносят в упаковке. Продумать дизайн упаковки чрезвычайно важно, так как именно она создает первое впечатление о подарке. Вручив презент, скромно выслушивают слова благодарности, не вступая в обсуждение. Если подарок передают лично, получатель должен распаковать его в присутствии подарившего и поблагодарить. Невежливо отложить подарок в сторону, не взглянув на него. Особенностью бизнес-подарков является то, что они вручаются публично. Все подарки следует принимать, чтобы не обидеть дарителей. При отказе подчеркивают признательность за внимание и мягко мотивируют свой отказ. Необходимо быть последовательными и не менять решения даже после уговоров.

Уместно отказаться от подарка, когда вам дарят дорогой предмет до переговоров, в которых ваше слово будет решающим. Самое разумное – отправить его назад с вежливым письмом о том, что вы не можете принять эту великолепную вещь по причине ее высокой стоимости.

Не принято принимать в подарок ювелирные украшения, парфюмерию, дамские сумочки. Хотя деловой партнер может подарить вам портфель для бумаг. Если стоимость портфеля вас не шокирует, подарок можно принять. Чувство уместности и такта помогут вам с достоинством выйти из любой ситуации. В том числе и определить, можете ли вы при-

> По правилам делового этикета не принято, чтобы сотрудники преподносили своему начальнику индивидуальные презенты, лучше сделать это всем коллективом. Желательно сделать памятную надпись на внутренней стороне вещи.



нять подарок или вас что-то смущает. При малейшем сомнении его лучше вернуть.

Как преподнести подарок шефу?

Выбирая подарок шефу, следует учитывать его личность, характер и стиль взаимоотношений в коллективе. Если отношения коллег в маленькой фирме более-менее фамильярные, то подарок может быть оригинальным или даже шутивым.

Если между руководством и членами коллектива существует значительная дистанция, то подарок начальнику должен быть нейтральным, демонстрирующим уважение и ни в коем случае не должен относиться к предметам повседневного обихода.

По правилам делового этикета не принято, чтобы сотрудники преподносили своему начальнику индивидуальные презенты, лучше сделать это всем коллективом. Желательно сделать памятную надпись на внутренней стороне вещи.

Подарок мужчине-руководителю

В качестве подарка можно выбрать, например, футляр для сигар, переносной бар, подставку для ручек, интерьерные аксессуары, часы. Идеальным подарком мужчине станет ежедневник в дорогом переплете или портмоне. Такие бизнес-сувениры не только легко впишутся в строгий интерьер рабочего кабинета, но и подчеркнут отличный вкус и успешность человека, его занимающего. Популярностью пользуются также подарки с государственной символикой.

Также хорошим подарком для шефа станут настольные игры. В условиях постоянной гонки они помогут расслабиться и отвлечься на рабочем месте. В качестве подарка можно преподнести настольный гольф, крокет, городки, боулинг, казино или даже головоломки.

По-настоящему солидный бизнес-сувенир класса VIP – изящная ручка из драгоценного металла известной марки. Можно вы-

брать ручку из серебра или золота, а можно приобрести металлическую с отделкой из перламутра или крокодиловой кожи. Такой бизнес-сувенир может стать отличным подарком для делового человека, крупного бизнесмена, так как символизирует престиж, успех и достаток владельца.

Если начальник – женщина

Здесь подход кардинально меняется. Если шеф – женщина, это значит, что в офисе полностью укомплектована кухня, есть душевая и кофеварка. А в преддверии праздников – в каждом кабинете по елочке. Но даже при наличии всего этого необходимо помнить, что дарить женщине-руководителю предметы быта не корректно.

Лучше всего остановить свой выбор на красивом сувенире из камня или стекла или письменном настольном наборе из дерева и бархата. В любом случае подарок должен быть красивым и утонченным.

Среди женщин-руководителей не часто встретишь суеверного человека, но вряд ли кто-то откажется украсить свое рабочее место сувениром, символизирующим успех и процветание. Популярные символы богатства и удачи – денежная лягушка, изображение древнеримской богини Фортуны, рог изобилия. А статуэтка в виде руки, держащей глобус, остроумно намекнет на желание руководителю покорить весь мир.



Коллегам

Если в числе одариваемых несколько коллег, желательно всем преподнести одинаковые по значимости презенты. В современной деловой практике в качестве подарка используются записные книжки, ежедневники, деловые календари, авторучки, калькуляторы, наборы письменных принадлежностей, зажимы, кожаные портмоне, портфели, пепельницы и любые другие предметы, используемые в служебной обстановке.

Особой популярностью сегодня пользуются так называемые гаджеты. Такие как, например, USB-тройник замысловатой формы или подставка-нагреватель под чашку с тем же USB и даже наручные часы с MP3-плеером.

Подарки подчиненным

В выборе подарков для подчиненных индивидуальный подход чаще всего отсутствует. Как правило, презентуются стандартные бизнес-сувениры – кружки, руч-





ки, ежедневники. Сотрудникам принято дарить вещи с логотипом компании, которые можно использовать в офисе. С одной стороны, они расцениваются как презенты, поднимают корпоративный дух подчиненных, с другой – выступают как атрибут профессиональной деятельности. Спектр используемой «основы» достаточно широк: начиная от письменных принадлежностей и заканчивая кружками, пепельницами и даже предметами одежды. Отличным подарком для всех сотрудников офиса могут стать чайные или кофейные сервизы в комплекте с хорошими сортами чая или кофе. Модной тенденцией в последнее время стала организация совместного отдыха сотрудников, который также можно расценить как презент от компании. Им может стать оплаченная компанией туристическая поездка для всего офиса или корпоративный абонемент в спортзал.

Сувениры партнерам по бизнесу

Бизнес-сувениры и подарки – отличная возможность напомнить партнерам и клиентам о своей компании. Деловые подарки закрепляют положительный имидж организации в глазах клиентов и деловых партнеров. Подарок партнеру по бизнесу должен быть корректным, сдержанным, запоминающимся, но неназойливым. В последние годы популярностью пользуется сувенирная продукция, призванная отвлечь внимание и снять напряжение. Как правило, это предметы с мобильными частями, к примеру, бесчисленные варианты «вечных двигателей». Подарки партнерам всегда присылаются вместе с визиткой компании-дарителя. Деловое поздравление должно состоять из трех частей: приветствия, поздравления и пожелания. В приветствии следует избегать фамильярности. Наилучший способ – обращение по имени и отчеству. При оформлении поздравительного текста также важно соблюдать некоторые правила. Деловым партнерам не следует желать смеха, радости, веселья,

спокойствия. Лучше – пожелать здоровья, счастья, успехов, новых свершений, успешного бизнеса. При выборе подарка партнеру имейте в виду, что ценность подарка, прежде всего его номинальная стоимость, должна зависеть от финансового вклада данной фирмы или определенного конкретного лица в деятельность вашей фирмы.

проявление уважения и признательности к людям, с которыми вы связаны в профессиональной деятельности. Не стоит откладывать приобретение новогодних подарков до последнего момента. Необходимо помнить, что умело выбранный подарок поможет продемонстрировать уважение к руководителю, коллегам и деловым партнерам.

➤ При выборе подарка партнеру имейте в виду, что ценность подарка, прежде всего его номинальная стоимость, должна зависеть от финансового вклада данной фирмы или определенного конкретного лица в деятельность вашей фирмы.

Сувениры международным партнерам

На Западе принято правило, гласящее, что стоимость внешних подарков фирмы не должна превышать 20–50 долларов. Иначе компанию легко обвинить в расточительстве или в желании склонить на свою сторону того или иного человека. В России это разумное требование еще не прижилось. В нашей стране любят преподносить и получать дорогие подарки. Но в случае с западными партнерами стоит все же придерживаться европейского делового этикета. Письменный набор из уральских самоцветов, инкрустированный золотом, вызовет вежливое письмо, в котором вам объяснят, что подарок великолепен, но господин N не может его принять в силу его высокой стоимости. Уместны небольшие скромные подарки, учитывающие национальные и культурные особенности страны, участвующей в деловой встрече. При более длительном и тесном общении в качестве подарков могут быть преподнесены соответственно оформленные спиртные напитки, сладости, курительные принадлежности, изделия из кожи, стекла, керамики и металла. И самое главное – подарок это



Medium is the Message

Текст Константина Ольшанского

Господа, поздравляю, мы с вами все живем в «глобальной деревне». Как, вы не знали? А между тем все человеческие существа заселил туда еще лет сорок назад один американец. Кто-то называет его «сдвинутым», кто-то – «гуру». Возможно, правы и те, и другие. Впрочем, разбирайтесь сами.

Герберт Маршал Маклюэн родился в 1911 году в канадском городке Эдмонтон в семье риэлтера и певчей церковного хора. Юный Маршал был очень любознательным, но слишком неусидчивым ребенком. В 17 лет он поступил в университет Манитоба, где взялся с одинаковым интересом за изучение богословия, экономики, психологии, истории, астрономии и филологии разом. Магистратуру Герберт заканчивал уже в Англии, в Кембриджском университете. Как он позже писал в мемуарах, Кембридж того времени был наполнен гомосексуалистами. Но Маклюэн вспоминал эти годы как лучшие и самые плодотворные в своей биографии. Вскоре он женился на собственной преподавательнице словесности и риторики Карине, мечтавшей стать голливудской актрисой; у них родилось шестеро детей. Молодой ученый долго скитался по разным университетам, пока не нашел приют в университете Торонто в Канаде. Маклюэн с удивлением обнаружил, что здешние студенты живут в совершенно ином, нежели молодежь чопорного Кембриджа, мире – мире комиксов, яркой рекламы и поп-музыки. Роскош-



ный и похотливый хаос человеческих страстей и объектов вожделения заворожил его. Первая значимая книга Маклюэна – «Механическая невеста. Фольклор индустриального человека» (1951) – посвящена влиянию рекламы на общество и культуру тогдашней Америки. К великому сожалению, книга прошла незамеченной – американцы не были готовы воспринимать самих себя объектами тотального воздействия рекламы. Впрочем, само время рассудило, что Маклюэн прав. Следующая книга Герберта, «Галактика Гутенберга. Происхождение типографического человека», стала поистине культовой и даже получила премию правительства Канады. По Маклюэну, медиа – это технологические продолжения центральной нервной системы, они диктуют законы развития человеческого восприятия. Они определяют структуру знания, регулируют принципы восприятия пространства и времени, навязывая их как отдельной личности, так и обществу в целом. Поэтому вся история человечества – это смена ведущих средств коммуникации и, соответственно, типов восприятия информации. Так, в допечатную эру главным органом чувств было ухо, в «эру Гутенберга» – глаз. Двадцатый век ознаменован восстановлением «сенсориума» (полноценной системы чувств) главным образом благодаря телевидению. Телевидение возвращает нам некогда утраченное ощущение племенной целостности, мы все становимся жителями одной «глобальной деревни», где от одной окраины до другой – всего лишь клик мышкой по кнопке Send e-mail. Еще одна знаменитая книга – «Понимая медиа. Расширение человека» (1964), в которой он сообщает свой знаменитый тезис: «Medium is the Message» – носитель сообщения есть само сообщение. Например, для нас намного важнее просто смотреть телевизор, чем выискивать по каналам конкретную программу; важнее «серфинговать» по просторам Интернета, чем останавливать внимание на содержании конкретных сайтов. Маклюэн делит масс-медиа на «горячие» и «холодные». К «горячим» он причисляет те, которые являются продолжениями только одного чувства, но при этом перенасыщены

информацией (фонетический алфавит, кино, одежда, Рузвельт, фотография, развитые страны). «Холодные», напротив, порождают жажду в дополнительной информации, к ним Маклюэн относит карикатуры, твист, иероглифы, Джона Кеннеди, фермерских дочек, темные очки, развивающиеся страны. Они провоцируют мышление и фантазию. Среду обитания современного человека Маклюэн трактует как художественный объект: «Планета приобрела статус произведения искусства». Следовательно, каждый из нас – это лишь объект художественных манипуляций: «На сцене мирового театра публика разыгрывает спектакль Жизни». Именно благодаря этим идеям Маклюэн стал «пророком» для творцов хеппенингов и перформансов, вдохновившихся мыслями о наступившей благодаря масс-медиа всеобщей вовлеченности и взаимосвязанности. Коллеги Маклюэна не любили, профессора отговаривали своих студентов от посещения его лекций, и почти за тридцать лет работы в Торонто у него защитили всего семь диссертаций. Впрочем, подобная нелюбовь объяснима. У Маклюэна была очень своеобразная манера чтения лекций: слушатели попросту не могли понять, о чем он говорит и о чем скажет через минуту. А в его книгах читатель порой находил бессвязный набор высказываний, афоризмов (как самого автора, так и всемирно известных мыслителей, из которых любимым – Гегель), каламбуры и анекдоты, отрывки из стихов и прозы. Иногда кажется, что Маклюэн, собрав в кучу все, что он хотел сказать, хорошенько это перемешал, а потом горстями разбросал по страницам. Сам ученый на этот счет оправдывался: современный читатель – это дитя мозаики телеэкрана, он привык составлять представление о происходящем в окружающем мире из отдельных фрагментов. Следовательно, прочитай книгу (неважно откуда ее начать – с середины, с конца или выхватывая по кускам), человек, в конце концов, воспримет идею автора адекватно. А состоятельность этих идей доказало само время. Еще в 1971 году биография Маклюэна вышла в серии «Современные мастера», где издавались книги о Фрейде, Ленине, Ганди, Хайдеггере и Камю...

Большой скачок малого бизнеса

Текст Евгении Быковой



Дымившие чуть ли не в каждом дворе убогие печи для кустарной варки стали «визитной карточкой» провозглашенной в КНР Мао Цзэдуном в середине XX века политики большого скачка. Но сегодня о китайском большом скачке приходится говорить всерьез. В том числе и в сфере малого бизнеса.

> Иной аршин...

По нашим меркам, Тяньцзинь – город уездный. Хотя по статусу своему он и центрального подчинения, но даже не столица провинции. Однако мерить китайскую жизнь российским аршином – занятие зряшное. И речь не только об «уезде» Тяньцзинь, который по численности населения вдвое больше Санкт-Петербурга. Простое по-житейски дело: вы надумали сшить себе обновку, отправились в ателье – фэньжэнь чэцзянь по-китайски, и... Вместо привычного глаза пусть и нарядного, но небольшого, как правило, строения сверкающая стеклом высотка в центре Тяньцзиня. На первом этаже огромный магазин тканей, а остальные этажи занимают не десятки – сотни пошивочных мастерских.

Суперателье или гипермастерская? Нет, всего лишь малый бизнес. Правда, у китайских предпринимателей такой термин не в чести. Они свой бизнес обычно называют либо «большим», либо «небольшим». Тем более что многие стремятся работать и работают под крылом крупных корпораций. В Пекине, например, есть продовольственная компания с годовым объемом реализации продукции в 4 млрд. юаней, которая объединяет целую сеть малых предприятий. Эти предприятия выпускают и растительное масло, и хлебные добавки, и лапшу быстрого приготовления, и витамины, и оздоровительные средства. Но кооперация

кооперацией, а факт остается фактом: малый бизнес, в какой бы форме он ни существовал, развивается в стране Чжун Го стремительными темпами.

По опубликованным статданным, на конец 2006 года в Китае насчитывалось более 4,3 млн. малых и средних предприятий, на которые приходилось 55,6% ВВП страны и 62,3% экспортного объема, а уплаченные ими налоги составили 46,2% всех налоговых поступлений. Причем если по числу предприятий Россию с Китаем или Ставрополем с Тяньцзинем сравнивать некорректно, то по удельному весу малого и среднего бизнеса в эконо-



мике... Этот показатель от численности населения не зависит, просто и подход отражает разный, и разный результат соответственно. В Китае малое предпринимательство – как высотка в центре города с сотнями пошивочных мастерских, а в России – как крохотная избушка на задворках, ее и настоящим-то ателье назвать трудно.

Река и сети

Тезис о необходимости обеспечить как хорошее, так и быстрое развитие, который прозвучал в докладе Председателя КНР Ху Цзиньтао на проходившем недавно в Пекине XVII съезде КПК, многие восприняли лишь как призыв к преодолению структурного дисбаланса и отказа от экстенсивных способов обеспечения экономического роста. Между тем, речь идет не только об этом, по сути экономическое развитие Китая впервые прямо увязывается с повышением роли потребления. Это было немислимо в период провозглашенной Мао Цзэдунем в середине XX века политики большого скачка, но стало и реальностью, и насущной потребностью в условиях построения «общества малого достатка».

Почему? Вопреки расхожему мнению, идея большого скачка по Мао Цзэдуню не была полным абсурдом, несмотря на дымившие чуть ли не в каждом дворе убогие печи. И не случайно попытка преодолеть тех-

ническую и технологическую отсталость за счет энтузиазма масс обеспечила-таки заметный экономический рост. Другое дело, он был кратковременным. Потому что реализация идеи очень походила на то, как проводилось реформирование российской экономики в печально памятные 1990-е – непродуманно, в авральном порядке. Хотя имелся другой путь. Именно его выбрал Китай с подачи отца китайских реформ Дэн Сяопина, который подчеркивал: процесс реформирования страны подобен «пересечению реки, под водой которой расставлены сети». Иначе говоря, сначала пробный шар, потом тщательный анализ достигнутых результатов, а уже затем реформы в национальных масштабах. И такой подход оправдал себя в Китае на все сто. Прежде всего в сфере малого и среднего бизнеса, который изначально рассматривался как мирно сосуществующий с крупными производствами и дополняющий их локомотив развития экономики, как источник наполнения товарного рынка. И не случайно именно малым и средним предприятиям, по некоторым данным, принадлежит 65% патентов в стране, 75% технических новшеств и более 80% новой продукции Китая. Более того, постепенное, с учетом подстерегающих рисков (сетей в реке, как говорил Дэн Сяопин) встраивание малого биз-



Малым и средним предприятиям, по некоторым данным, принадлежит 65% патентов в стране, 75% технических новшеств и более 80% новой продукции Китая.

неса в общую экономическую структуру позволило успешно решать особой для Китая значимости проблеме – проблеме занятости. Семьдесят пять процентов трудоустроенных приходится сегодня именно на средние и малые предприятия! А если у людей есть работа и заработок, есть и платежеспособный спрос на товары. За предложением же дело не станет, товары и услуги малый бизнес предлагает на любой вкус.

Купите, не пожалеете
Внешне рынки в Китае почти не

отличаются от российских. Те же нескончаемые ряды, где разложены любые товары, от одежды и обуви до живописных картин на шелке, то же многолюдье. Даже торговаться, как и на Северном Кавказе, не только можно, но и нужно – приличная скидка обеспечена. Однако... Что предлагают наши ИЧП на рынке? Правильно, завозной обычно ширпотреб: либо турецкий, либо китайский. А в Китае – в основном собственного производства товары. Причем если в России понятие «китайский товар» давно уже ассоциируется с



понятием «дешевое барахло», то в Китае вам предложат за доступную цену весьма качественную вещь. Причем независимо от того, покупаете ли вы ее в стольном граде Пекине или в крохотном приморском городке Янтай. К слову, и сам малый бизнес активно развивается не только, как у нас, в столице. Например, в поселке Лию Фу, который расположен в черте Тяньцзиня, на малых предприятиях налажено производство множества различных товаров. Полотенца, одеяла, ковры, медикаменты, железные двери, детали к автомобилям, упаковочные материалы – продолжать можно долго. Причем, что характерно, до сотни видов товаров идет на экспорт. Или возьмите, допустим, швейную продукцию из провинции Цзянсу. С одной стороны, отличный цветной вельвет здесь выпускается на крупном предприятии. Но с другой – модную и недорогую одежду из этого вельвета шьют в цехах мелких фирм. И подобная кооперация обеспечивает, кроме всего прочего, высокое качество готовых изделий. Разумеется, о высоком качестве и доступной цене малый бизнес за-

ставляет думать и жесткая конкуренция. И речь не только и даже не столько о соперничестве с иностранными фирмами и совместными предприятиями. Хотя проводимая в Китае «политика открытости», позволившая в одном только Пекине создать более 10 тысяч предприятий «трех форм финансирования», не могла не сказаться на формировании полноценной конкурентной среды. Но главное – численно ежегодно прирастающая и финансово-экономически укрепляясь, малые предприятия сами эту среду и создают: борьба за потребителя товаров и услуг становится для них главной точкой приложения усилий. В любой сфере – будь то производство электроники, общественное питание, мобильная связь или туризм. Причем любопытный момент: незанятой не остается даже самая крохотная ниша. Возьмите «общепит». В любом городе великое множество фаньгуань – ресторанчиков и кафе. И даже McDonald's, фаст-фуд которого явно, по-моему, уступает вкусным и недорогим китайским баоцзы (пирожки) и мяньтяо (лапша), усиленно вне-

дряется начиная с 1990-го в Китай. Но по-прежнему находится место и уличным лоточникам – сяофань по-китайски. Чем только они не торгуют – и жареными каштанами, и лавашом, и креветками. И спрос есть! А туризм?! На лыжной базе близ города Харбин довелось увидеть «бизнесмена», занятого... катанием гостей на собаке. Большой лохматый пес, легкие санки, и все. Это, конечно, не продажа турпутевок, но юани «капают», нехитрая услуга востребована.

Не мешая, помогать

Удивительной красоты древние буддийские храмы ничего общего, на первый взгляд, с бизнесом не имеют. Размеренный уклад жизни, истово совершаемые обряды, особая атмосфера высокой духовно-

сти... И тем не менее, монахи, которые приветливо встречают посетителей и охотно фотографируются с ними, народ более чем предприимчивый. Если даже не требуется платить за вход в храм, цены на милые сердцу любого иностранца сувениры здесь заламывают несусветные. За простенькие деревянные четки, например, просят 100 юаней, около 400 рублей на наши деньги. И единственное утешение – с монахами тоже можно поторговаться и можно сбить цену наполовину, а иногда и на две трети. Кошунство? Ничуть. Это у нас деньги могут под ногами валяться, но всем лень за ними нагнуться. Китайцам же ни коммунистическая идеология, ни религиозные взгляды не мешают использовать любую возможность подзаработать. И не

» Ускоренное развитие малого и среднего бизнеса в Китае, Японии, Корее, других странах региона уже стало наднациональным фактором экономического развития. Так что в скором времени и Россия наверняка ощутит мощное воздействие этого фактора.



случайно едва жители Поднебесной получили возможность играть на бирже, чуть ли не каждый седьмой из них решил стать «брокером». Что, правда, привело к падению фондового рынка в Китае и аукнулось по всему миру, но это уже тема отдельного разговора. В конце концов, грамотно делать деньги можно и научиться, главное – есть желание, которое стимулирует экономическую активность населения. Причем с давних пор. Ведь даже великий мыслитель и принципиальный бесребреник Конфуций в своей книге «Лунь юй» писал: «Если есть возможность обогатиться, то я готов стать надсмотрщиком на рынке...»

Разумеется, и государство свой интерес строго блюдет. И речь не только о стремлении защитить национальный бизнес. Хотя недавно закрытие на территории одного из главных памятников истории – императорского дворца «Гугун» в Пекине кофейни сети «Старбакс» весьма примечательно. Задумали создать свою единую сеть сервисных предприятий, и до свиданья, чужаки. Возьмите всемирно известный монастырь Шаолинь. Это ныне не только кладезь древних традиций и «колыбель» боевых искусств, но и образцово-показательное туристическое хозяйство. Причем под крылом государства: здесь запрещена деятельность частных турагентств, введены единые цены на услуги, организованы челночные автобусные маршруты, учреждена служба жалоб и предложений. Но при всем том...

Вокруг монастыря, включая и расположенный рядом с ним городок Дэнфэн, чуть ли не зона свободного предпринимательства. Никто не запрещает ни теми же сувенирами торговать, ни платные спортивные клубы и секции открывать, не говоря уж о процветающих кафе и лоточной торговле. Но то, что власти не мешают малому бизнесу, это половина или даже четверть дела, ибо главное – государство еще и помогает! Наглядным подтверждением чему принятый в 2002 году закон о стимулировании развития малых и средних предприятий, который уравнивает эти предприятия в правах с крупными компаниями, особенно в вопросах доступа к современной технике, рыноч-

ной информации и финансированию. Законодательно защищены также от посягательств любых лиц и организаций доходы малых предприятий и их инвесторов. Учрежден Государственный фонд развития малых и средних предприятий, финансируемый за счет центрального бюджета. По сути открыт доступ малому бизнесу во многие доходные отрасли за исключением ключевых, контролируемых государством.

К слову, характерный момент. Одним из приоритетов в деятельности Национальной комиссии по развитию и реформированию (The National Development and Reform Commission – NDRC), которая выступает основным проводником государственной экономической политики в Китае, является формирование условий для динамичного развития малого и среднего бизнеса. Для этого в составе NDRC создан Департамент малого и среднего предпринимательства и образован Китайский центр координации и кооперации бизнеса (The China Center for Business Cooperation & Coordination – CCBCC). Причем CCBCC является специальным агентством по обслуживанию малого предпринимательства, одновременно обеспечивая экономическую и технологическую кооперацию между национальными и зарубежными организациями поддержки предпринимательства. Ну, а как результат этих и других предпринимаемых государством мер – не только превращение малого бизнеса в «локомотив» развития экономики Китая. В октябре в Пекине состоялся первый международный симпозиум по вопросам стимулирования развития и инвестиционной деятельности средних и малых предприятий в Восточной Азии. И на нем говорилось, что ускоренное развитие малого и среднего бизнеса в Китае, Японии, Корее, других странах региона уже стало наднациональным фактором экономического развития. Так что в скором времени и Россия наверняка ощутит мощное воздействие этого фактора. В том числе и на бытовом уровне: слова «китайский товар» перестанут восприниматься синонимом слов «плохой товар». В самом Китае они уже давно так не воспринимаются...





Меснянкины, они же... Костянины

Текст Аллы Акопьян

Кто в Ставрополе не знал купцов Меснянкиных? Да что там в городе, в губернии весь торгующий люд был наслышан о крепкой купеческой династии. И даже в России о них узнали благодаря ставропольскому писателю Илье Сургучеву, который в пьесе «Торговый дом» показал жестокий мир этой семьи, дав своим героям фамилию Костянины.

Меснянкины к концу XIX века по праву могли считаться старожилками Ставрополя. Их предпринимчивый предок, крестьянин из Калужской губернии Семен Данилович Меснянкин, пешком пришел на Кавказ примерно в 1810-х годах. Из имущества у него была лишь котомка за плечами, а в ней сухарики да немного денег. Занимался он здесь тем, что покупал скот и перегонял его

в Москву. Поднажился на этом деле и был принят в купеческую гильдию. Купил деревянный дом на Большой Черкасской в Ставрополе, завел семью. Сыновьями Бог его не обидел. Все пошли в родоначальника – деловые, хватистые.

Какими способами они богатели, история умалчивает, но за сто лет семейство вошло в пятерку самых состоятельных ставропольских

кланов. О купцах, вообще, разное говорили. С одной стороны, им верили на слово в торговых сделках, даже документы можно было не оформлять. С другой стороны... Не зря же их Гоголь называл «протобестиями», «надувалами мирскими». Князь Долгоруков два века назад тоже неслестно о купцах отзывался, но оправдывал их реалиями того времени: «Никакой независимостью купече-

ство не пользовалось – одни взятки могли его оградить от произвола. Поневоле купец стремился прежде всего нажиться и в способах не стеснялся. О коммерческом кредите и доброй репутации не приходило в голову заботиться, да и было не до того. Сверху давило рабство, снизу царил обман, мошенничество совмещалось с самым высоким положением; что же удивительного, что

купцы были по большей части мошенники...»
Но как бы то ни было, поколение за поколением жили-поживали Меснянкины да добра наживали. Приумножая дедовский капитал и держась вместе, создали мощную семейную фирму «Торговый дом Прокофий Меснянкин с сыновьями». Семейное предприятие росло, ширилось и процветало. Торговали кожевными и железно-скобяными изделиями, мануфактурой и бакалеей, лесом

скопа и других сценических целей». Власти были не против, и купцы начали строительство на усадебном месте, около Нижнего базара. И не прогадали. «Пассаж» занял огромное пространство, соединив Николаевский проспект и Казанскую площадь. Под одной крышей и торговые ряды, и театр «Модерн» с двумя зрительными залами (один для театра на 600 мест, второй для кинематографа на 200 мест), и ресторан «Гном» в подвальном

➤ Меснянкины скупали недвижимость, возводили различные строения, были владельцами особняков не только в родном Ставрополе, но и в Ростове-на-Дону, Армавире.

и дегтем, скотом и шерстью. Меснянкиным принадлежали кирпично-черепичные производства, сыроваренные заводы в Медвеженском уезде, виноградники по реке Кума, рыбозавод на Тереке, склады, торговые лавки, магазины, гостиничные дома. Вокруг Ставрополя, в так называемых экономиях, выращивался меснянкинский скот, который продавали на ярмарках (на снимке). Меснянкины скупали недвижимость, возводили различные строения, были владельцами особняков не только в родном Ставрополе, но и в Ростове-на-Дону, Армавире. А в губернском центре братья Александр и Иван Прокофьевичи открыли в 1910 году грандиозный зрелищно-торговый центр, назвав его «Пассаж». Название центра точно отражало его суть: «пассаж» в переводе с французского означает «галерея, соединяющая две улицы, с двумя рядами магазинов, базарами и другими затеями». Тем более что братья Меснянкины так и задумывали: надо-де соединить торговлю с затеями. В обращении в губернское правление они просили утвердить проект «торговых магазинов и проект двух зрительных зал, предполагаемых к устройству взамен магазинов... Зрительные залы рассчитаны применять для био-

помещении. Иными словами, покупатель, устав от «шопинга», могли еще и неплохо отдохнуть, а потому «Пассаж» стал самым посещаемым местом в городе. Причем не только горожанами, но и приезжими, благо железнодорожный вокзал был (и остается) всего в двадцати минутах ходьбы по проспекту. К тому же хозяева старались, сил не жалея, увеличить доходы: фильмы показывали самые свежие и остросюжетные, спектакли ставились с участием столичных актеров. Один из московских режиссеров вспоминал, как при заключении контракта владельцы театра Меснянкины категорически заявили: «Не привезешь красивых актрис – прогоришь. Народ не станет ходить в театр. Да и мы не пойдем». Репертуар «Модерна», очевидно, постоянно привлекал внимание ставропольской публики, что в итоге печально сказалось на конкурентах – купец Алексей Иванов вынужден был закрыть свой Зимний театр и переоборудовать его под гостиницу. А еще Меснянкины на Александровской улице (ныне – улица Дзержинского) приобрели некогда роскошный особняк, где открыли музыкальный салон (здесь сейчас размещается детская музыкальная школа). Концертные выступления приглашаемых музыкантов и певцов

оплачивали из своих средств. Так что не просто очень богатыми были купцы Меснянкины, но и щедрыми меценатами. Да и благотворителями, по-нынешнему – спонсорами, тоже. Потому как свои капиталы не только на себя тратили. Прокофий, к примеру, огромные деньги, 25 000 рублей серебром, положил в банк с благой целью – на проценты с этой суммы был основан и содержался при Софиевском соборе в Ставрополе приют «Убежище для бедных имени Прокофия и Марии Меснянкиных». Жертвовались ими деньги на благоустройство храмов и монастырей. Было известно и о неравнодушном отношении представителей этой богатой семьи к искусству. Но особо ценили Меснянкиных в деловых кругах. Их даже не раз избирали членами учетно-ссудного комитета Ставропольского отделения Госбанка. А это дорогого стоило. Кандидатуры членов комитета по письменному представлению управляющего банком утверждались лично министром финансов России, а сами кандидаты тщательно подбирались и проверялись. Они должны были обладать значительным имущественным положением,

➤ Так что не просто очень богатыми были купцы Меснянкины, но и щедрыми меценатами. Да и благотворителями, по-нынешнему – спонсорами, тоже.

«нерасстроенным», устойчивым состоянием своего дела, безупречной репутацией. Никаких денежных вознаграждений за работу в комитете его члены не получали, но купцы на службу в комитет шли с большим желанием и удовольствием. И не случайно состав комитета представлял собой отфильтрованный сгусток видных представителей бизнеса губернии того времени, самых известных фамилий: Ивановых, Алафузовых, Третьяковых, Степиных, Деминых, Ломагиных, Кухтиных. Но при всем том... В народе о Меснянкиных говорили: «Люди

они тяжелые, упрямые. Из папши родного сало вытопят». Именно таким показал этот купеческий клан в пьесе «Торговый дом» известный писатель Илья Дмитриевич Сургучев, который жил недалеко от «Пассажа», на Ясеновской улице. Фамилию главных действующих лиц автор по законам жанра изменил, назвав купцов Костяниними. Но читавшие пьесу земляки без труда узнавали в них Меснянкиных. Сургучеву хотелось, чтобы спектакль о неприглядных нравах этой семьи был поставлен в нашем городе, но прототипы главных героев, нравом круче некуда, сделали все возможное, чтобы этого не произошло. Даже подали в суд на драматурга. Пьеса «Торговый дом» с огромным успехом прошла в Петербурге, Москве и других городах России, но не в Ставрополе. Это было незадолго до революции. Позже почти никто из большого рода Меснянкиных в водвороте революционных событий не уцелел. Кто-то был сослан в Сибирь, кто-то и вовсе канул в небытие. Как, впрочем, и все российское купеческое сословие, составляли которое непростые, неоднозначные люди вроде Мес-

нянкиных. И худо, и добро одинаково отличало их – две стороны одной медали или, точнее, одной золотой монеты. А вот построенное купцами здание «Пассажа» уцелело, хотя во время войны и пострадало от попадания немецкой бомбы. И в сохранившемся оригинальном здании этого заведения на нынешнем проспекте Карла Маркса и сейчас продолжает царить бог торговли Меркурий.

Фото из фондов Ставропольского государственного историко-культурного и природно-ландшафтного музея-заповедника им. Г. Н. Прозрителева и Г. К. Праве.

Календарь

17–18 января, Москва, семинар «Управление проектами»

Что такое проект? Каково место управления проектами в системе управления организацией? Как управлять проектной деятельностью? Каковы основные процессы управления проектами? Какие модели лежат в основе управления временем и стоимостью проектов? Что такое модель зрелости системы управления проектами в организации? На эти и многие другие вопросы вы получите ответы на семинаре. Закрепление изученных понятий происходит в завершающей семинар деловой игре.

Семинар ориентирован на руководителей компаний, менеджеров высшего и среднего звена, специалистов, участвующих в подготовке и реализации проектов.

Программа семинара:

1. Цели и задачи управления проектами
2. Планирование проекта
3. Управление реализацией проекта
4. Модели зрелости управления проектами

Подробная информация на сайте www.treninglist.ru

17–18 января 2008, Москва, тренинг «Маркетинг для начальника отдела продаж»

На данном тренинге вы получите конкретные практические инструменты, которые помогут сделать отдел продаж вашей компании по-настоящему эффективным.

Аудитория: владельцы и руководители компаний, коммерческие директора, руководители отдела продаж, ведущие менеджеры по продажам.

Программа тренинга:

1. Современные подходы к маркетингу.
 2. Стратегический маркетинговый анализ.
 3. Сегментирование и позиционирование.
 4. Практические аспекты маркетинг-микс.
 5. Продвижение, или как разработать эффективную программу стимулирования клиентов.
 6. Конкурентный маркетинг. Конкурентная борьба.
 7. Конкурентные стратегии.
 6. Отдел продаж и отдел маркетинга: как организовать эффективное взаимодействие.
- Подробная информация на сайте www.treninglist.ru

29 января, Москва, тренинг-практикум «Управление отделом продаж»

Данный тренинг-практикум основан на 16-летнем успешном опыте создания автором тренинга двенадцати структур сбыта в различных отраслях бизнеса. Они успешно работают в настоящее время и продают различные продукты и услуги, например, такие как автомобили и автозапчасти, бытовая техника и сантехника, офисная и кухонная мебель, продукты питания, одежда и обувь и т. д. Тренинг включает большое количество упражнений и практических примеров, позволяющих обосновать, понять целесообразность и оптимальность разбираемых действий, а также научиться внедрять их на практике.

Аудитория: коммерческие директора, руководители отделов продаж, менеджеры по продажам, которые стремятся сделать карьеру в продажах.

Программа тренинга:

1. Стратегический блок.
2. Управление персоналом отдела продаж.
3. Взаимодействие отдела продаж с другими подразделениями компании.
4. Технология продаж.

Подробная информация на сайте www.treninglist.ru

30 января, Москва, семинар «Технологии CRM и программы лояльности клиентов»

В программе семинара:

1. Тенденции развития рынка: на чем можно делать деньги сегодня и завтра.
2. Клиенты.
3. Взаимоотношения.
4. Управление портфелем клиентов и взаимоотношениями.
5. Программы лояльности – составная часть CRM-технологии.
6. CRM – от теории к практике: Как превратить базу ваших клиентов в деньги.

Подробная информация на сайте www.treninglist.ru

30 января – 2 февраля, Москва, выставка «Отечественные строительные материалы 2008»

В выставке примут участие российские предприятия и компании, производящие материалы для строительства и оснащения зданий, а также компании – дилеры российских производителей строительных материалов. Выставка также представит новые технологии в области производства строительных материалов.

По признанию многих участников и гостей, выставка «Отечественные строительные материалы» отличается приятной, но при этом серьезной рабочей атмосферой. Каждый раз программа предполагает множество специальных конференций, семинаров, презентаций, ориентированных на решение насущных проблем отечественного строительного рынка. Одна из основных задач, которую ставит перед собой компания «Евроэкспо» – создание максимального удобства для компаний-экспонентов и посетителей, предоставление им всех возможностей для решения бизнес-задач.

Подробная информация на сайте www.begin.ru



ИНВЕСТИЦИОННО-КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА «ЮГ»

г. Ставрополь, ул. Лермонтова, 189/1

тел.: (8652) 243-221, (8652) 243-239 www.konsultaudit.ru E-mail: info@kapstv.ru, info@rbastv.ru

**ПОЛУЧИ КАРТУ
БЕСПЛАТНО**

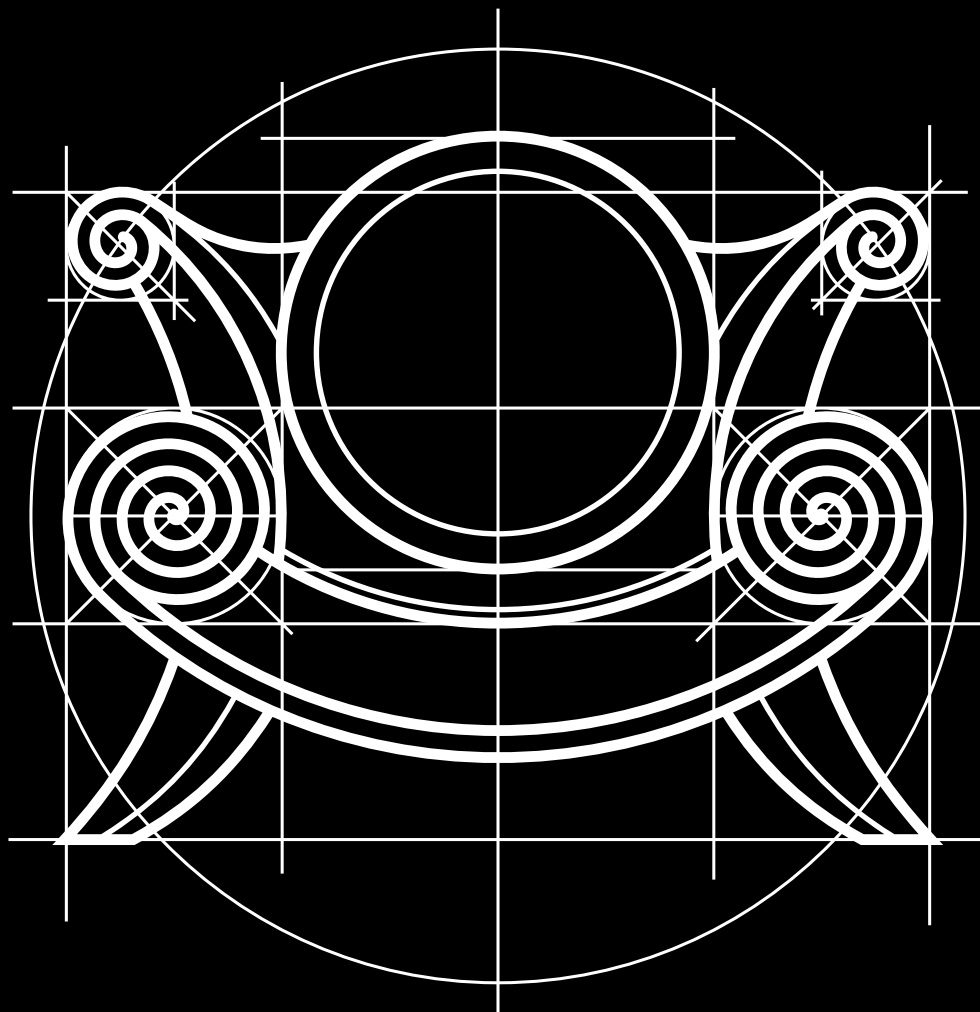


**ПРОМО АКЦИЯ
до 31.01.2008 года**

Позвони до 31 января и стань участником годовой программы обучения



МЕБЕЛЬНЫЙ ШОУ-РУМ



da Vinci

Увидеть чудо приглашаем в мебельный шоу-рум «Da Vinci»

г. Ставрополь, пр-т Кулакова, 8к, тел. 23-62-72

РОСКОШЬ И ИНТЕЛЛЕКТ

ВНИМАНИЕ К ГЛАВНОМУ



НОВЫЙ VOLVO S80



VOLVO S80

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ НА ПАКЕТЫ ОПЦИЙ

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