

ЖУРНАЛ ДЕЛОВОГО СООБЩЕСТВА

# ВЕСТНИК

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ РФ



АПРЕЛЬ - МАЙ 2010

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ БИЗНЕСА КУБАНИ





ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ  
ПАЛАТА  
КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

**РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ  
ЖУРНАЛА «ВЕСТНИК  
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ  
ПАЛАТЫ КРАСНОДАРСКОГО  
КРАЯ РФ»**

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

**Ю. Н. Ткаченко,**  
председатель ТПП  
Краснодарского края

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ  
РЕДАКЦИОННОГО СОВЕТА

**И. А. Перонко,**  
заместитель главы  
администрации (губернатора)  
Краснодарского края,  
руководитель департамента по  
финансам, бюджету и контролю  
Краснодарского края

ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИОННОГО  
СОВЕТА:

**А. Н. Домбровский,**  
первый заместитель главы  
муниципального образования  
город Краснодар, директор  
департамента финансов

**И. А. Славинский,**  
руководитель департамента по  
финансовому и фондовому рынку  
Краснодарского края

**В. А. Красницкий,**  
заместитель руководителя  
Управления ФНС России по  
Краснодарскому краю

**П. Т. Сопкин,**  
заместитель начальника  
информационно-аналитического  
отдела департамента по  
финансам, бюджету и контролю  
Краснодарского края



## УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Начало весны было весьма насыщенным знаменательными событиями, имеющими огромное значение для развития экономики Краснодарского края и кубанского предпринимательства.

Экономический потенциал нашего региона, поддержка властей и активная позиция бизнеса способствовали созданию в городе Краснодаре Центра международной торговли.

Кубань стала первым из российских регионов, где открылся ЦМТ, созданный Торгово-промышленной палатой Краснодарского края совместно с Центром международной торговли Москвы.

Центр международной торговли – объект концептуально отличный от существующих уже деловых комплексов. Идея создания глобальной сети Центров международной торговли, возникшая более 40 лет назад, прошла проверку временем и доказала свою работоспособность.

Краснодарский ЦМТ – это не только широкий спектр услуг «под одной крышей», но и своего рода «точка роста» для бизнеса, та питательная среда, которая позволяет деловому сообществу развиваться и осваивать новые высоты. Именно здесь можно провести переговоры, презентовать новые продукты и концептуальные решения и даже просто отдохнуть.

Краснодарский Центр будет оказывать систематическую помощь кубанскому бизнесу в установлении деловых контактов и заключении взаимовыгодных контрактов во всех странах мира. Уверен, это придаст новый импульс развитию кубанского предпринимательства.

Подробнее о том, что такое Центр международной торговли и в чем заключается его миссия, вы прочтете в этом номере журнала «Вестник Торгово-промышленной палаты Краснодарского края РФ».

Кроме того, в этом выпуске журнала вы найдете информацию о деловой, культурной и социальной жизни Краснодарского края, о деятельности краевой системы торгово-промышленных палат по развитию предпринимательства, позиционированию экономики региона, дальнейшему привлечению инвестиций на Кубань, а также полезные советы, касающиеся вопросов налогообложения, кредитования, подготовки и сдачи отчетности, ведения внешнеэкономической деятельности, создания позитивного имиджа компании и многого другого.

Дорогие друзья! Очередной выпуск нашего журнала выходит в свет в канун одного из главных праздников всех поколений нашей страны – День Победы в Великой Отечественной войне.

От всей души поздравляю с этим великим праздником всех ветеранов и тех, кто внес свою бесценную лепту в общее дело Победы, а также жителей нашего общего дома – Кубани.

Желаю всем крепкого здоровья, семейного благополучия, успехов и мирного неба над головой!

**Ю. Н. Ткаченко,**  
председатель Торгово-промышленной палаты  
Краснодарского края

СОБЫТИЯ И КОММЕНТАРИИ



**4**  
**ПЕРВЫЙ НА ЮГЕ РОССИИ**  
 В Краснодаре 8 апреля заработал Центр международной торговли

- 8** КУБАНЬ ПРЕЗЕНТОВАЛА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ОЛИМПИЙСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ В ВАНКУВЕРЕ
- 12** КУБАНЬ – МИПИМ-2010  
54 соглашения в инвестиционной сфере – таков итог работы делегации Краснодарского края на международной выставке в Каннах МИПИМ-2010
- 15** СДЕЛАНО В КРЫМСКЕ
- 16** КУБАНСКАЯ СТОЛИЦА СДЕЛАЛА СВОЙ ВЫБОР
- 17** FIVE O'CLOCK В КРАСНОДАРЕ
- 18** У РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ КРАСНОДАРА ЕСТЬ БУДУЩЕЕ!

НАШ РЕГИОН



**20**  
 ПОКОЛЕНИЕ NEXT ИДЕТ  
 МАРШРУТАМИ СЛАВЫ

ДИАЛОГ С ВЛАСТЬЮ

**25** ПРИОРИТЕТНАЯ ЗАДАЧА – ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

ФИНАНСОВОЕ ОБОЗРЕНИЕ

**27** ВСЕМ ВЫЙТИ ИЗ СУМРАКА !



НОВОСТИ ТПП КК

- 30** ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ РАСШИРЯЕТ ГРАНИЦЫ СОТРУДНИЧЕСТВА
- 32** ПЕРЕГОВОРЫ С АНГЛИЙСКИМ АКЦЕНТОМ
- 34** ЭКОНОМИКЕ НЕОБХОДИМ ИННОВАЦИОННЫЙ СТИМУЛ

ДЕЛОВОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

- 38** ОТЧИТАТЬСЯ ВОВРЕМЯ И ВЕРНО
- 40** ЭФФЕКТИВНЫЙ HR – ЗАЛОГ УСПЕХА



УСЛУГИ ТПП КК

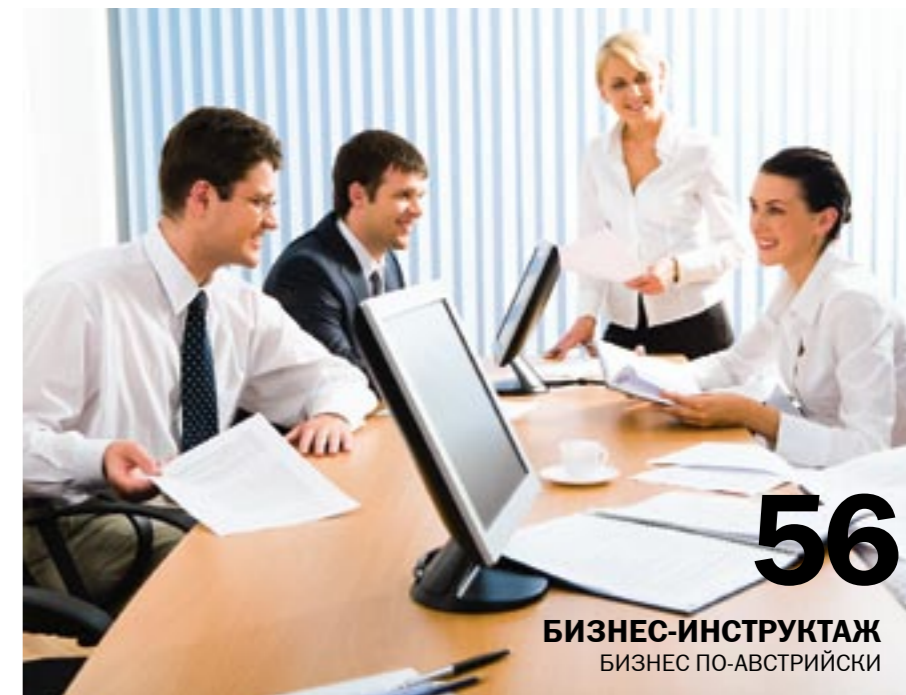
- 41** БИЗНЕС НУЖДАЕТСЯ В КВАЛИФИЦИРОВАННОЙ ЗАЩИТЕ
- 42** ОТДЕЛ ПЕРЕВОДОВ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ
- 43** ОТДЕЛ «СЕРТИФИКАЦИИ ПРОИСХОЖДЕНИЯ ТОВАРОВ»
- 44** КРАСНОДАРИНВЕСТОЦЕНКА : НАДЕЖНОСТЬ И ПРОФЕССИОНАЛИЗМ
- 45** БЮРО ШТРИХКОДИРОВАНИЯ

ПАМЯТКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

**50** ЕСЛИ К ВАМ ПРИШЛА ПРОВЕРКА

ПРЯМАЯ СВЯЗЬ: ГОЛОС РАЙОНА

- 52** ВЕСЕННЯЯ СЕРЕНАДА В ИСПОЛНЕНИИ ДИРЕКТОРА
- 53** УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ: НАУКА И ИСКУССТВО
- 54** В СОЧИ ОТКРЫЛСЯ ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР ИТАЛИИ
- 55** СВЕТ В КОНЦЕ ТОННЕЛЯ?



**56**

**БИЗНЕС-ИНСТРУКТАЖ**  
 БИЗНЕС ПО-АВСТРИЙСКИ

**60** ТАКТИКА «ПОДВОДНОЙ ЛОДКИ»

МИРОВОЙ ОПЫТ

- 62** БЕЗОПАСНОСТЬ СОБСТВЕННОСТИ И РЕЙДЕРСТВО
- 66** ЛЮБОВЬ К ПОКУПАТЕЛЮ КАК ПРИНЦИП ПОСТРОЕНИЯ БИЗНЕСА

ЮРИДИЧЕСКАЯ СТРАНИЦА

**70** ОБЗОР ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ И ГОРОДА КРАСНОДАРА ЗА МАРТ 2010 Г.

В ПОМОЩЬ РУКОВОДИТЕЛЮ

**74** ЭТО ЗАМОРСКОЕ СЛОВО «ЛИЗИНГ»

**78** ВИЗИТНЫЕ КАРТОЧКИ ПРЕДПРИЯТИЙ

# ПЕРВЫЙ НА ЮГЕ РОССИИ

Светлана ГАЛАГАН



**В КРАСНОДАРЕ 8 АПРЕЛЯ ЗАРАБОТАЛ ЦЕНТР  
МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ.**

**В ТОРЖЕСТВЕННОЙ ЦЕРЕМОНИИ ОТКРЫТИЯ И  
ПРЕЗЕНТАЦИИ КРУПНЕЙШЕГО НА ЮГЕ РОССИИ  
БИЗНЕС-КОМПЛЕКСА ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ ПРЕЗИДЕНТ  
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ РОССИИ ЕВГЕНИЙ  
ПРИМАКОВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО  
СОБРАНИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ВЛАДИМИР  
БЕКЕТОВ, ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ГУБЕРНАТОР КУБАНИ  
ДЖАМБУЛАТ ХАТУОВ, ВИЦЕ-ГУБЕРНАТОРЫ КРАЯ ИВАН  
ПЕРОНКО И НИКОЛАЙ ДОЛУДА, ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ  
ГЛАВЫ КРАСНОДАРА АЛЕКСАНДР ДОМБРОВСКИЙ,  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР МОСКОВСКОГО ЦЕНТРА  
МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ВАЛЕРИЙ СЕРОВ,  
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ТПП КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ,  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КРАСНОДАРСКОГО ЦЕНТРА  
МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ЮРИЙ ТКАЧЕНКО,  
ПРЕДСТАВИТЕЛИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ И РЕГИОНАЛЬНЫХ  
ОРГАНОВ ВЛАСТИ, РОССИЙСКОГО И ЗАРУБЕЖНОГО  
БИЗНЕСА, РЕГИОНАЛЬНЫХ ТПП.**

Краснодарский ЦМТ создан Торгово-промышленной палатой Краснодарского края совместно с московским ЦМТ при поддержке и участии ТПП РФ, администрации и Законодательного Собрания Краснодарского края, администрации муниципального образования г. Краснодар.

Новый Центр аккредитован в мировой ассоциации Центров международной торговли. Его основная миссия – поддержка бизнес-сообщества в развитии деловых контактов и внешней торговли в соответствии с мировыми стандартами.

Краевой центр стал вторым после Москвы городом в стране, где разместился Центр международной торговли. Всего в мире 326 подобных центров, объединенных в ассоциацию со штаб-квартирой в Нью-Йорке.

Открывая церемонию, президент ТПП России Евгений Примаков подчеркнул, что созданный центр повысит популярность региона у инвесторов и



ускорит его социально-экономическое развитие:

– Сегодня большой день для Краснодарского края, который теперь станет еще более привлекательным. Говоря о привлекательности, я подразумеваю, в первую очередь, интерес к Кубани инвесторов, которых здесь должно стать еще больше. Вообще, край – передовой, люди здесь хотят и умеют работать. И теперь у них станет еще больше возможностей для развития и продвижения региона.

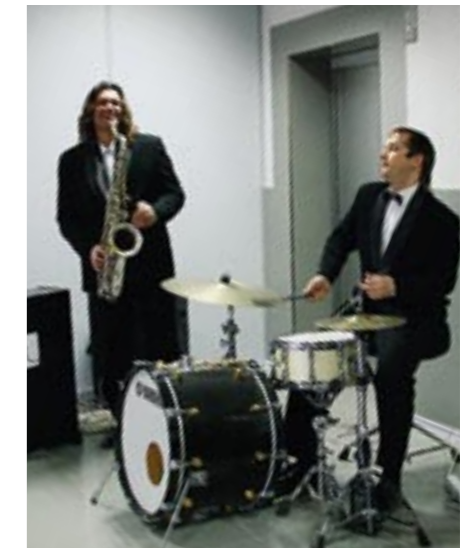
– Значение сегодняшнего события для краевого бизнес-сообщества сложно переоценить, – отметил председатель ЗСК края Владимир Бекетов. – Первые уроки по продвижению нашей продукции на

международные рынки были получены на «Зеленой неделе». Тогда именно через Торгово-промышленную палату края мы учились оформлять документы, работать с международными партнерами. Сейчас нам необходимо знать, какая продукция востребована, какие существуют современные технологии, как правильно скооперироваться для производства. Здесь предприниматели смогут получить эти знания, позволяющие им работать в новых экономических условиях.

В своем выступлении первый заместитель губернатора Джамбулат Хатуов высказал надежду, что с появлением Центра доля инвестиций в экономике региона увеличится:

– В последнее время инвестиционное развитие Кубани оказывает сильное позитивное влияние на социально-экономическое развитие региона в целом. Я уверен, что в Центре пройдет множество встреч с зарубежными делегациями, которые пополнят инвестиционный актив во всех отраслях краевой экономики. Новый Центр станет средоточием всего, что наработано бизнес-сообществом Кубани, и будет способствовать углублению связей с зарубежными деловыми кругами.

Генеральный директор Московского ЦМТ Валерий Серов поздравил Краснодар со вступлением в интернациональную семью ЦМТ. Он передал Краснодарскому ЦМТ статуэтку древнегреческого



бога Меркурия, покровителя торговли, – копию статуи, установленной в московском Центре, и пожелал успеха краснодарским коллегам.

Генеральный директор Краснодарского ЦМТ Юрий Ткаченко подчеркнул, что в Центре создана самая современная инфраструктура, включающая все необходимое для успешной работы и отдыха, обеспечен высокий уровень сервиса. Все это, плюс компетентность персонала, создаёт необходимые условия для плодотворной деятельности иностранных и российских компаний. Краснодарский ЦМТ предоставляет широкий спектр деловых услуг на уровне мировых стандартов.

В рамках презентации председателю Торгово-промышленной палаты Краснодарского края и генеральному директору Краснодарского Центра международной торговли Юрию Ткаченко Джамбулат Хатуов вручил Приветственный адрес губернатора Кубани. В нем глава края пожелал ЦМТ стать сердцем и душой деловой жизни кубанской столицы и всего региона.

Гости центра, а это руководители ведущих иностранных предприятий, делающих бизнес на Кубани в один голос подчеркивали: у Краснодарского края появился новый бренд, который будет работать на его развитие и который теперь выгодно отличает его от других регионов страны.





## КУБАНЬ ПРЕЗЕНТОВАЛА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ОЛИМПИЙСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ В ВАНКУВЕРЕ

В РАМКАХ ПРОВЕДЕНИЯ ЗИМНЕЙ ОЛИМПИАДЫ В ВАНКУВЕРЕ СОСТОЯЛАСЬ ПРЕЗЕНТАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ОЛИМПИЙСКОГО ПОТЕНЦИАЛА КУБАНИ И ГОРОДА СОЧИ.



В СОСТАВ ОФИЦИАЛЬНОЙ КУБАНСКОЙ ДЕЛЕГАЦИИ ВОШЛИ РУКОВОДИТЕЛИ АДМИНИСТРАЦИИ И ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО СОБРАНИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ, СТОЛИЦЫ ЗИМНЕЙ ОЛИМПИАДЫ-2014 – ГОРОДА-КУРОРТА СОЧИ, ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ, А ТАКЖЕ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА РЕГИОНА. ВОЗГЛАВИЛ ДЕЛЕГАЦИЮ ГУБЕРНАТОР КУБАНИ АЛЕКСАНДР ТКАЧЕВ.

Презентация экономического потенциала Краснодарского края и Олимпийского Сочи проходила в «Русском доме». Здесь гостей встречал веселый сказочный Чебурашка – символ зимней Олимпиады «Сочи-2014».

Желающих заочно увидеть столицу будущих Белых Игр было невероятно много. Настолько, что всех просто не мог вместить «Русский дом»!

На презентации гостям показали фильм о Краснодарском крае, рассказывающий о щедрой кубанской земле,

замечательных курортах и трудолюбивых, отзывчивых и гостеприимных жителях нашего края.

Полнее окунуться в кубанскую культуру, почувствовать ее самобытность, понять душу нашего казачьего края помогло выступление прославленного Кубанского казачьего хора. Этот коллектив поразил гостей виртуозным вокалом, задорными танцами и красочными национальными костюмами. И главное – заразил всех гостей своей позитивной энергетикой!

Затем гостям предложили отведать традиционные блюда русской кухни – вареники и пельмени, блинчики и холодец.

В торжественном открытии презентации приняли участие вице-премьер России Дмитрий Козак, губернатор Кубани Александр Ткачев, премьер-министр провинции Британская Колумбия Гордон Кэмпбелл, президент оргкомитета «Сочи-2014» Дмитрий Чернышенко, мэр Сочи Анатолий Пахомов.



Александр Ткачев обратил внимание на то, что делегация края прилетела в Ванкувер прежде всего для того, чтобы учиться.

– Нам интересно буквально все: модернизация транспортной инфраструктуры, вопросы безопасности, система жизнеобеспечения города, работа волонтеров, прессы и многое другое. Мы хотим взять все лучшее, что сегодня есть в Ванкувере. Потому что мы должны провести Сочинскую Олимпиаду на самом высоком уровне!

В рамках презентации были подписаны два протокола о намерениях в сфере обмена опытом: между Краснодарским краем и провинцией Британская Колумбия, а также между Сочи и Ванкувером.

Первое соглашение подписали первый вице-губернатор Кубани Джамбулат Хатуов и премьер-министра Гордон Кэмпбелл, второе – мэры нынешней и будущей Олимпийских столиц Грегор Робертсон и Анатолий Пахомов.

Познакомиться с кубанской экспозицией приехал в «Русский дом» и

Президент Международного олимпийского комитета Жак Рогге, который позже поделился впечатлениями от увиденного:

– Хочу поблагодарить представителей Сочи за то, что они так основательно подошли к «раскрутке» своего проекта. Теперь десятки тысяч человек со всего мира узнают не только о городе – хозяине Олимпиады 2014 года, но и о городе-курорте. Ваш «Русский дом» – пример того, как нужно дорожить своими поклонниками.

**УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!**

Если вы

- заинтересованы в продвижении бренда региона или компании,
- нацелены на выход на новые рынки России и Европы,
- стремитесь завоевать репутацию успешной компании,
- формируете благоприятный инвестиционный климат в регионе,
- планируете увеличить спрос на продукцию,
- ищете инвесторов по всему миру,

то эта информация для вас!

Издательский дом «Контин-Пресс» предлагает информационное сотрудничество в журналах:

**1. Общественно-экономический журнал «KRASNODAR REGION». Издается на русском и английском языках.**  
 Целевая аудитория: федеральные и региональные органы исполнительной и законодательной власти РФ, дипломатические и торговые миссии, ТПП РФ, администрация Краснодарского края, муниципальные образования Краснодарского края, представители крупного и среднего бизнеса, отечественные и зарубежные инвесторы, международные эксперты и аналитики.  
 География распространения:  
 – страны: Россия, Франция, Германия, Испания, Австрия, Швейцария, ОАЭ, государства Бенилюкс, США и др.;  
 – города: Москва, Санкт-Петербург, Канни, Ницца, Мюнхен, Ганновер, Мадрид, Вена, Давос, Дубай, Ванкувер и др.  
 Адреса распространения: администрация Президента РФ, федеральные и региональные органы исполнительной и законодательной власти; Олимпийский комитет; международные мероприятия: экономические, инвестиционные форумы и выставки, а также презентации Краснодарского края в Европе; аэропорты Шереметьево, Внуково, Пулково, Краснодара, Сочи, а также австрийские авиалинии, авиационные линии Кубани (АЛК).

**2. Журнал ВЕСТНИК ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ – деловое издание.**  
 Целевая аудитория: члены торгово-промышленных палат Краснодарского края, предприниматели, представители среднего и малого бизнеса Краснодарского края.  
 География распространения – Краснодарский край.  
 Адреса распространения: ТПП в 33 муниципальных образованиях Краснодарского края; администрация Краснодарского края; Законодательное Собрание Краснодарского края; администрация муниципального образования г. Краснодар; Городская дума г. Краснодара; Краснодарская таможня; филиалы банков «Сбербанк», «ВТБ», «Уралсиб-Югбанк», «Росбанк», «Крайинвестбанк», отели Краснодарского края, аэропорт Краснодара; австрийские авиалинии, авиационные линии Кубани (АЛК), а также места проведения мероприятий, организованных ТПП и администрацией Краснодарского края.

**3. Журнал НАЛОГОВЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ ИЗВЕСТИЯ КУБАНИ – профильное издание.**  
 Целевая аудитория: предприниматели-представители малого и среднего бизнеса; крупные бизнес-компании; специалисты налоговой сферы, финансового рынка, бюджетных организаций; профильные вузы; эксперты и аналитики консалтинговых, страховых компаний.  
 География распространения – Краснодарский край.  
 Адреса распространения: Управление ФНС России по Краснодарскому краю; учебно-консультационный центр УФНС России по Краснодарскому краю; городские и районные инспекции федеральной налоговой службы по Краснодарскому краю; администрация Краснодарского края и администрация муниципального образования г. Краснодар, Законодательное Собрание Краснодарского края; администрации муниципальных образований края; места проведения семинаров и конференций для представителей бизнеса; торгово-промышленные палаты Краснодарского края; управление таможенной службы по Краснодарскому краю; высшие учебные заведения Краснодарского края.

Контактный телефон: +7 (861) 274-77-85  
 e-mail: [kontipress@rambler.ru](mailto:kontipress@rambler.ru)  
[www.kontipress.ru](http://www.kontipress.ru)



# КУБАНЬ – МИПИМ-2010

54 СОГЛАШЕНИЯ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ СФЕРЕ – ИТОГ РАБОТЫ ДЕЛЕГАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ НА МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВКЕ В КАННАХ МИПИМ-2010.

Инвесторы проявили заинтересованность в реализации проектов в сфере строительства жилья в столице края – Краснодаре. К примеру, компания «ИНТЕКО» намерена вложить более 200 млн. Евро (8,4 млрд. рублей) в строительство в краевом центре двух девятиэтажных жилых домов, создание парковых зон, объектов социальной сферы, деловых центров, коммунальных зон и развитой транспортной инфраструктуры.

Наших деловых партнеров интересуют и проекты развития города-курорта Геленджик. Так, компания Эрмитаж Констракшн энд Менеджмент готова вложить более 210 млн. Евро (8,7 млрд. руб.) в строительство многофункционального рекреационного комплекса «Тонкий мыс». По оценкам экспертов, реализация

этого проекта окажет существенное влияние на развитие Геленджика как туристического и рекреационного центра.

Геленджик как перспективная инвестплощадка заинтересовал и компанию «Стенос», которая намерена направить более 60 млн. Евро (2,5 млрд. руб.) на строительство гостиничного комплекса «Акватория», включающего все необходимые составляющие для полноценного отдыха – четыре отеля суперсовременного дизайна, спортивно-развлекательный комплекс, открытый летний бассейн с детскими аттракционами, ресторан на 100 посадочных мест и подземный паркинг. Немаловажно и то, что реализация этого проекта позволит создать порядка 200 дополнительных рабочих мест для жителей края.





бители «сельской тишины» смогут поселиться в коттеджном комплексе рекреационного типа, включающем 65 вилл, 50 таун-хаусов и все необходимые объекты бытовой и социально-культурной инфраструктуры.

Не менее перспективный проект готова реализовать в городе-курорте Анапа компания «Чудное море». Инвестор намерен вложить 14,4 млн. Евро (600 млн. руб.) в строительство многофункционального комплекса, который объединит дельфинарий с трибунами на 800 мест и гостиничный комплекс на 150 мест.

Кроме того, о готовности сотрудничать с администрацией Краснодарского края заявила крупнейшая финансовая корпорация «Открытие». Стороны намерены сотрудничать в области привлечения и юридического сопровождения инвестиций для реализации проектов на территории нашего региона.

Необходимо отметить, что в результате заключенных делегацией Краснодарского края на выставке «МИПИМ-2010» соглашений в скором времени на территории Олимпийского Сочи, городов Новороссийска и Анапы и Туапсинского района появятся не только новые объекты курортной и жилой недвижимости, спортивные и оздоровительные комплексы, но и целый ряд обеспечивающих промышленных и перерабатывающих предприятий.

В свою очередь, компания «Кубанская марка» намерена инвестировать 54,9 млн. Евро (2,3 млрд. руб.) в строительство в этом городе-курорте нового жилого микрорайона эконом-класса.

Масштабный проект развития территории Абрау-Дюрсо в пригородах Новороссийска готова реализовать отечественная компания с одноименным названием. В планах инвестора – направить 52 млн. Евро (2,2 млрд. руб.) в строительство гостиничного комплекса категории «четыре звезды» с рестораном, открытым бассейном, SPA-комплексом и конференц-залом.

Кроме того, здесь появится разновысотный многоэтажный жилой микрорайон со своим SPA-комплексом и спортивными площадками. А лю-



## СДЕЛАНО В КРЫМСКЕ

**ВИЦЕ-ГУБЕРНАТОР АЛЕКСЕЙ АГАФОНОВ ПОБЫВАЛ С РАБОЧИМ ВИЗИТОМ НА СТЕКЛОТАРНОМ ЗАВОДЕ «РУСДЖАМ-КУБАНЬ», КОТОРЫЙ БЫЛ НЕДАВНО ПОСТРОЕН В КРЫМСКЕ.**

Как известно, Крымский район – один из основных производителей овощной консервированной продукции на Кубани. Кроме того, в крае работают крупные винодельческие предприятия, для которых также требуется большое количество современной стеклотары.

Именно поэтому вопрос о строительстве подобного предприятия назревал давно. В настоящее время на заводе идут пуско-наладочные работы. Тем не менее здесь уже произведено 37 миллионов тонн продукции 23 наименований.

Вице-губернатор ознакомился с производственным автоматизированным процессом изготовления стекольной

продукции от печей до упаковки. Сырье доставляют сюда из других регионов. Песок – из Ростовской области, доломит – из Владикавказа, соду из Уфы.

Качество продукции завода отвечает лучшим мировым стандартам. Всю продукцию измеряют с точностью до микрона и даже проверяют специальным прибором на прочность.

Алексей Агафонов осмотрел производство и остался доволен условиями труда рабочих. Кстати, трудится здесь 350 человек. Всем сотрудникам предоставлен полный соцпакет – бесплатное медицинское обслуживание и питание. Рабочие обеспечены спецодеждой, в их распоряжении комфортабельные душевые. Средняя заработная плата на

предприятии составляет 15 тысяч рублей в месяц.

Приятно удивила вице-губернатора и благоустроенная территория нового завода. Здесь уже высажено более 80 наименований декоративных растений. Можно смело сказать, что через несколько лет здесь появится настоящий дендрарий.

Стеклотара из Крымского района уже продается по всему Южному федеральному округу и идет на экспорт в Турцию. В краевой бюджет завод перечислил более 100 миллионов рублей налогов. В ближайшее время инвесторы собираются расширить производство и построить новую печь для изготовления стекла, а это еще десятки новых рабочих мест. Краевые власти, в свою очередь, планируют помочь бизнесменам, снизив для них краевую часть налогов на имущество и прибыль.

На переговорах с инвесторами шла речь о приоритетных направлениях развития предприятия, в том числе, как уже было сказано, в строительстве второй очереди завода, перспективах расширения площадей и доведения выпуска стеклотары до 700 миллионов единиц в год.



**24 МАРТА ВЛАДИМИР ЕВЛАНОВ ТОРЖЕСТВЕННО ВСТУПИЛ В ДОЛЖНОСТЬ ГЛАВЫ ГОРОДА КРАСНОДАРА. УДОСТОВЕРЕНИЕ МЭРА ЕМУ ВРУЧИЛ ГУБЕРНАТОР КУБАНИ АЛЕКСАНДР ТКАЧЕВ.**

## КУБАНСКАЯ СТОЛИЦА СДЕЛАЛА СВОЙ ВЫБОР

Церемония инаугурации состоялась в муниципальном органном зале в ходе 72-й сессии городской Думы Краснодара. Избранного мэра поздравили руководители края и города, митрополит Екатеринодарский и Кубанский Исидор, депутаты, главы городов и районов, представители общественных и политических организаций.

Председатель муниципальной избирательной комиссии Виктор Тушев сообщил, что в выборах, которые прошли в Краснодаре 14 марта, приняли участие более 221 тысячи горожан. Из них 67 процентов поддержали Владимира Евланова.

19 марта Владимир Евланов был зарегистрирован избранным главой. Депутаты единогласно проголосовали за утверждение его мэром Краснодара.

Тот, кому краснодарцы доверили руководить краевым центром в ближайшие пять лет, произнес слова присяги:

— Клянусь осуществлять полномочия главы города в интересах горожан, способствовать экономическому и социальному развитию города, соблюдать и защищать Устав города Краснодара!

И в этих кратких и емких словах – весь смысл работы городского руководителя.

Губернатор Кубани Александр Ткачев поздравил Владимира Евланова с убедительной победой и отметил, что на этот раз люди голосовали не авансом, они голосовали за результат.

Краснодарцы сказали свое твердое «да» всем позитивным переменам, которые происходят в столице края.

— Пять лет назад Владимир Евланов принял город с массой проблем и сумел кардинально изменить ситуацию. Город буквально преобразился – стал благоустроенным, чистым и зеленым, привлекательным для инвесторов, – сказал глава края. – За это время были реконструированы все основные транспортные магистрали, приведены в порядок школы, детские сады и лечебные учреждения.

Обращаясь к главе города, Александр Ткачев подчеркнул, что почти 70 процентов голосов – это новый кредит доверия, выданный команде городской власти еще на 5 лет! Но это еще и колоссальная ответственность за город, каждую его улицу и каждую семью.

В свою очередь первый заместитель председателя Законодательного Собрания края Иван Петренко отметил, что тесная и конструктивная работа краевого и городского парламентов,

администрации кубанской столицы на протяжении последних пяти лет дала возможность выработать и принимать законы и решения, направленные на динамичное развитие кубанской столицы.

Митрополит Екатеринодарский и Кубанский Исидор пожелал градоначальнику успехов, с честью выполнить свой долг перед городом и горожанами и пообещал всемерную помощь и поддержку православной церкви в этом благом деле.

И кульминационная точка церемонии! Губернатор Кубани Александр Ткачев вручил Владимиру Евланову регалии главы – нагрудный знак и удостоверение.

В ответном слове глава Краснодара отметил, что пошел на выборы потому, что намерен вместе со своей командой выполнить все программы, которые были приняты на предстоящую пятилетку, сделать еще больше и превратить Краснодар в самый лучший город юга России. Для этого есть всё – поддержка краевой власти и лично губернатора Александра Ткачева, силы, опыт, умение видеть перспективу и выстраивать грамотную стратегию развития кубанской столицы на благо всех горожан.



## FIVE O'CLOCK В КРАСНОДАРЕ

**ГЛАВА КРАЕВОГО ЦЕНТРА ВЛАДИМИР ЕВЛАНОВ, ЕГО ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ АЛЕКСАНДР ДОМБРОВСКИЙ, РУКОВОДИТЕЛИ ДЕПАРТАМЕНТОВ ГОРОДСКОЙ АДМИНИСТРАЦИИ ПРОВЕЛИ ПЕРЕГОВОРЫ С ДЕЛЕГАЦИЕЙ БРИТАНСКОЙ ДЕЛОВОЙ МИССИИ, В СОСТАВЕ КОТОРОЙ – СОТРУДНИКИ ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ПОСОЛЬСТВА ВЕЛИКОБРИТАНИИ В РОССИИ, ПРЕДСТАВИТЕЛИ ДЕЛОВЫХ КРУГОВ, ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ ВЕДУЩИХ ФИРМ И ПРЕДПРИЯТИЙ.**

Открывая встречу, глава города подчеркнул, что сотрудничество с британскими коллегами в последние годы получило новый импульс, крепнут связи Краснодара с Ноттингемом, подписан договор о партнерстве между двумя городами.

— Особенно радует тот факт, что сегодняшние наши гости представляют промышленно развитые регионы Великобритании, нам есть чему у вас

поучиться в развитии инновационных технологий, создании высокотехнологичных производств, – подчеркнул Владимир Евланов.

Джейн Уолдрен, региональный директор департамента торговли и инвестиций правительства Великобритании, в свою очередь отметила, что крупнейшие строительные компании Соединенного Королевства заинтересованы в сотруд-

ничестве с нашим регионом, особенно в преддверии зимней Олимпиады в Сочи.

Глава Краснодара пообещал тем, кто будет вкладывать инвестиции в развитие города, полную и всестороннюю поддержку и поставил своим подчиненным задачу – конкретный результат сотрудничества с бизнесом «туманного Альбиона» должен быть уже до конца этого года.

## У РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ КРАСНОДАРА ЕСТЬ БУДУЩЕЕ!



**КРУГЛЫЙ СТОЛ «РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ КРАСНОДАРА: НОВОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ» ОБЪЕДИНИЛ ИНТЕРЕСЫ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ АДМИНИСТРАЦИИ ГОРОДА, КУБАНСКИЕ ИПОТЕЧНЫЕ АГЕНТСТВА, ВЕДУЩИЕ КРЕДИТНЫЕ, СТРОИТЕЛЬНЫЕ И РИЭЛТЕРСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ КРАСНОДАРА.**

Несмотря на то, что финансовые условия прошлого года отразились на текущем состоянии рынка недвижимости, участники круглого стола отметили и наметившиеся позитивные перспективы. Так, начальник управления по финансовому рынку и ценным бумагам администрации, Владимир Ананьев подчеркнул, что несмотря на прошлогоднее снижение объёмов строительства вводимого жилья, сокращение ипотечного кредитования, основания для оптимистических прогнозов в строительной отрасли есть. Базовым аргументом для этого является 3-е место г. Краснодара после столичных городов Москвы и Санкт-Петербурга по количеству сданных жилых площадей. Успешный опыт будет в современных условиях оптимизирован внедрением новых механизмов. В ходе реализации программы «Краснодару – столичный облик» краевой центр в 2010 году планирует дополнительно получить 5 млн. кв. метров жилья. Уже сегодня в Краснодаре заложены строительные объекты, которые в ближайший год дадут более 3 млн. кв. метров жилья, что значительно превышает объёмы строительства прошлых лет. Основными направлениями названной программы являются: реконструкция архитектурного облика города, обеспечение жильем таких социальных групп, как молодые семьи, ветераны, строительство образовательных и здравоохранительных учреждений и пр.

За время действия программы с 2007 года на её реализацию было выделено почти 6,5 млрд. рублей, и, несмотря на кризис, облагораживание облика краевой столицы продолжится и в этом году. Активно ведутся застройки многоэтажных домов, офисных и многофункциональных торгово-развлекательных комплексов и автопарковок. Проектом реконструкции предусмотрено также строительство площадки «Молодёжной» по улице Российской, куда будут включены спортивные комплексы, детский сад, торговые центры и, конечно же, многоэтажные жилые дома. Многоэтажные жилые дома будут построены по улице Сормовской на площади 23 тыс. кв. м. в посёлке Знаменском – 75 тыс. кв. м., микрорайоне Гидрострой – 135

тысяч кв. метров. Многоэтажные застройки с прилегающей к ним инфраструктурой обновят Пашковский микрорайон, посёлок Знаменский, улицы Атарбекова, Мира, Фрунзе, Орджоникидзе и др.

В планах первоочередной реконструкции 2010 года – архитектурное обновление центральных стадионов «Труд» и «Динамо», Дома книги. Изменится и облик Сенного, Кооперативного и Восточно-Кругликовского рынков, будут реализованы самые современные проекты, применены новейшие строительные и архитектурные решения, соответствующие европейским стандартам.

Также участники «круглого стола» уделили особое внимание наметившимся тенденциям. Среди них – рост популярности недвижимости – одно- и двухкомнатных квартир эконом-класса, а также перспективы обеспечения жильем с помощью ипотечных программ.

На сегодняшний день большая часть банков возобновила свои программы ипотечного кредитования. Из 125 кредитных организаций, работающих на территории края, более 100 имеют программы ипотечного жилищного кредитования. Минимальный первоначальный взнос в большинстве банков составляет 30%, но по программам некоторых банков этот порог может быть ниже. К примеру, при покупке квартиры на условиях ипотеки кубанская семья из четырёх человек может получить из краевого бюджета до 500 тысяч рублей, что позволит выплатить 10 – 15% стоимости квартиры в качестве первоначального взноса.

Лидерами ипотечного кредитования на сегодняшний день являются: «Сбербанк», «ВТБ-24», «Городской ипотечный банк» и «Жилфинанс».

Круглый стол еще раз подтвердил, что эффективное использование различных ресурсов наряду с внедрением новых механизмов способно не только противостоять финансовому кризису и развивать строительную отрасль, но и достичь стратегической цели – улучшить качество жизни краснодарцев.



# ТУРЫ И АВИАБИЛЕТЫ

## ПРЯМЫЕ РЕЙСЫ ИЗ КРАСНОДАРА



# 277-30-90 277-30-91 277-30-92

Центр Международной Торговли,  
ул. Советская, д. 30, оф 102 (1-й этаж),  
e-mail: info@mobile-expo.net  
www.mobile-expo.net



«Сопка Героев»

## ПОКОЛЕНИЕ NEXT ИДЕТ МАРШРУТАМИ СЛАВЫ

Зарема ФАТИКОВА,  
Президент АНО «Горные курорты» –  
«Маршрут-2014»,  
Фото Александра РЯБУХИНА

К празднованию Дня Победы в Великой Отечественной войне в Краснодарском крае разработана программа содействия патриотическому воспитанию детей и молодежи.

Эта программа включает, в том числе, организацию экскурсионно-пешеходных туров «Маршруты памяти» по территории Азово-Черноморского бассейна и горно-предгорных лесных районов Кубани.

В рамках программы разработаны экскурсионно-туристические маршруты по местам легендарных боев с немецко-фашистскими захватчиками. Также предусмотрено посещение памятников природы, истории и культуры,

объектов экскурсионно-туристического показа. Надо сказать, что участники программы смогут проживать не только в палаточном городке, но и в гостевых домах и гостиницах Крымска и пригорода, а также на турбазах, в оздоровительных лагерях Азово-Черноморского побережья нашего края.

Один из самых интересных маршрутов ведет к знаменитому мемориалу «Сопка Героев», который находится в Крымском районе. Там в годы Великой Отечественной шли ожесточенные бои на «Голубой линии».

Мемориалу «Сопка Героев» 9 мая 2010 г. исполнится 46 лет со дня его создания.

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ! НА ПРОТЯЖЕНИИ ДОЛГОГО ВРЕМЕНИ МЫ ПУБЛИКОВАЛИ НА СТРАНИЦАХ НАШЕГО ЖУРНАЛА МАТЕРИАЛЫ, ПОСВЯЩЕННЫЕ РАЗВИТИЮ ГОРНОГО ТУРИЗМА В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ.

СЕГОДНЯ МЫ ПРЕДСТАВЛЯЕМ ВАШЕМУ ВНИМАНИЮ СТАТЬЮ О СТАНОВЛЕНИИ МОЛОДЕЖНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА И ЕГО РОЛИ В ПАТРИОТИЧЕСКОМ ВОСПИТАНИИ ПОДРОСТКОВ. МЫ РАССКАЖЕМ О ПАМЯТНИКЕ-МЕМОРИАЛЕ «СОПКА ГЕРОЕВ», ИСТОРИИ ЕГО СОЗДАНИЯ И ЗНАЧЕНИИ ДЛЯ ЖИТЕЛЕЙ КРЫМСКОГО РАЙОНА, ВСЕЙ КУБАНИ И РОССИИ.

В памяти нашего народа навсегда останется подвиг, который совершили советские люди в годы Великой Отечественной войны на фронте и в тылу. Ветераны помнят это вечно, а молодое поколение должно сохранить правду о тех героических годах.

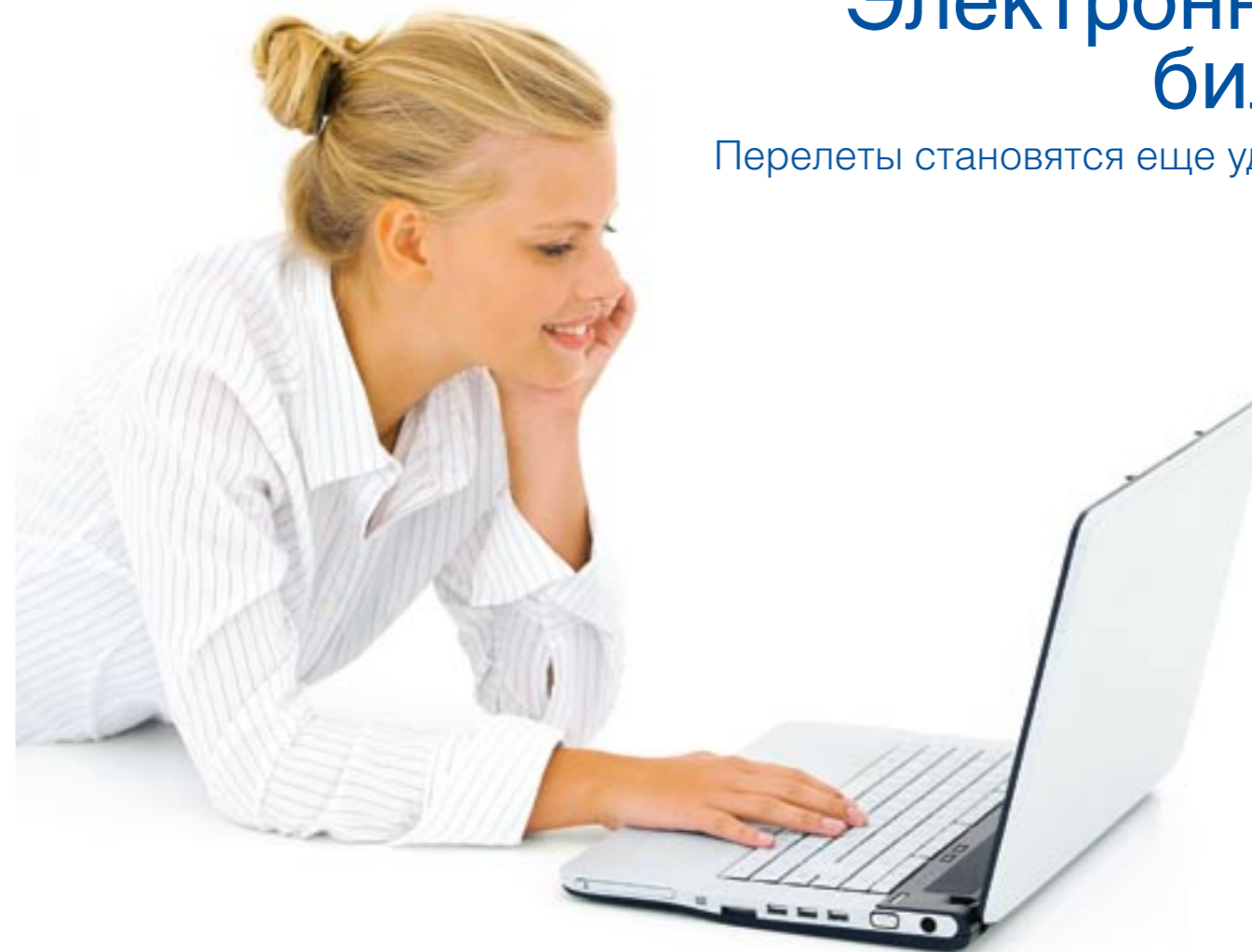
И поскольку «Сопка Героев» является частью туристического маршрута, сегодня мы расскажем историю создания этого мемориала.

### Увековечить память!

В 1946-48 годах в Крымском районе шла огромная работа по перезахоронению солдат и офицеров во всех

## Электронный билет

Перелеты становятся еще удобнее



### ПОВСЕМИСТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ

Вы можете приобрести электронный билет «АЛК» в любое удобное для вас время на сайте [www.alk.ru](http://www.alk.ru)<sup>1</sup>, а также в офисах продаж.

### УДОБСТВО ОПЛАТЫ

Электронный авиабилет «АЛК» может быть оплачен любым удобным для вас способом — банковской картой или наличными.

### АБСОЛЮТНАЯ СОХРАННОСТЬ

Электронный билет — это безопасно: он хранится в электронном виде в специальной базе данных, поэтому он не может быть забыт, потерян или украден. В качестве подтверждения покупки электронного билета вам выдается маршрут-квитанция. Маршрут-квитанция содержит полную информацию о маршруте, форме и деталях оплаты перевозки аналогично бумажному билету.

### БЫСТРОЕ ОФОРМЛЕНИЕ

После покупки электронного авиабилета «АЛК» вы можете проходить регистрацию на рейс, имея при себе только паспорт<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> ОАО «Авиационные линии Кубани» не несет ответственности за невозможность приобрести электронный авиабилет, вызванную перебоями в работе Интернета.

<sup>2</sup> Рекомендуем вам иметь при себе распечатку маршрутной квитанции при прохождении регистрации в аэропорту.



сельских округах и строительству памятников на центральных усадьбах колхозов и совхозов.

Но, пожалуй, самой дорогой памятью для крымчан стало имя колхоза – «Сопка Героев», которое напоминало о бывших сражениях.

Шли годы, и в 1962 году секретарём парткома был избран Семён Полтавченко. Он искал новые формы работы с людьми, особенно с молодёжью, и стал задумываться о том, кто и когда дал колхозу такое имя. Помочь здесь могли только непосредственные участники тех событий.

Но тут вмешалась сама судьба, и в августе 1963 года в контору колхоза «Сопка Героев» пришел интеллигентного вида пожилой человек и потребовал встречи с секретарём парткома. Незнакомец оказался бывшим фронтовиком. В годы Великой Отечественной он был заместителем начальника 722-го стрелкового полка. В 1943 году в составе 395-ой шахтёрской дивизии и 722-го стрелкового полка он воевал на «Голубой линии». Звали дорогого гостя – Тарас Ефимович Семенко. После войны он стал учителем истории и отдавал все силы делу патриотического воспитания молодёжи города Ровеньки – родины Олега Кошевого и других героев-краснодонцев.

Вместе с фронтовиком на Кубань приехали школьники из города Ровеньки Луганской области. Ребята собирали материалы о 395-й шахтёрской дивизии и ездили по местам боевой славы. Юных следопытов, прежде всего инте-

ресовала знаменитая высота 121,4 – «Сопка Героев».

Вот тут Семен Григорьевич Полтавченко и задумался. Дело в том, что на сопке ему довелось побывать летом 1945-го, когда взвод лейтенанта Медведева разминировал хутор «Новый» Киевского сельского совета, высоту 121,4 и её окрестности. А дальше жизнь сложилась так, что больше Полтавченко в тех местах бывать не довелось.

Вместе с Тарасом Семенко и его учениками Полтавченко отправился на Сопку. – Я после узнал, что 395-я шахтёрская дивизия в нашем районе воевала более 300 дней. А 722-й полк этой дивизии на северных склонах высоты 121,4 вёл оборонительные и наступательные бои 64 дня. Когда подъехали к высоте, то встретил делегацию сторож, который охранял сады и виноградники, – рассказывал потом Полтавченко.

Он вспоминал:

– Мы подошли к вершине высоты, и я был просто поражен! За 20 лет всё вокруг заросло кустарниками, были видны следы бункеров и глубоких траншей. Мы с Тарасом Ефимовичем подошли к вершине сопки и увидели самодельный крест из деревянных столбиков, которые используют для виноградных опор. На нём надпись химическим карандашом: «Слава 55-й гв. С.Д.» (стрелковой дивизии). Мой спутник прочёл надпись, на глаза навернулись слезы. Он быстро спустился по тропинке к машине. Я не подходил к нему до тех пор, пока он не успокоился. Потом он мне ска-

зал: «Никогда не думал увидеть такое через 20 лет после прошедших боёв».

Немного успокоившись, Тарас оглянулся и сказал: «Вот почему враг так упорно держался за эту высоту! Вот почему было так дорого заплачено с обеих сторон за господство на этой высоте. А для меня и тех, кто здесь остался навеки, эта сопка стала символом нашей Победы!»

Вот тогда и возникла идея создать на этом месте памятник, который увековечил бы память всех солдат, воевавших на сопке.

Партком и правление колхоза откомандировали Семёна Григорьевича Полтавченко в Севастополь, посмотреть все памятные места этого героического города с тем, чтобы перенести на Сопку Героев хотя бы «кусочек» того, что нужно сделать.

К концу месяца уже была готова эскизная работа скульптора Максимова и архитектора Лашука. Когда все приглашенные специалисты одобрили работу, без промедления заключили договор с Краснодарским художественным фондом на его исполнение.

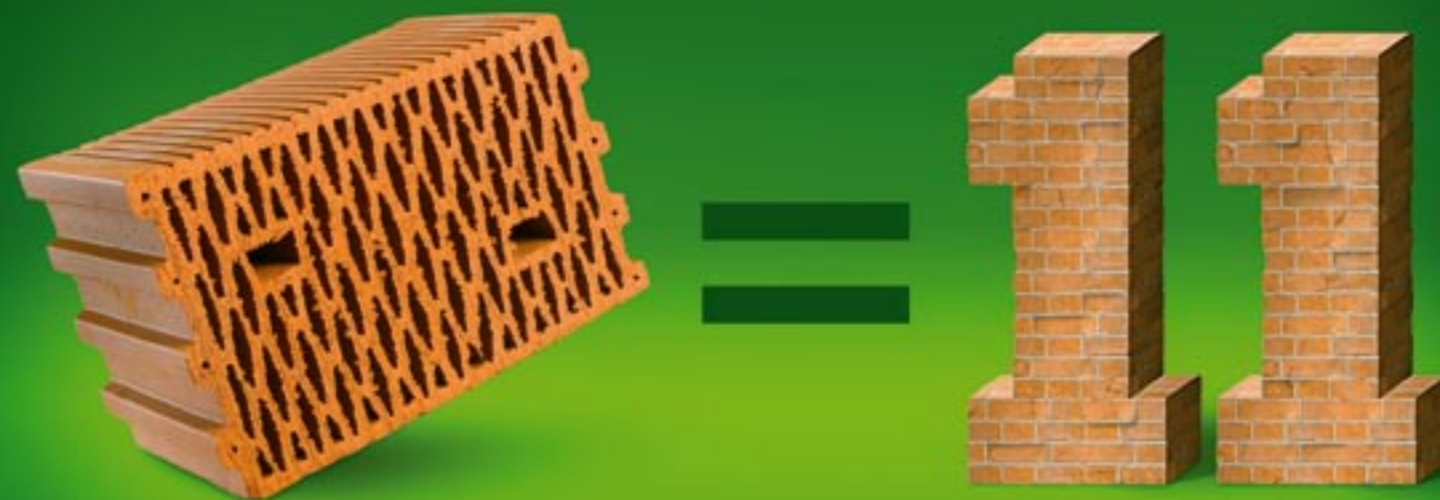
А в первых числах апреля 1965 года памятник был уже готов. Затем закипела работа по монтажу скульптуры солдата.

Одновременно со строительством на Сопке Героев шла работа по устройству парка, одной из достопримечательностей которого стал пирамидальный дуб – редчайшее дерево-памятник. Его возраст – не менее пяти веков. А позже в парке появилась и липовая аллея, высаженная летчицами легендарного 46-



**СЛАВЯНСКИЙ  
КИРПИЧ**

**РОРОМАХ заменяет 11 кирпичей**



**ЭКОНОМИЯ В 1.9 РАЗА**

**КРУПНОФОРМАТНЫЙ  
КЕРАМИЧЕСКИЙ КАМЕНЬ**

**РОРОМАХ**  
ТЕПЛАЯ КЕРАМИКА

г. Краснодар, ул. Фрунзе, 111, тел.: 8 (988) 24-005-24, [www.slavkirp.ru](http://www.slavkirp.ru)



День Победы

го Гвардейского авиационного полка ночных бомбардировщиков.

Молва о «Сопке Героев» разнеслась далеко за пределы Крымского района. Стали поступать письма от участников боёв на «Голубой линии», благодаря которым люди узнали важные подробности о боях на этой земле.

...На официальном открытии мемориала были приглашены ветераны 395-й шахтерской дивизии. Почетное право разрезать красную ленточку предоставили Герою Советского Союза, командиру 1-го Гвардейского полка 2-й Гвардейской дивизии полковнику Поветкину.

Взятие высоты 121,4 было невероятно трудным и кровопролитным. Поэтому нужно было увековечить память всех тех, кто отдал жизнь за этот клочок земли. Вот и возникла идея – создать своего рода музей под открытым небом. Именно поэтому рядом с монументом появился памятник – самолет (МИГ-19) как дань мужеству и отваге кубанских летчиков. Эти бесстрашные люди летом 1943-го уже господствовали в воздушном пространстве Кубани.

Мемориальный комплекс «Сопка Героев» стал настоящей сенсацией. И в семидесятые-восемидесятые годы XX века эти места посещали делегации из разных стран мира, – в том числе, Греции, Вьетнама и Болгарии. Сюда, в Крымский район, съезжались ветераны Второй мировой войны, писатели и журналисты.

#### Ничто не забыто!

В январе 1943 года фашистское командование отдало приказ – начать строительство важного оборонительного рубежа на Кубани, который был назван «Голубой линией».

Захватчики рассчитывали сохранить Таманский полуостров за собой как плацдарм для дальнейших наступательных боёв на Кавказе. Это был мощный оборонительный рубеж немецко-фашистских войск от Черного до Азовского моря, проходивший по линии Новороссийск – Неберджаевская – Крымская – Киевское – Кеслерово – река Курка – Темрюк.

Впервые наш противник применил мощную траншейную оборону в не-

сколько рубежей. Центральные участки прикрывались густой сетью проволочных заграждений, лесных завалов и минных полей большой плотности.

Центр участка вражеской «Голубой линии» находился в станице Крымской. Один из мощных оборонительных узлов находился на господствующей высоте 121,4 – ныне «Сопке Героев». А 26 мая началось наступление 56-й и 37-й армий на рубеже Кеслерово, Киевское, Молдавское, где центральным узлом сопротивления была высота 121,4.

Когда на «Сопке Героев» – на самой вершине высоты 121,4 – был воздвигнут 12-метровый монумент, к нему не иссякал людской поток, не зарастала народная тропа...

Здесь принимали в пионеры и комсомол, провожали в армию, встречали рассвет выпускники, возлагали цветы молодожены.

И это не просто традиция. Это дань памяти тем, кто отдал свои жизни за мир, благополучие и процветание нашей земли, каждого из нас, ныне живущих!

#### УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Если у вас есть интересные материалы об истории и культурном наследии Кубани, которые могут быть полезны в благородном деле обучения и воспитания детей и молодежи, присылайте их в адрес Крымской торгово-промышленной палаты:

353380, г. Крымск, ул. Коммунистическая, 46,  
(для справки – тел. (918) 625-99-58),  
Ждем ваших интересных предложений!

АНО «Горные курорты» – «Маршрут – 2014»



**ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА БЫЛА И ОСТАЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ ПРИОРИТЕТНЫХ ЗАДАЧ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АДМИНИСТРАЦИИ КРАЯ.**

В прошедшем посткризисном году актуальность этой поддержки возросла многократно. Именно поэтому в краевой антикризисной программе на 2009 год поддержка малого и среднего бизнеса стала одним из главных направлений работы краевой власти.

Надо сказать, что и региональные, и местные власти в крае не заняли позицию сторонних наблюдателей, а считают работу по поддержке предпринимательства для себя основной.

Такая консолидация усилий позволила достичь в 2009 году неплохих результатов.

Количество субъектов малого и среднего бизнеса увеличилось в крае почти на три процента (по сравнению с 2008-м годом) и насчитывает более 274 тысяч единиц.

Оборот малого и среднего предпринимательства достиг 962 млрд. рублей и вырос на 5,6 процента по сравнению с прошлым годом.

Численность работающих в малом и среднем бизнесе возросла на три процента и составила 927 тысяч человек.

## ПРИОРИТЕТНАЯ ЗАДАЧА – ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

СЕГОДНЯ НАШ СОБЕСЕДНИК – РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА ИНВЕСТИЦИЙ И ПРОЕКТНОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ АЛЛА СИНИЦЫНА.

МЫ ПОПРОСИЛИ АЛЛУ ЮЛИАНОВНУ РАССКАЗАТЬ О ДЕЙСТВУЮЩЕЙ В НАШЕМ КРАЕ СИСТЕМЕ ГОСПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, А ТАКЖЕ ОТВЕТИТЬ НА РЯД ВОПРОСОВ, ПОСТУПИВШИХ ОТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ КРАЯ.

– Прежде всего, отмечу, что сегодня мы наблюдаем динамичные изменения в государственной политике поддержки бизнеса. Принимаются новые законы, предоставляющие предпринимателям дополнительные льготы и преференции. Все они реализуются в нашем крае.

В регионе принята и работает краевая целевая Программа поддержки предпринимательства до 2012 года. Общий объем финансирования Программы из краевого бюджета на четыре года – порядка 677 миллионов рублей. Это почти в два раза превышает объем финансирования предыдущей Программы (2006-2008 гг).

Даже в сложных экономических условиях 2009 года на реализацию

Программы было выделено из краевого бюджета более 72 млн. рублей, что позволило привлечь для поддержки предпринимательства свыше 330 млн. рублей из федерального бюджета.

Большую часть средств – а это порядка 310 млн. рублей – мы направили на финансовую поддержку предпринимательства: предоставление гарантий для получения кредитов субъектами малого и среднего бизнеса, субсидирование затрат по различным направлениям деятельности, поддержку начинающих предпринимателей.

Кроме того, предпринимателям предоставляется имущественная помощь – преференции по аренде и выкупу муниципальных помещений, информационно-консультационная поддержка.

Особо подчеркну, что субъекты малого и среднего предпринимательства вне зависимости от отраслевой принадлежности могут воспользоваться любыми видами государственной поддержки бизнеса, предусмотренными в Краснодарском крае.

Однако в соответствии с федеральным законодательством финансовая поддержка не предоставляется кредитным, страховым организациям и субъектам малого и среднего предпринимательства в сфере игорного бизнеса или производства и реализации подакцизных товаров.

**– Алла Юлиановна, в нынешних условиях малый и средний бизнес более всего волнует «финансовый вопрос». Кто и по каким направлениям может рассчитывать на финансовую помощь за счет средств краевого бюджета?**

– Основное условие выживания бизнеса в посткризисном мире – высокая конкурентоспособность. А это значит, что сегодня нужно вкладываться в новое оборудование, технологии и формы управления.

Совершенно очевидно – для того чтобы выжить и развиваться, нашим предпринимателям нужен доступ к кредитным ресурсам по приемлемой цене.

Проблема в том, что многие банки в нынешних экономических условиях боятся кредитовать реальный сектор. Особенно если заемщики не готовы

обеспечить полную финансовую прозрачность. В итоге, банки закладывают дополнительные проценты под риски.

Чтобы защитить предпринимателей в этой ситуации, в соответствии с краевой Программой создан «Гарантийный фонд поддержки субъектов малого предпринимательства Краснодарского края».

Цель создания фонда, капитал которого составляет 250 млн. рублей, – предоставление предпринимателям гарантий по недостающей части залога для получения кредита в банке. Мы рассчитываем, что эта мера значительно упростит доступность малого и среднего бизнеса к кредитным ресурсам.

**Субсидирование кредитов для развития малого бизнеса** – еще одна мера поддержки, направленная на то, чтобы кредиты, так необходимые для развития бизнеса, могли стать доступными для предпринимателей.

Программой предусмотрено субсидирование затрат:

- связанных с уплатой процентов по банковским кредитам и лизинговым договорам;

- начинающих предпринимателей на приобретение офисного и производственного оборудования (до 300 тыс. рублей), кто начал свою деятельность меньше года назад;

- субсидирование части затрат на сертификацию предприятий по международным стандартам качества для выхода на международный уровень.

Субсидирование, удешевляя стоимость кредитов, поможет малым предприятиям получить дополнительные средства на развитие и расширение бизнеса.

**– Алла Юлиановна, где предприниматели могут получить наиболее полную информацию о системе государственной поддержки и о том, как получить субсидии?**

– Вне всякого сомнения, пятьдесят процентов успеха в работе по поддержке малого бизнеса – это полное и своевременное информирование предпринимателей.

Для этого в сети Интернет работает краевой портал малого и среднего бизнеса Краснодарского края – [www.mbkuban.ru](http://www.mbkuban.ru). Здесь публикуются самые

свежие данные об изменениях в законодательстве, формах господдержки на краевом и федеральном уровнях, возможности поучаствовать в презентационных мероприятиях. Любой посетитель сайта может отправить через активное «окно» письмо и получить ответ на интересующий вопрос в течение трех суток.

**Хочу обратить внимание предпринимателей, что для них в краевой администрации действует телефонная «горячая линия»: (861) 219-54-38.**

Позвонив по этому номеру, можно получить квалифицированную консультацию по вопросам ведения бизнеса, мерам господдержки, а также по вопросу о том, как поучаствовать в различных конкурсах на получение субсидий или госзаказа.

Кроме того, специалисты департамента инвестиций и проектного сопровождения Краснодарского края и краевого Центра содействия предпринимательству регулярно проводят бесплатные выездные семинары, круглые столы, совещания по самым актуальным вопросам налогообложения, кредитования, сертификации, форм государственной и муниципальной поддержки предпринимателей. К этой работе активно привлекаются специалисты краевых отраслевых департаментов, налоговых органов, кредитных и сертифицирующих организаций.

**УВАЖАЕМЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ!**



**С 20 апреля 2010 г. департамент инвестиций и проектного сопровождения Краснодарского края принимает заявки от предпринимателей и предприятий малого и среднего бизнеса на получение субсидий из краевого бюджета. Вся информация об условиях субсидирования и перечне необходимых документов можно получить на Интернет-портале малого и среднего предпринимательства [www.mbkuban.ru](http://www.mbkuban.ru) или позвонить по телефону «горячей линии» (861) 219-54-38.**



**КАК ИЗВЕСТНО, СУЩЕСТВЕННАЯ ЧАСТЬ ОБОРОТА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ВСЕ ЕЩЕ ЛЕЖИТ В СФЕРЕ ТЕНЕВОЙ АКТИВНОСТИ. ТЕНЕВАЯ (СЕРАЯ) ЧАСТЬ ОБОРОТА – ТА, С КОТОРОЙ ГОСУДАРСТВО НЕ ПОЛУЧАЕТ ВОВСЕ ИЛИ НЕДОПОЛУЧАЕТ «НОРМАТИВНЫЕ» (УСТАНОВЛЕННЫЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ) НАЛОГОВЫЕ ОТЧИСЛЕНИЯ.**

В этой связи выделяются две составляющие теневой активности (как в наличном, так и в безналичном денежных оборотах):

- **Обороты, которые государство вообще не «видит» – в официальной отчетности они не фиксируются и никак не учитываются.**

Понятно, что если государство этих материально-денежных потоков не «видит», то и налогов получить с них не может.

Речь в данном случае идет сугубо о наличном обороте, производстве и продаже продукции за наличные деньги без оформления (либо с заключением договора в бумажной форме, но сугубо «между собой», без «опрозрачивания» перед государством; после исполнения «сделки» бумажные носители/договоры/уничтожаются). Эту часть дальше мы будем называть «теневым выпуском», или «теневым производством».

- **Обороты, которые государство «видит» (в официальной отчетности они фиксируются, показываются по «банку» или по «кассе»), но никаких налогов с них также не получает.**

Речь в данном случае идет о безналичном обороте. Обороты выводятся из-под налогообложения через различные схемы заключения фиктивных договоров («обналичивание», «обналичка») и «списываются» на затраты. Вывод средств осуществляется как через зарубежные, так и российские фирмы, носящие название «офшорных» (при выводе средств через



российские фирмы безналичные средства за определенный комиссионный процент превращаются в «живой кэш»).

### Существуют две схемы (вида) так называемого офшора:

- **Внешний офшор** (вывод капитала осуществляется через зарубежные офшорные компании и по реально исполняемому, и по фиктивному договорам). Выводимый капитал может впоследствии как оставаться за рубежом, так и (при благоприятной ситуации) снова ввозиться в Россию, но уже как иностранный капитал.

Схему используют в основном крупнейшие российские фирмы-экспортеры, однако ею уже давно и успешно пользуется и значительное число просто крупных и отчасти средних фирм. Эта схема останется за рамками данного рассмотрения.

- **Внутренний офшор** («обналичивание» по фиктивным договорам через внутренние «офшорные» юридические лица, называемые еще фирмами-однодневками).

Схема проста: «белая» (легальная) фирма заключает договор на выполнение каких-то работ (оказание услуг) с фирмой-однодневкой («черной»). На расчетный счет фирмы-однодневки безналично переводятся денежные средства, которые затем, за вычетом комиссионных в наличной форме, возвращаются «заказчику» уже наличкой. Понятно, что фирма-однодневка их просто снимает со своего расчетного счета в банке и никаких налогов государству не уплачивает, при этом она же формально и несет ответственность за данное преступление, «белая» фирма формально продолжает оставаться «белой». В прежние годы чаще всего практика была такова, что работы реально не производились вообще, а договоры заключались на те виды работ (услуг), которые нельзя было потрогать (маркетинговые, консалтинговые

услуги; в прежние годы работала даже схема найма сотрудников у рекрутинговых фирм). Сейчас работы зачастую производятся, но... самим заказчиком, который выплачивает затем своим работникам «кэш» в конвертах (чем экономит на налогах). Схема, когда результатом работ является реальный материальный продукт, который можно пощупать и при необходимости показать контролерам, повсеместно применяется строительными фирмами, платящими своим работникам (зачастую – бесправным гастарбайтерам из Средней Азии, Молдавии или Украины) «вчёрную».

В этом случае выводимый из-под налогообложения капитал не утекает прямым образом за рубеж, а все-таки вкладывается в развитие отечественной экономики. В тех или иных масштабах схемой пользуются практически все российские субъекты предпринимательства, в первую очередь малый и средний бизнес. Ее использование является способом адаптации российского бизнеса к неблагоприятным условиям внешней среды (экономическим, правовым, административным, политическим и др.). Без преувеличения можно сказать, что использование схем внутреннего офшора до сих пор остается в России одной из основ не только развития, но и вообще существования и выживания малого сектора экономики.

Отметим, что об использовании схем внутреннего офшора уже почти два десятка лет знают все: и правоохранительные, и налоговые органы, и тем более сам малый бизнес. Более того, за десятилетия малый бизнес, в отличие от более изощренного крупного, никаких новых схем оптимизации не придумал (в этом смысле «малыши» никогда не утруждали себя особыми финансовыми ноу-хау).

Развитость рынка по оказанию услуг по обналичке денежных средств свидетельствует о том, что во многом этот бизнес является организованным, а по сути – банковским. Еще несколько лет назад рынок услуг по обналичке был рынком свободной конкуренции, очень жестким рынком покупателя. В настоящее время появились свидетельства того, что рынок стал монополизироваться. Если бы бизнес по обналичке никак не был завязан на конкретные банки, любой банк после одной-двух проводок моментально выявлял бы фирмы-однодневки и людей, которые действовали от имени этих фирм. Операции по обналичиванию позволяют многим банкам (особенно мелким) поддерживать свою ликвидность (вспомним, что после финансовых кризисов 1998 и 2008 годов выжили практически все малые банки, для которых обналичивание было одним из серьезных видов бизнеса и до которых пока не добрались отечественные правоохранители). Хотя вычислить банки, занимающиеся такого рода безрисковыми операциями, для Центрального банка не представляет большого труда. Показатель, по которому определяются данные кредитные организации, – объем снятия наличных денежных средств, его соотношение с общим размером средств на корсчете конкретного банка в ЦБ России или в других банках, с которыми есть корреспондентские отношения.

Сегодня наблюдается падение теневого производства в малом бизнесе с 18,1 % от фактического оборота в 2005 году до 13,6% в текущем.

В целом расчеты по малому сектору экономики (микро и малые предприятия) показали, что в 2007 году в теневой

(совсем скрытой от государства) сфере было произведено и/или продано продукции на сумму немногим меньше 3 трлн. рублей (расчетные данные экспертов НИСИПП).

В то же время в официально зафиксированной – на сумму примерно 15,5 трлн. рублей (росстатовские данные по малому предпринимательству).

Данных Росстата за 2009 год в части официальных оборотов в малом бизнесе пока нет (а без них невозможно рассчитать абсолютный показатель объемов теневого выпуска).

Данные же Росстата за 2008 год некорректны в отношении микробизнеса, поэтому абсолютный показатель теневого выпуска НИСИПП смог рассчитать только в отношении собственно малого предпринимательства (без учета предприятий с числом работников меньше 15 человек – «в тени» продано товаров на сумму немногим меньше 2 трлн. рублей.

Вторая часть «тени» (то есть доля обналичивания в обороте среднестатистического малого предприятия) за пять лет фактически не поменялась и составляет около 17-18% (данные уточнены).

В период кризиса, казалось бы, логично, что бизнес хочет спрятаться, уйти в тень, не платить налоги, побольше обналичивать.

Однако в условиях, когда рынок наличности стал монополизироваться (хотя о рынке продавца говорить пока рано) и резко возросло давление правоохранительных органов (бывает, что перечисленные на счет фирмы-однодневки средства просто «зависают», попав под арест расчетного счета), стоимость комиссионных услуг по обналичиванию год от года растет.

Это своего рода плата за страх. Так, в 2005 году стоимость комиссионных услуг составила в среднем 7,9% («средняя температура по больнице»: кто-то обналичивал деньги за 1,5-2%, а кто-то – за 10-15%, в среднем получилось около 8%).

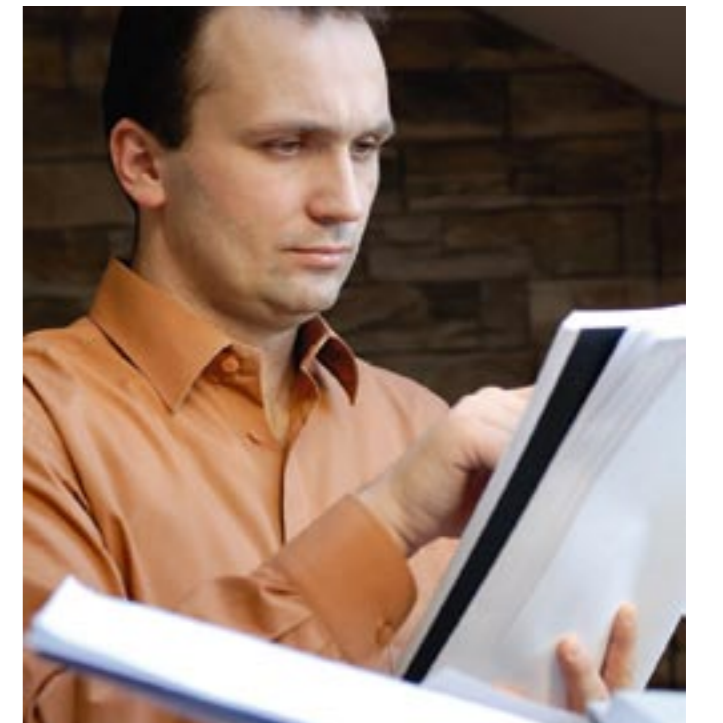
В 2009 году комиссия составила уже свыше 10%: каждый десятый рубль остается у «теневиков» или «криминала», организовывающего и/или крышующего бизнес по денежному обналичиванию.

В целом очевидно, что из года в год продолжается общее сокращение теневого оборота в малом предпринимательстве. Возможно, одним из факторов такого сокращения стало снижение необходимости дальнейшего использования неучтенной «налички». Так, в 2005 году примерно 32,2% фактической оплаты труда работников МП были теневыми, в 2009 – 30,2%. В 2006 году около 25% фактической арендной платы не отражалось в отчетности, в 2009 – 23,6%. В 2005 году доля не оформляемых официально платежей поставщиками составляла 23,3%, в 2009 – 21%. В 2005-2006 годах около 5% оборота малого предприятия шло на неформальные выплаты чиновникам и госорганам (фактически – взятки), в 2009 – около 4%. В 2005-2006 годах 3,2% оборота приходилось выплачивать криминальным «крышам», в 2009 – 1,9% (вообще феномен криминальных «крыш» в российской экономике практически сошел со сцены, заместившись своеобразным чиновничьим «крышеванием»). Изменение (увеличение или снижение) уровня и масштаба теневой активности бизнеса – показатель того, что изменяется (улучшается или ухудшается) предпринимательский, в том числе инвестиционный, климат в России. Положительная динамика снижения теневой актив-

ности в прошлые годы во многом характеризовала условия внешней экономической среды (рост российской экономики в целом вел не только к снижению «тени», но и к росту рентабельности малого бизнеса в 2006-2007 годах). В год начала кризиса (2008) и фактическая, и «белая» рентабельность рухнули и продолжили падение в 2009 году.

В данном случае общее падение доли «тени» в 2009 году в обороте зарегистрированных компаний свидетельствует уже только о том, что легальный сектор реально стал сжиматься, подобно бальзаковской шагреновой коже (по данным Росстата: двадцатипроцентное падение числа МП в 1 квартале этого года в сравнении с первым кварталом 2008-го, падение всех иных показателей). Вполне вероятно, что со следующего года при сокращении сектора начнет расти его теневая часть, признаки чего появились уже в этом году в незначительном росте «конвертных» выплат (29,7% составила в 2008 году доля фактической оплаты труда, не отраженной в отчетности, а в 2009 году – 30,2%).

Стоит подчеркнуть, что исследование НИСИПП касалось исключительно предприятий, официально зарегистрированных как юридические лица в регистрирующих (налоговых) органах. Поэтому обнародованные в настоящей статье цифры можно смело обозначать как минимально зафиксированный уровень «тени» в малом бизнесе. Наверняка в условиях кризиса и спада экономики могло вырасти число и частных лиц и их групп, которые, занявшись бизнесом (поневоле), вообще никак не «засветился» перед государством. Уровень и масштабы такого «вынужденного» и на 100% нелегального малого предпринимательства вообще не поддаются серьезной количественной оценке. А назвать качественной оценкой ранговое (больше-меньше) или даже интервальное шкалирование язык не поворачивается.





Светлана  
ГАЛАГАН

24 ФЕВРАЛЯ В РАМКАХ ПРЕЗЕНТАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ОЛИМПИЙСКОГО ПОТЕНЦИАЛА КУБАНИ В ВАНКУВЕРЕ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ПОДПИСАЛА СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С ТОРГОВОЙ ПАЛАТОЙ БРИТАНСКОЙ КОЛУМБИИ.

## ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ РАСШИРЯЕТ ГРАНИЦЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

– Соглашение о сотрудничестве с Торгово-промышленной палатой Краснодарского края – это пример того, как зародившиеся на Олимпиаде деловые контакты могут положить начало долгосрочному торгово-экономическому партнерству. Мы надеемся, что подписанное нами соглашение придаст дополнительный импульс развитию бизнеса Канады и Кубани, – подчеркнул Президент Торговой палаты Британской Колумбии Джон Винтер.

В рамках Соглашения Торговые палаты Краснодарского края и Британской Колумбии намерены активно сотрудничать в области развития и укрепления межрегиональной торговли и экономических отношений.

Особое внимание будет уделено укреплению связей посредством про-

ведения торговых миссий, форумов, конференций и обмену делегациями палат и бизнес-ассоциаций.

Усилия палат будут направлены не только на создание совместных предприятий и партнерств, но и полное информирование бизнес-кругов двух регионов о законодательной базе, регулирующей предпринимательскую деятельность.

– Мы рады, что приобрели нового надежного партнера, вместе с которым планируем проводить мероприятия для деловых кругов Кубани и Канады. Мы хотим, чтобы предприниматели обеих сторон получили максимально полную информацию об экономическом потенциале и экспортных возможностях и Канады, и нашего края, – отметил председатель ТПП Краснодарского края Юрий Ткаченко.

Палаты Британской Колумбии и Краснодарского края намерены содействовать предпринимателям обоих регионов, желающих принять участие в специализированных ярмарочно-выставочных мероприятиях, проводимых на территории наших стран. Кроме того, палаты будут заниматься поиском потенциальных партнеров для предпринимателей и способствовать продвижению их продукции и услуг, а также проводить аккредитацию иностранных представителей и обмениваться коммерческими предложениями и информацией о деловых и инвестиционных возможностях хозяйственных субъектов, действующих на территориях Краснодарского края и Британской Колумбии.



Конти  Пресс

**Сочетание комплекса услуг и индивидуального подхода к каждому проекту – секрет успеха наших клиентов и «Конти-пресс».**  
**Наш главный принцип – честность и эффективность предлагаемых решений!**

### Изготовление наружной рекламы:

билборды и щиты;  
штендеры;  
перетяжки;  
реклама на транспорте.

### Изготовление полиграфической продукции:

буклеты, проспекты, каталоги;  
листовки, плакаты;  
календари (карманные, настольные, настенные);  
открытки, приглашения,  
визитные карточки (в т. ч. на пластике);  
дисконтные карты.

### Сувенирная продукция:

ручки, зажигалки, брелоки;  
майки, кепки;  
ежедневники,  
блокноты и т.д.;  
зонты с фирменной символикой;  
кружки, стаканы,  
пепельницы и т.д.;  
нанесение на спецодежду.

### Упаковка

Производство картонной упаковки стандартных и нестандартных форм;  
Изготовление полиэтиленовых пакетов различных размеров;  
Разработка дизайна полиграфической продукции, этикетки, упаковки.

### Дизайн

Профессиональные дизайнеры и художники помогут создать оригинальный, не похожий на другие дизайн и имидж вашей компании.

Светлана ГАЛАГАН

## ПЕРЕГОВОРЫ С АНГЛИЙСКИМ АКЦЕНТОМ

В КОНЦЕ МАРТА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ ПОБЫВАЛА С ДЕЛОВЫМ ВИЗИТОМ ДЕЛЕГАЦИЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ БИЗНЕСА ВЕЛИКОБРИТАНИИ, КОТОРУЮ ВОЗГЛАВИЛ РУКОВОДИТЕЛЬ ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ВЕЛИКОБРИТАНИИ В РОССИИ ГОСПОДИН МАРКО МАКРОРИ.



Визит зарубежных предпринимателей был организован региональным представительством Министерства торговли и инвестиций Великобритании при поддержке Торгового представительства и Посольства Великобритании в России, а также Торгово-промышленной палаты Краснодарского края.

В составе делегации – бизнесмены из центральных регионов Англии, представляющие такие отрасли экономики, как строительство и архитектура, инженерное проектирование, городское хозяйство, промышленность, курорты и туризм, а также производство инновационных стройматериалов.

Основная цель визита – развитие сотрудничества с Краснодарским краем как наиболее динамично развивающимся и инвестиционно привлекательным регионом России.

Британские бизнесмены особо отмечали, что в сферу их интересов входят проекты в области строительства, архитектуры, туризма, городского хозяйства, а также подготовки к Зимней Олимпиаде 2014 года в Сочи.

В рамках визита зарубежные партнеры посетили Торгово-промышленную палату Краснодарского края. Гостей приветствовал первый заместитель председателя Виктор Квасов.

Он подчеркнул, что Кубань готова предложить много интересных вариантов сотрудничества. Ведь инвестиционный портфель нашего региона – это более 1300 перспективных инвестпредложений, а также четко действующая система господдержки инвесторов.

В свою очередь директор по международной торговле ТПП графства Херефордшир и Вустершир Эрик Браун сказал, что рад снова посетить Краснодарский край, и поблагодарил за радушный прием.

– Мы намерены и дальше развивать сотрудничество с таким перспективным регионом, как Кубань, и готовы предложить наши наработки в сфере транспортных технологий, устойчивого строительства, пищевой науки и производства, – подчеркнул г-н Браун.

Он также подробно остановился на деятельности Торгово-промышленной палаты Вустера и Херефордшира.



Г-н Браун отметил точки соприкосновения в деятельности со своими коллегами из ТПП Краснодарского края. Ведь обе палаты видят свою миссию в том, чтобы искать для предпринимателей новые возможности развития, консультировать их по широкому кругу бизнес-вопросов, оказывать помощь в поиске выходов на зарубежные рынки и всемерно содействовать поступлению инвестиций в национальную экономику.

Достоинным итогом встречи стало подписание Соглашения о сотрудничестве между Торгово-промышленной палатой Краснодарского края и Торгово-промышленной палатой Вустера и Херефордшира. Главная цель Соглашения – развитие и укрепление внешнеторговых связей между нашими регионами.

А 26 марта в Краснодаре, в Торгово-промышленной палате края, состоялась «биржа контактов» между британскими и кубанскими предпринимателями. Обе стороны получили возможность пообщаться со своими зарубежными коллегами и предметно обсудить перспективы взаимовыгодного партнерства.

# Бизнес в Восточной Европе? Тогда вам нужны хорошие связи.

Авиакомпания Austrian выполняет более 500 рейсов в 45 направлениях Центральной и Восточной Европы. Вылет из Краснодара ежедневно.

**Austrian**  
We fly for your smile.

На правах рекламы

ФОТО: АННА

Дополнительная информация и бронирование авиабилетов: 8 (495) 995 0 995, на сайте [www.austrian.com](http://www.austrian.com) и в вашем туристическом агентстве. Накопите мили с Miles and More [www.miles-and-more.com](http://www.miles-and-more.com)



## ЭКОНОМИКЕ НЕОБХОДИМ ИННОВАЦИОННЫЙ СТИМУЛ

Светлана ГАЛАГАН

**В ДИАЛОГЕ ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ТПП КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ЮРИЙ ТКАЧЕНКО, ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ТПП КК ВИКТОР КВАСОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА ПРОМЫШЛЕННОСТИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ОЛЕГ СЕЛИВАНОВСКИЙ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИТЕТА ПО ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ВЫСОКИМ ТЕХНОЛОГИЯМ ВЛАДИМИР СИМАНКОВ, ДИРЕКТОР ИННОВАЦИОННОГО ЦЕНТРА КУБГУ ЕВГЕНИЙ ГЕРАСИМЕНКО, А ТАКЖЕ ПРЕДСЕДАТЕЛИ КРАЕВОЙ СИСТЕМЫ ПАЛАТ.**

**В МАРТЕ В ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ СОСТОЯЛОСЬ ЗАСЕДАНИЕ КОМИТЕТА ПО ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ВЫСОКИМ ТЕХНОЛОГИЯМ.**



Главными вопросами для обсуждения на заседании стали: формирование правовой базы инновационной деятельности в Краснодарском крае; принципы создания и функционирования «Регионального центра трансферта инновационных технологий»; выполнение решений комитета, а также подведение итогов работы за 2009 год и утверждение программы обучения инновационному менеджменту.

– Сегодня много говорят о внедрении инноваций в отечественную экономику, как на региональном, так и на федеральном уровнях, – отметил, открывая заседание Владимир Симанков. – Этому вопросу уделяют большое внимание Президент Дмитрий Медведев и Правительство РФ. И сегодня главная задача – внедрить инновационные технологии во все сферы народного хозяйства.

– У нас в Краснодарском крае законодательство, регулирующее инновационную деятельность, на сегодняшний день отсутствует. В этом направлении



активно работает Законодательное Собрание Краснодарского края, – продолжил В. Симанков. – Так, уже принят в первом чтении законопроект об инновационной деятельности в агропромышленном комплексе края. Но, на мой взгляд, нам необходим закон, который бы регулировал инновационную деятельность не только в какой-то одной отрасли хозяйства, а во всех сферах деятельности, – отметил председатель комитета по инновационной деятельности и высоким технологиям.

Владимир Симанков предложил воспользоваться законодательной инициативой Торгово-промышленной палаты Краснодарского края и внести уже разработанный Комитетом законопроект об инновационной деятельности в Краснодарском крае в качестве поправки к закону об инновационной деятельности в АПК Краснодарского края. Это предложение было единодушно принято рабочей группой комитета.

Законопроект детально обсудили, внесли соответствующие поправки и приняли решение направить на рассмотрение в Законодательное Собрание Краснодарского края.

Председатель ТПП Краснодарского края Юрий Ткаченко отметил:

– Предлагаемый законопроект регулирует инновационную деятельность в Краснодарском крае, устанавливает порядок формирования, утверждения и реализации инновационной политики Краснодарского края в целях обе-

спечения устойчивого развития экономики Краснодарского края за счет перехода на инновационный путь развития. Он призван решить такие задачи, как создание условий, направленных на реализацию научных исследований и разработок, научно-технических или научно-технологических достижений в новые или усовершенствованные товары, услуги или технологические процессы по приоритетным проблемам социально-экономического развития Краснодарского края; концентрация производственного и интеллектуального потенциала, материальных и финансовых ресурсов на направлениях с высокой степенью готовности инновационного продукта; ориентирование на отечественные научно-технологические, интеллектуальные и производственные ресурсы; развитие ресурсосберегающих, безопасных и экологически чистых производств; подготовка кадров для инновационной деятельности; привлечение молодежи в инновационное предпринимательство; формирование инновационной культуры в обществе с использованием СМИ и сети Интернет и многие другие.

Также участники заседания рассмотрели учебную программу по курсу «Инновационного менеджмента», которая предназначена для сотрудников территориальных торгово-промышленных палат, задействованных в процессе трансферта технологий; сотрудников

районных центров трансферта технологий, создаваемых на базе торгово-промышленных палат или на базе других субъектов инновационной инфраструктуры.

Главная цель разработчиков этой программы – максимально повысить уровень обучения в таких сферах, как менеджмент, маркетинг, интеллектуальная собственность и управление инновациями.

Программа включает следующие тематические блоки: «Инноватика как область знаний», «Теории инновационного развития», «Классификация нововведений», «Инновационный потенциал организации: оценка и использование», «Понимание потребителей инноваций», «Ориентация на инновационные организации», «Управление качеством инноваций» и др. Слушатели курса, сдавшие экзамен, получают диплом.

В завершение участники заседания подвели итоги работы комитета за 2009 год. Результаты таковы:

- разработан единый формат инновационных проектов;
- разработан регламент проведения технологического аудита;
- проведен технологический аудит шести инновационно ориентированных предприятий края;
- в сетях трансферта технологий размещено более 40 проектов малого и среднего предпринимательства и ученых ВУЗов;
- получено более 25 выражений интереса (в том числе по 10 уже ведутся переговоры);
- проведены консультации по вопросам защиты результатов интеллектуальной деятельности более 120 малых и средних предприятий и ученых ВУЗов;
- заключено пять договоров о сотрудничестве с частным бизнесом.

**Однако несмотря на уже проделанную комитетом большую работу, участники встречи пришли к выводу, что сегодня в Краснодарском крае наблюдается достаточно низкая инвестиционная активность. Причины – в слабой институциональной базе, разрыве связей между субъектами инновационной деятельности, а также правовых пробелах. Устранение всех этих барьеров – приоритетная задача деятельности комитета в дальнейшем.**



## ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ

НА СТРАНИЦАХ НАШЕГО ЖУРНАЛА НЕ РАЗ ПОЯВЛЯЛИСЬ ПУБЛИКАЦИИ, СВЯЗАННЫЕ С ВОПРОСАМИ И ПРОБЛЕМАМИ, ВОЛНУЮЩИМИ СЕГОДНЯ РАБОТНИКОВ ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ КРАЯ. НЕОБХОДИМОСТЬ ПЕРЕМЕН В ТРАНСПОРТНОМ ХОЗЯЙСТВЕ РЕГИОНА ВИДНА НЕВООРУЖЕННЫМ ВЗГЛЯДОМ. ИМЕННО ПОЭТОМУ ПО ИНИЦИАТИВЕ ЧЛЕНОВ РЕГИОНАЛЬНОГО СОВЕТА АСМАП В ЮФО ОТ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ 18 МАРТА 2010 ГОДА В Г. КРАСНОДАРЕ ФИЛИАЛОМ АСМАП ПО ЮФО БЫЛ ОРГАНИЗОВАН КРУГЛЫЙ СТОЛ «СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА МЕЖДУНАРОДНЫХ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ».



В работе круглого стола приняли участие руководитель филиала АСМАП в ЮФО Олег Александрович Татарченко, начальник межрегионального Управления Госавтонадзора по Краснодарскому краю и Республике Адыгее Павел Викторович Переверза, начальник Управления таможенной службы по Краснодарскому краю Александр Васильевич Ходаков, заместитель начальника отдела технического надзора УГИБДД ГУВД по Краснодарскому краю Андрей Леонидович Подолинский, а также международные автоперевозчики края, в том числе действительные члены АСМАП. Ассоциация международных автоперевозчиков – одно из самых мощных и влиятельных профессиональных объединений, основная задача которого – отстаивание интересов российских перевозчиков и национального рынка транспортных услуг. Филиалы и представительства АСМАП, обеспечивающие эффективную защиту интересов российских международных автоперевозчиков и организацию их успешной работы, действуют во всех федеральных округах



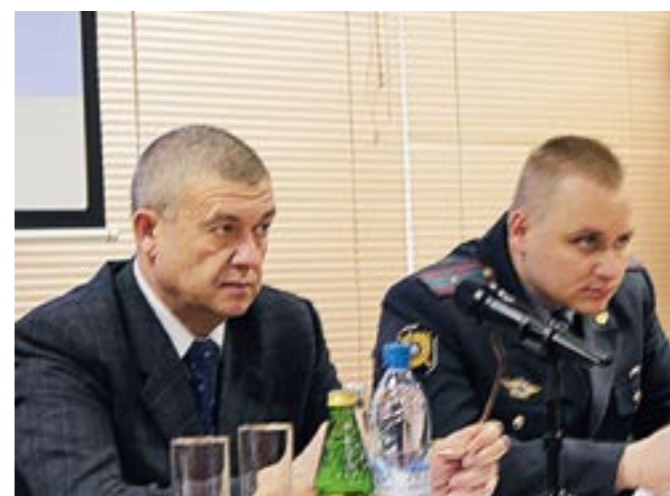
России. Руководитель филиала АСМАП в ЮФО Олег Александрович Татарченко, выступивший на открытии круглого стола, охарактеризовал состояние рынка международных автомобильных перевозок в целом по России и в ЮФО, в частности.

Татарченко О.А. отметил динамику роста числа членов АСМАП в ЮФО: по сравнению с 2008 годом – на 13,2%, при этом количество транспортных средств достигло 1311 единиц. Общий объем грузоперевозок автотранспортом между Россией и зарубежными странами в 2009 году, по сравнению с 2008 годом, снизился на 6,5%. В ЮФО снижение еще более значительное – на 22%, хотя доля российских перевозчиков в общем объеме выросла на 10% и достигла 33%. Несмотря на это, сегмент, занимаемый украинскими и белорусскими перевозчиками, остается значительным и составляет, соответственно, 28% и 21%. Эти цифры, по мнению О.А. Татарченко, свидетельствуют о необходимости обратить серьезное внимание на развитие транспортной отрасли региона, разобраться с тем, что мешает отечественным перевозчикам занять лидирующие позиции на рынке.

В ходе круглого стола состоялся обмен мнениями о ситуации в области международных автоперевозок, перспективах развития транспортного комплекса края и путях решения задач, стоящих сегодня перед международными автоперевозчиками.

Разговор шел о том, что в своей деятельности компании-перевозчики постоянно сталкиваются с целым рядом всевозможных проблем. Либерализация внешней торговли привела к резкому увеличению международных автоперевозок. Однако с развитием экономических реформ обострилась конкуренция между отечественными и иностранными перевозчиками. Зачастую выгодные заказы уходят к более расторопным фирмам соседних государств.

К числу барьеров, препятствующих осуществлению и развитию международных автоперевозок, относятся сложности, связанные с процедурами на границах, а также разного рода сборы за использование инфраструктуры, административные ограничения, проблемы визового оформления и страхования, ограничения дорожного движения, запрет движения



в определенные дни и время суток, ограничения по полной массе и габаритам автотранспортных средств и другие.

О необходимости устранения отдельных из вышеназванных факторов в своем выступлении «О весогабаритном контроле на Федеральных автодорогах и международных автомобильных пунктах пропуска в Краснодарском крае» рассказал начальник Межрегионального Управления Госавтонадзора по Краснодарскому краю и Республике Адыгее П. В. Переверза. В частности, он сообщил, что с 1 сентября будут внесены изменения в закон по перевозке крупногабаритных грузов.

С докладом «О мероприятиях, проводимых в Краснодарском крае по реализации концепции программы таможенно-оформления и таможенного контроля в местах, приближенных к границе Российской Федерации» выступил начальник Краснодарской таможни А. В. Ходаков, который рассказал об оптимизации процессов таможенного оформления и осуществляемой таможенной службой политике, направленной на повсеместное внедрение электронного декларирования с использованием сети Интернет. Говоря об использовании прогрессивных технологий таможенного оформления и таможенного контроля, А.В. Ходаков отметил, что применение пе-

редовых методов заявления в таможенные органы сведений об экспортируемых товарах позволит нашим экспортерам дистанционно общаться с таможенными органами, не выходя из своего офиса, а это, безусловно, и ускорит, и упростит процесс таможенного оформления.

Также он заявил о сокращении и переносе таможенных постов за пределы городов в новые места, максимально приближенные к крупным транспортным развязкам и автомагистралям. Так, к концу 2010 года планируется объединение Краснодарского и Карасунского таможенных постов с их выносом на новый таможенно-логистический терминал на ул. Уральской, находящийся в непосредственной близости от федеральной автотрассы «Дон». Данный ТЛТ возьмет на себя основные объемы оформления сокращаемых таможенных постов Куцевский, Армавирский, Тимашевский, Белореченский, Кропоткинский и Адыгейский. В итоге, в регионе деятельности Краснодарской таможни из 15 таможенных постов планируется оставить только шесть, расположенных в пунктах пропуска Кавказ, Темрюк, Ейск, Туапсе, аэропорт (Пашковский) и Тамань, и два – на терминалах в городах Краснодар и Славянск-на-Кубани.

На заседании круглого стола обсуждались и другие наиболее волнующие вопросы. Например, о том, как водителям-экспедиторам соблюдать режим труда и отдыха, если только у нас в крае от Новороссийска до Цукеровой балки 9 постов ГАИ. При условии, что на каждом из них автомобиль задержится хотя бы на 10 минут, на их прохождение уйдет 1,5 часа. Получается, что водитель, которому можно находиться за рулем 9 часов, теряет на транзите по краю 2, а то и 3 часа. Необходимо, по мнению перевозчиков, уменьшить транспортный контроль, ведь каждый большегруз-международник проходит его на таможне.

В своем выступлении «О контроле ГИБДД при перевозках грузов автомобильным транспортом, о порядке выдачи Сертификата МСТО и контроле за соблюдением данного порядка» заместитель начальника отдела технического надзора УГИБДД ГУВД по Краснодарскому краю Андрей Леонидович Подолинский рассказал об изменениях в порядке прохождения техобслуживания автомобилей и выдачи Сертификата МСТО, а также отметил в связи с вышесказанным, что принято решение о сокращении количества постов ГАИ на территории края.

В ходе конструктивного диалога выступающие ответили на ряд других важных вопросов, затронутых перевозчиками, при этом по многим из них было найдено взаимопонимание. В завершение мероприятия с предложениями о сотрудничестве выступили исполнительный директор Ассоциации Экспортеров и Импортеров Кубани Онищенко Роман Валерьевич и директор экспедиторской фирмы ООО «Хеллман Восточная Европа» Дитер Мауриц. Последний, в частности, проявил заинтересованность в развитии бизнеса на кубанской земле и стремление к налаживанию тесных партнерских связей с местными автоперевозчиками.

При подведении итогов заседания участники выразили общее мнение – решение всех названных проблем требует комплексного подхода и поддержки со стороны федеральных и региональных властей. Чтобы быть услышанными, перевозчикам надо объединять свои усилия и отстаивать интересы транспортной отрасли сообща.



Светлана ГАЛАГАН

## ОТЧИТАТЬСЯ ВОВРЕМЯ И ВЕРНО

Участники семинара подробно рассмотрели изменения законодательства в области бухгалтерского учета и налогообложения, формирования учетной политики для целей бухгалтерского и налогового учета на 2010 год с учетом положений ПБУ 1/2008, разобрали НДС в 2010 году, налог на прибыль и имущество организаций, поговорили об уменьшении нагрузки по НДФЛ с нового года, о новых правилах работы на УСН, замене ЕСН страховыми взносами в фонды социального страхования, обязательного пенсионного (медицинского) страхования.

Вела семинар директор фирмы «Онлайн-Юг», консультант по бухгалтерскому учету и налогообложению Татьяна Чернова.

Практически все бухгалтера, которые работают с программами 1С, спокойно воспринимают изменения в законодательстве, касающиеся бухгалтерского и налогового учета. Это связано с тем, что эти новшества оперативно отражаются в программах 1С. Поэтому участники семинара с большим вниманием отнеслись к теме применения законодательства по расчету и учету взносов

18 МАРТА ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ СОВМЕСТНО С КОМПАНИЕЙ «ОНЛАЙН-ЮГ» ОРГАНИЗОВАЛА И ПРОВЕЛА СЕМИНАР, ПОСВЯЩЕННЫЙ ВОПРОСАМ ЗАМЕНЫ ЕСН НА ВЗНОСЫ, А ТАКЖЕ ИЗМЕНЕНИЯМ ПРИ РАСЧЕТАХ ПОСОБИЙ И НЮАНСАМ ПОДГОТОВКИ БУХГАЛТЕРСКОЙ И НАЛОГОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2010 ГОДА.

во внебюджетные фонды с января 2010 года в программных продуктах 1С.

Татьяна Чернова рассказала участникам семинара о подготовке и сдаче отчетности за 1 квартал 2010 года.

Начиная с отчетности за 1 квартал 2010 года в связи с отменой ЕСН, всем предприятиям и индивидуальным предпринимателям придется сдавать отчетность по начисленным страховым взносам в ПФР и ФСС по новым формам. Новые формы отчетности в ПФР по взносам в пенсионный фонд и фонды медицинского страхования, новая расчетная ведомость по взносам в Фонд социального страхования – как их правильно заполнить, чтобы у предприятия не возникло задолженности по отчетности? Как сдать отчет с минимальными затратами времени и нервов? Почему лучше отправлять отчетность через телекоммуникационные каналы связи, и как подключиться к такому способу сдачи отчетов? Все эти вопросы были широко освещены лектором.

В заключение семинара были сформулированы предложения по внесению изменений в существующие законы, а также рассмотрены рекомендации за-

конодательных органов по применению норм законодательства.

### ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ «ОНЛАЙН-ЮГ»:

**Автоматизация бухгалтерского учета на базе 1С: Предприятия «под ключ».**

**Полное юридическое и бухгалтерское сопровождение предприятий и ИП.**

**Подключение к Интернет-отчетности.**

**Предоставление услуг по сдаче отчетности через Интернет.**

**ИТ-консалтинг в управлении лицензиями на программное обеспечение.**

**Консалтинговые услуги в области маркетинга, продаж, финансового управления компании.**

# Утомил бухучет?! Мы поможем! 1С: Бухгалтерия 8

## РАБОТАЙТЕ С УДОВОЛЬСТВИЕМ



На правах рекламы

ООО «Онлайн-Юг»  
г. Краснодар, ул. Кореновская, 1  
тел. 2-584-583, 270-96-03  
sales@online-ug.ru



КОМПЛЕКСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ПО ДЕЛОВОМУ ПРОГРАММНОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ



**HR** (сокращение от англ. Human Resources, буквально – человеческие ресурсы, произносится эйч-ар) – название корпоративных служб, занимающихся подбором и оценкой персонала, а также другими аспектами управления персоналом.

## ЭФФЕКТИВНЫЙ HR – ЗАЛОГ УСПЕХА

**КАК ЭФФЕКТИВНО РАЗВИВАТЬ БРЕНД КОМПАНИИ? КАКИЕ HR-ТЕХНОЛОГИИ СЕГОДНЯ ИСПОЛЬЗУЮТСЯ В БИЗНЕСЕ? КАКИМИ HR-ИНСТРУМЕНТАМИ МОЖНО ЭФФЕКТИВНО ВЛИЯТЬ НА РАБОЧИЙ ПРОЦЕСС В КОМПАНИИ?**

Светлана ГАЛАГАН

Чтобы быть успешными и эффективными, на эти вопросы должны ежедневно давать ответ владельцы бизнеса и руководители HR-подразделений.

Не секрет, что иногда правильное решение могут подсказать коллеги и эксперты. Ведь современные тенденции развития предпринимательства таковы, что только во взаимодействии с коллегами по бизнесу, постоянном обмене опытом можно добиться реального роста предприятия.

Именно поэтому холдинг «Империю кадров» совместно с Торгово-промышленной палатой Краснодарского края, Ассоциацией консультантов по подбору персонала и Ростовским филиалом Head Hunter организовали и провели круглый стол на тему: «Эффективный HR = успешный бизнес».

Своим профессиональным опытом поделились управляющий директор филиала «Империю кадров» в Краснодаре Антон Цыбульников, директор представительства Head Hunter в ЮФО Марина Александрина, директор по персоналу компании «Евросеть» филиала «Южный» Людмила Боровикова, исполнительный директор развлекательного центра «Острова» Надежда Кац, директор по корпоративному раз-

витию группы компаний ALCON Нармина Борисова.

– В ходе презентаций и обсуждений мне было интересно узнать о тех наработках, которые уже сделаны в Краснодаре в области управления человеческими ресурсами, обменяться опытом с коллегами. Приятно поразила интенсивная и конструктивная работа краснодарских HR-ов. Уверена, что работа Академии HR богата содержанием и полезна как для аудитории HR-специалистов Москвы, так и регионов. Ежедневно каждый из HR специалистов применяет свои знания и силы для сохранения и развития бизнеса, – отметила директор по корпоративному развитию ALCON Development Нармина Борисова”.

Участники круглого стола познакомились с эффективными подходами при формировании системы HR бизнес-партнерства, новейшими разработками управления предприятием, узнали о технологиях интеграционного процесса, HR-бренде компании, слаженных успеха звездного HR и опыте удачного аутсорсинга HR-процессов, а также профилактике конфликтов с внутренними заказчиками услуг.

## БИЗНЕС НУЖДАЕТСЯ В КВАЛИФИЦИРОВАННОЙ ЗАЩИТЕ

**СОГЛАСИТЕСЬ, ПОРОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ НЕДОСТАТОЧНО ЗАБОТЯТСЯ О ЗАЩИТЕ СВОИХ ИНТЕРЕСОВ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ КОНТРАКТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ, НЕ ОГОВАРИВАЮТ УСЛОВИЯ ПРИЕМКИ ГРУЗОВ ПО КОЛИЧЕСТВУ И КАЧЕСТВУ.**

Случаи, в которых возникают связанные с этим проблемы, условно можно разделить на три группы:

- При приемке товара от поставщика по количеству.
- При отгрузке товара без предотгрузочного контроля.
- При получении недоброкачественного или не отвечающего условиям контракта (нормативного документа) товара.

Например, предприятие заключило контракт на закупку партии определенного товара. Однако при получении обнаруживается, что он не имеет товарного вида или в партии недостает изделий. Предприятие терпит убытки. Как избежать подобных ситуаций?

Во-первых, прежде чем снимать пломбы с вагона или контейнера, необходимо пригласить специалиста и произвести вскрытие транспортного средства в присутствии эксперта ТПП. Затем эксперт составит акт экспертизы, в котором укажет все недостатки, недостачи, бой, механические повреждения упаковки и товара.

Акт экспертизы является основным документом, дающим право импортерам заявить претензии российским и иностранным фирмам.

Кроме того, акт экспертизы ТПП признается в качестве доказательного документа арбитражными организациями, в том числе и иностранными.

Во-вторых, если вы не пригласили эксперта непосредственно на вскрытие вагона, контейнера или автотранспортного средства, то экспертиза количества, качества или технического состояния товара проводится и оценивается

«по факту», то есть на момент предъявления товара эксперту, без выводов о причинах недостачи или повреждения груза.

Во многих странах привлечение специалистов торгово-промышленной палаты является обязательным, так как эксперт – лицо независимое как от экспортера, так и от импортера, поэтому акт экспертизы составляется непредвзято, эксперты дают объективные оценки, а это – весомый аргумент при требовании возмещения понесенных убытков поставщиками некачественного товара. Для того чтобы работать с максимально возможным эффектом для своих фирм, рекомендуем руководствоваться следующими правилами:

**1.** При приемке отечественного или импортного товара пригласить эксперта ТПП, который проведет экспертизу количества, комплектности, качества или технического состояния товара (сырья, оборудования и др.).

**2.** Чтобы обезопасить себя от недобросовестной приемки своего товара у товарополучателя (как на территории России, так и за рубежом), необходимо пригласить эксперта при отгрузке товара (составляется акт предотгрузочного контроля). В акте отражаются количество и качество груза, его упаковка, маркировка, укладка в транспортное средство и удостоверяется пломбирование этого транспортного средства. Практика работы нашей палаты подтверждает, что в случае оформления актов предотгрузочного контроля резко снижается количество рекламаций от получателя груза на недостачу, бой, механические повреждения.

**3.** При получении недоброкачественного или не отвечающего условиям контракта (договора) товара эксперты ТПП проведут отбор проб или образцов, направят их в специализированные лаборатории для испытаний и после исследования дадут экспертное заключение о качестве товара. Заказчику экспертизы могут быть возмещены убытки поставщиком недоброкачественного товара.

Эксперты Торгово-промышленной палаты Краснодарского края также проводят:

- товароведческие экспертизы товаров, бывших в употреблении: обуви, ювелирных изделий, швейных изделий, изделий из кожи и др. (при возникновении споров между продавцом товара и покупателем);
- судебные экспертизы по определениям правоохранительных органов;
- страховые экспертизы товара, пострадавшего в результате наступления страхового случая;
- экспертизы товаров для целей списания.

**Торгово-промышленная палата Краснодарского края поможет вам избежать случаев недобросовестной отправки и получения некачественного товара.**

**Ждем вас по адресу:  
г. Краснодар, ул. Советская, 30,  
тел.: (861) 262-50-51, 262-59-23**

# ОТДЕЛ ПЕРЕВОДОВ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

**ВЫ ИЩЕТЕ СЛУЖБУ ПЕРЕВОДОВ? ТОГДА ВЫ ПОПАЛИ ПО АДРЕСУ!  
ОТДЕЛ ПЕРЕВОДОВ ОКАЗЫВАЕТ УСЛУГИ В ОБЛАСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО  
ПЕРЕВОДА ТЕКСТОВ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ, А ТАКЖЕ УСЛУГИ УСТНЫХ  
ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНЫХ И СИНХРОННЫХ ПЕРЕВОДОВ.**

В отделе переводов, который является структурной единицей Торгово-промышленной палаты Краснодарского края, как и в ТПП КК в целом, внедрена и успешно функционирует Система менеджмента качества на основе требований Международного стандарта ИСО 9001:2000. Высокий профессионализм переводчиков нашего отдела переводов, широчайший спектр услуг, оперативность выполнения заказа, удобство сервиса – это и многое другое выгодно выделяет нас на рынке услуг перевода текста.

**СУДИТЕ САМИ:**

## Качество перевода текста

Неизменно высокое качество – основной принцип нашей работы, который мы строго соблюдаем и которым мы гордимся. Наши переводчики специализируются в различных областях: информационные технологии, медицина, финансы, техника, юриспруденция и др. Мы готовы учесть любые пожелания заказчика относительно стиля и терминологии перевода текста. С нами вам не о чем беспокоиться!

## Оперативность

Мы всегда готовы принять и выполнить самый срочный заказ на перевод текста любого объема. Наш отдел имеет достаточно ресурсов для выполнения срочных переводов текста большого объема.

## Конфиденциальность

Мы гарантируем своим клиентам полную конфиденциальность и сохранность документов.

## Спектр услуг

Мы предлагаем нашим клиентам самый широкий спектр услуг: письменный или устный перевод, перевод сайтов, перевод документов под нотариальное заверение, технический перевод текста, перевод аудио- и видеоматериалов, редактирование текстов. Печатью отдела переводов заверяются переводы для представления в различные ведомства и организации, а также для представления за границей.

## Верстка перевода

По желанию заказчика мы можем выполнить перевод документов с оформлением «один в один», то есть технический перевод текста с полным соблюдением исходного форматирования, с сохранением таблиц, рисунков и т.п.

## Последовательные переводы:

- обслуживание пресс-конференций, симпозиумов, семинаров и выставок;
- предоставление переводчика на монтажных и строительных площадках;
- переговоры за круглым столом;
- телефонные переговоры;
- бизнес-сопровождение.

## Синхронные переводы:

- предоставление переводчиков для синхронного перевода на конференциях, симпозиумах, международных форумах любого формата.

## Устные переводы – наиболее сложное направление переводческой деятельности.

Мы просим наших заказчиков заранее размещать заказы на устные и особенно устные синхронные переводы. Переводчики-синхронисты осуществляют один из наиболее сложных и квалифицированных видов переводческих услуг. Их работа начинается еще задолго до начала мероприятия. Качественная подготовка синхронистов к переговорам и переводу, «вхождение» в тематику – основа успешного перевода и во многом всего мероприятия. При заказе синхронного перевода рекомендуется предоставление заказчиком текстовых материалов. Для успешного качественного перевода синхронисту необходимо как можно более глубоко изучить предметную область.

## Ценовая политика отдела переводов

Наши расценки более чем конкурентоспособны, и это еще один довод в нашу пользу. Мы можем смело заявить, что цены нашего отдела переводов ниже средних цен, сложившихся на рынке переводческих услуг и значительно ниже московских цен! Кроме того, в нашем бюро действует система скидок на перевод текста при больших объемах и для членов Торгово-промышленной палаты Краснодарского края.

## Удобный сервис

Мы ориентированы на оказание услуг перевода текста с помощью сети Интернет. Вы можете воспользоваться нашими услугами, **НАХОДЯСЬ В ЛЮБОЙ ТОЧКЕ МИРА!**

Нашим клиентам предоставлена уникальная возможность оформить заказ и получить готовую работу, не выходя из своего офиса. Для этого нужно отправить нам сообщение и текст для перевода по адресу:

[perevod@tppkuban.ru](mailto:perevod@tppkuban.ru), [perevod1@tppkuban.ru](mailto:perevod1@tppkuban.ru)

Мы обязательно ответим вам.

## Оплата

Произвести плату за перевод можно банковским переводом или за наличный расчет. С юридическими лицами мы заключаем долгосрочные договоры, что является обязательным условием для оформления оплаты.

Мы располагаем сильной командой опытных переводчиков для работы с большинством европейских и азиатских языков.

## Ждем вас по адресу:

г. Краснодар, ул. Коммунаров, 8, тел.: 861-268-62-78

[perevod@tppkuban.ru](mailto:perevod@tppkuban.ru), [perevod1@tppkuban.ru](mailto:perevod1@tppkuban.ru)

# ОТДЕЛ «СЕРТИФИКАЦИИ ПРОИСХОЖДЕНИЯ ТОВАРОВ»

**ВОПРОСАМИ УДОСТОВЕРЕНИЯ СЕРТИФИКАТОВ ПРОИСХОЖДЕНИЯ И  
ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЭКСПЕРТИЗ ПРОИСХОЖДЕНИЯ ТОВАРОВ ЗАНИМАЕТСЯ ОТДЕЛ  
«СЕРТИФИКАЦИИ ПРОИСХОЖДЕНИЯ ТОВАРОВ».**

**А. АБИЯН, начальник отдела «Сертификации происхождения товаров» ТПП КК**

## С НАЧАЛА 90-Х ГОДОВ В СООТВЕТСТВИИ

## С ЗАКОНОМ РФ «О ТОРГОВО-

## ПРОМЫШЛЕННЫХ ПАЛАТАХ В РФ»

## СПЕЦИАЛИСТЫ ОТДЕЛА УДОСТОВЕРЯЮТ

## СЕРТИФИКАТЫ ПРОИСХОЖДЕНИЯ

## ТОВАРОВ И ДРУГИХ ДОКУМЕНТОВ,

## СВЯЗАННЫХ С ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ

## ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ, ПО ВСЕМ ВИДАМ

## ТОВАРОВ, ЭКСПОРТИРУЕМЫХ В СТРАНЫ

## СНГ, ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ И ДРУГИЕ

## СТРАНЫ МИРА.

До 2007 года отдел «Сертификации происхождения товаров» входил в состав фирмы «Краснодарэкспертиза». С бурным развитием внешнеэкономической деятельности отдел выделился в самостоятельное подразделение, активно оказывающее услуги бизнесу.

Процедура проведения сертификации происхождения базируется на правилах ВТО и Всемирной таможенной организации. Сертификаты происхождения, выданные уполномоченными лицами, предоставляют преференции импортерам российских товаров.

Ежегодно отдел выдает и удостоверяет около 2 тысяч сертификатов происхождения товаров участникам внешнеэкономической деятельности Краснодарского края.

Сертификат, подтверждающий страну происхождения товаров, требуется, как правило, таможенными органами импортирующей страны с целью осуществления тарифных и нетарифных мер регулирования ввоза товара на таможенную территорию соответствующей страны и вывоза с этой

территории (например, для начислений соответствующей ставки импортной пошлины, в том числе и льготной в случае предоставления товарам режима преференций). Объем оказываемых услуг предприятиям напрямую связан с активизацией внешнеэкономической деятельности в Краснодарском крае. В 2008 году он составил более 9,7 миллиона рублей.

Специалисты отдела «Сертификации происхождения товаров» имеют специальную подготовку и большой опыт работы в области товарной экспертизы. Все эксперты аттестованы в ТПП Российской Федерации, имеют аттестаты как по экспертизе, так и по удостоверению сертификатов происхождения товаров. Специалисты отдела занесены в Реестр и Регистры системы «ТПП Эксперт».

Специалисты отдела ежемесячно организуют и проводят семинары с участием представителей органов власти по актуальным вопросам, связанным с техническим, таможенным регулированием, оформлением товаров.

Сегодня для России, осуществляющей широкомасштабные социально-экономические преобразования, такой подход приобретает особое значение, воплощаясь в кардинальную реформу действующей системы технического регулирования. Техническое регулирование охватывает очень широкий фронт работ, вернее, круг правоотношений, на реформирование которых направлен ФЗ «О техническом регулировании». В этот круг входят: нормирование обязательных и добровольных требований к продукции, стандартизация, аккредитация органов по сертификации и испытательных лабораторий, подтверждение соответствия продукции установленным требованиям (сертификация и декларирование соответствия) и государственный контроль. Сюда же относятся и такие виды деятельности, направленные непосредственно на повышение конкурентоспособности, как добровольная сертификация, обучение и информирование потребителей, страхование ответственности за ущерб, создание саморегулируемых организаций и многое другое. С введением в действие Закона у ТПП расширились возможности осуществления деятельности по сертификации продукции и услуг.

## НАШ АДРЕС:

г. Краснодар, ул. Коммунаров, 8, тел.: 262-54-56

# КРАСНОДАРИНВЕСТОЦЕНКА: Надежность и профессионализм



**ФИРМА «КРАСНОДАРИНВЕСТОЦЕНКА» – СТРУКТУРНОЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ – ОКАЗЫВАЕТ СЛЕДУЮЩИЕ ВИДЫ УСЛУГ:**

- **независимая оценка всех видов собственности как на территории Российской Федерации, так и за ее пределами;**
- **экспертиза (судебная, строительно-техническая, оценочная) по поручению субъектов предпринимательской деятельности, по определению или постановлению государственных органов;**
- **разработка и экспертиза бизнес-планов инвестиционных проектов; услуги, связанные с правовой охраной объектов интеллектуальной собственности.**

Оценочной и экспертной деятельностью в ТПП Краснодарского края занимаются 14 сотрудников, 6 специалистов имеют дополнительное образование в области оценочной деятельности.

В соответствии с новой редакцией Федерального Закона «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» №135-ФЗ все специалисты отдела являются членами саморегулируемой организации оценщиков, а также членами Некоммерческого партнерства «Межрегиональный союз оценщиков» и Некоммерческого партнерства «Сообщество специалистов-оценщиков «СМАО».

Страхование гражданской ответственности оценщиков при осуществлении профессиональной деятельности подтверждается страховыми полисами страховой акционерной компании «Информстрах» на общую сумму 20 300 000 (двадцать миллионов триста тысяч) рублей.

Страхование гражданской ответственности ТПП Краснодарского края при осуществлении профессиональной деятельности оценщиков подтверждается страховым полисом страховой акционерной компании «Информстрах», лимит ответственности составляет 100 000 000 (сто миллионов) рублей.

Торгово-промышленная палата Краснодарского края является учредителем и членом Некоммерческого партнерства «Южный региональный союз оценщиков», членом Некоммерческого партнерства «Экспертиза собственности торгово-промышленных палат РФ» и тесно сотрудничает с законодательными и исполнительными органами власти Краснодарского края, Краснодарской таможней, судебными и правоохранительными органами.

В числе постоянных заказчиков услуг по оценке – администрации Краснодарского края и муниципального образования город Краснодар, Арбитражный суд Краснодарского края, а также такие крупные компании, как Туапсинский, Новороссийский, Ейский и Сочинский морские порты, ОАО «Авиационные линии Кубани», Краснодарское отделение Северо-Кавказской железной дороги МПС РФ, ЗАО «Абрау-Дюрсо», ОАО «Роснефть-Краснодарнефтегаз», ОАО «Черномортранснефть», ОАО «Россельхозбанк», Юго-Западный банк Сбербанка России, ОАО «УРАЛСИБ-ЮГ БАНК», АКБ «Кубань-Кредит», ОАО «Промсвязьбанк» и многие другие.

**Адрес: г. Краснодар, ул. Советская, 30, 3 этаж.**

Отдел Информационных технологий и Программного обеспечения

## БЮРО ШТРИХКОДИРОВАНИЯ

**ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ РАЗРАБОТАЛА И ВНЕДРИЛА СИСТЕМУ ШТРИХОВОГО КОДИРОВАНИЯ ИСАИ (ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СИСТЕМА АВТОМАТИЧЕСКОЙ ИДЕНТИФИКАЦИИ).**

### ЦЕЛИ СИСТЕМЫ:

- поддержка бизнеса на территории Краснодарского края, содействие продвижению товаров и услуг на мировых рынках;
- обеспечение сбора достоверной информации об изготовлении и движении товаров на территории Краснодарского края;
- повышение степени защиты производимой продукции от фальсификации;
- формирование краевого банка данных о товарах, производимых и реализуемых на территории Краснодарского края;
- создание интерактивного web-справочника о продукции и услугах предприятий края.

### ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА СИСТЕМЫ:

- вступление в ИСАИ: **15 000 руб.**<sup>1</sup>
- после вступления в систему получение мастер-фильмов штрих-кодов **бесплатно** (один участник ИСАИ может получить до 999 мастер-фильмов штрих-кодов) <http://www.codebar.ru>
- ежегодный членский взнос участника ИСАИ: **5 000 руб.**<sup>1</sup> (после первого года участия в ИСАИ).

### ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ИСАИ ЯВЛЯЮТСЯ:

- представление информации об услугах и продукции предприятий на мировых рынках в рамках конгрессно-выставочных мероприятий Краснодарского края;
- **получение штрих-кодов** для участников ИСАИ на интернет-портале **абсолютно бесплатно** (один участник ИСАИ может получить до 999 штрих-кодов) <http://www.codebar.ru>;
- автоматическая регистрация продукции предприятия в краевом банке информации о производимой продукции предприятиями Краснодарского края;
- возможность автоматической регистрации информации о предприятии и его продукции в каталоге предприятий-экспортеров в рамках губернаторской программы «Поддержка экспорта в Краснодарском крае».



**Разработка сайтов**

**Предлагая вам услуги создания сайтов (редизайн сайта), мы имеем в виду то, что будущий ресурс будет приносить вашей компании прибыль и добавочную стоимость.**



**Фирменный стиль**

**Создание фирменного стиля – это кропотливая работа по визуализации имиджа компании, образное воплощение идеи вашего бизнеса и его особенностей.**



**Мультимедийные презентации**

**Разрабатывая презентации, мы учитываем, что вам необходим эффективный, компактный и красивый способ демонстрации своих достижений, особенностей и предложений.**

НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ИТ И ПО  
**Найденко Виктор Владимирович**  
Адрес: г. Краснодар, ул. Советская, 30, 3 этаж  
e-mail: [it@tpkuban.ru](mailto:it@tpkuban.ru)  
ICQ: 45382997, Skype: Найденко Виктор  
тел.: +7 (861) 262-22-53, 268-22-13

<sup>1</sup> – цены указаны без учета НДС.

## ЦЕНТР СОДЕЙСТВИЯ РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ТОРГОВО- ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

**Комплексное и квалифицированное обслуживание субъектов малого и среднего предпринимательства на различных этапах их развития:**

- предоставление отчетности в государственные органы в электронном виде;
- юридические услуги;
- консультации по юридическим вопросам;
- все виды экологических расчетов;
- информационные услуги;
- поиск потенциальных партнеров;
- организация презентаций, «круглых столов», семинаров;
- оформление ассортиментного перечня, «Уголка потребителя», регистрация «Книги отзывов и предложений»;
- рассмотрение споров в Третейском суде ТПП КК.

**Действует горячая линия:  
тел./факс: (861) 262-91-18**

г. Краснодар, ул. Советская, 30, 3 этаж, тел. 267-23-06  
e-mail: evp@tppkuban.ru, finance@tppkuban.ru, www.tppkuban.ru

## БЮРО ПО РАБОТЕ С ЧЛЕНАМИ ТОРГОВО- ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ И ОРГАНИЗАЦИОННОЙ РАБОТЕ

**По вопросам вступления в Торгово-промышленную палату Краснодарского края вы можете обратиться в бюро по работе с членами Торгово-промышленной палаты Краснодарского края и организационной работе по следующему адресу:**

**350063, г. Краснодар, ул. Советская, 30,  
3 этаж, тел. (861) 262-08-27, 262-91-19**

e-mail: birukovatpp@tppkuban.ru, vita@tppkuban.ru, siva@tppkuban.ru

# Федеральному БТИ доверяют недвижимость



Директор филиала ФГУП «Ростехинвентаризация – Федеральное БТИ» по Краснодарскому краю МУРАХОВСКИЙ В.К.

**Созданный 6 лет назад филиал ФГУП «Ростехинвентаризация-Федеральное БТИ» по Краснодарскому краю сегодня лидирует по уровню доходной части и другим основным показателям в Южном федеральном округе. О многогранной деятельности филиала рассказывает его директор Мураховский Владимир Константинович.**

– За это время услугами Федерального БТИ воспользовались многие юридические и физические лица Краснодарского края. И остались довольны качеством предоставляемых услуг, скоростью выполнения работ, а также внимательным отношением персонала. За сравнительно небольшой срок филиал Федерального БТИ успел обрести постоянных клиентов в лице крупных предприятий города, края и признательность частных лиц.

Наш филиал заключил соглашения о совместной деятельности со многими муниципальными образованиями Кубани и готов таким образом участвовать в развитии каждого района, т. к. в каждом муниципальном образовании работают отделения Федерального БТИ.

*Владимир Константинович, каково основное направление возглавляемой Вами структуры?*

– Техническая инвентаризация объектов недвижимости и выдача соответствующих паспортов государственного образца, постановка на технический учет объектов капитального строительства. Помимо этого, наш филиал производит рыночную оценку недвижимости, выполняет строительно-технические экспертизы, топосъемку и межевание земель, определяет границы участков и изготавливает кадастровый план.

*Очереди у Вас большие?*

– Очередей у нас практически не бывает. Своих сотрудников я настраиваю на оперативную работу и внимательное, вежливое отношение к каждому посетителю. А консультативный прием стараюсь проводить лично. Мне несложно объяснить заказчику непонятные ему нюансы. Ведь на то мы и специалисты. Наша работа весьма специфическая и ответственная. Государственная инвентаризация объектов недвижимости требует знания законодательства, строительных и землеустроительных норм, специальных формул и расчетов. Всеми этими знаниями обладает каждый член нашего большого коллектива. Проводим приём заказов по интернету [www.bti.su](http://www.bti.su)

*Что Вы можете сказать о нынешнем кадровом составе филиала?*

– Здесь произошли существенные качественные изменения. Многие начальники отделений филиала рекомендованы главами муниципальных образований. Это, во-первых, позволяет нам действовать на местах в соответствии с задачами, поставленными губернатором края Александром Ткачёвым, во-вторых, повысилась активность, профессионализм сотрудников и, соответственно, доходы того или иного отделения – порой в десятки раз. На сегодняшний день в филиале работает более 700 человек. Организованы полная их аттестация и обучение современным методам инвентаризации ЕГРОКС.

*Владимир Константинович, наши читатели интересуются: Ваша организация работает по преискуранту и с какими партнёрами вы сотрудничаете?*

– Департаментом по ценам и тарифам Краснодарского края установлен преискурант, согласно которому мы работаем с населением. В зависимости от сроков исполнения документов рассчитывается и стоимость предоставляемой услуги. Для категории лиц, пользующихся льготами, утверждены сниженные цены. За время работы мы получили немало благодарностей

от жителей края и множества постоянных партнёров: ФГУП «Росморпорт», ОАО «РЖД», ОАО «ЮТК», «Мегафон», РАО «ЕЭС России», «Роснефть», МЧС, МВД, Авиационные линии Кубани, Министерство обороны РФ, ряд крупнейших предприятий, корпоративные клиенты, юридические и физические лица.

*Нельзя не коснуться и темы участия Вашего предприятия в подготовке к будущей Олимпиаде 2014*

– Филиал выиграл конкурс ГК «Олимпстрой» по изготовлению технической документации и землеустроительным работам капитального строительства всех олимпийских объектов.

*Владимир Константинович, с какими основными заблуждениями сталкиваются люди, которые оформляют свою недвижимость?*

– Главное заблуждение, что оформление документов займет много времени. Я уже говорил, что в очередях люди у нас не простаивают. Граждане должны знать, что если на участке, помимо зарегистрированного домовладения, есть дополнительные постройки или какой-либо другой объект недвижимости, то все эти новостройки тоже необходимо внести в технический паспорт, т.е. вовремя «освежить» свои документы. Иначе потом очень сложно вступать в права наследования, производить раздел имущества и т.д. Сложности ожидают владельца и при продаже домовладения. Поэтому мы советуем людям все изменения регистрировать вовремя. Для этого, а также по многим другим вопросам обращайтесь к нам по адресу:

г. Краснодар, ул. Октябрьская, 31  
тел.: 268-59-87, 268-66-31, [www.bti.su](http://www.bti.su)





## УСПЕШНЫЕ ЛЮДИ ЗНАЮТ: ХОРОШИЕ МАНЕРЫ ЭКОНОМИЧЕСКИ ВЫГОДНЫ

Отменив в семнадцатом году галстук, шляпу и очки как пережитки буржуазного прошлого мы автоматически отменили огромный пласт культуры вместе с правилами и нормами поведения. У большинства людей при слове «этикет» возникают ассоциации с эпохой учтивых реверансов и чопорных фраз типа «Не соблаговолите ли...». С нынешней действительностью это как-то не пересекается, убеждены многие.

На самом же деле, этикет – понятие повседневное, охватывающее все стороны нашей жизни, это реальный кодекс поведения. Иными словами, если есть какое-либо действие, будьте уверены, что почти наверняка существует правило, предписывающее, как его сделать правильно. Этикет – это совокупность правил, традиций и обычаев, которые люди соблюдают при общении.

Насколько сегодня необходимо знание этих правил и нужны ли в современной жизни хорошие манеры?

Судите сами. Психологи утверждают, что этикет – это молчаливый язык, с помощью которого можно многое сказать и многое понять: он красноречивее слов. По тому, как человек держится, одевается, говорит, судят об уровне его культуры, нравственных и интеллектуальных достоинствах. От первого впечатления часто зависит принятие важных решений в деловых и личных отношениях, а следовательно, и жизненный успех. Возьмите это себе на заметку, если в ваших планах собеседование или важная встреча. Люди, часто вступающие в контакт, знают, что большую часть информации при общении дает наблюдение за собеседником (его манерами, жестами, мимикой, стилем одежды). То есть ваше поведение и то, как вы одеты, как держитесь, говорите и жестикулируете, характеризуют вас гораздо больше, нежели сами слова. Руководитель организации, в свою очередь, должен помнить, что он тоже является объектом пристального внимания, так как представляет лицо компании и по нему судят о ее респектабельности и солидности.

Как показывают наблюдения, неумение вести себя в обществе и отсутствие приличных манер достаточно часто заводят человека в тупик. У него появляются комплекс неполноценности, чувство ущербности и своего рода второсортности. И как следствие – неуверенность в себе, нерешительность, замкнутость. Согласитесь, вряд ли подобные качества способствуют карьерному росту или успеху в личной жизни. Любой здравомыслящий человек понимает, что этикет – это экономическая категория, и незнание или несоблюдение его правил может резко ухудшить имидж и перечеркнуть деловую карьеру. Быть воспитанным ста-

**В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ ЭТИКЕТ – ЭТО ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ. ОТСУТСТВИЕ ХОРОШИХ МАНЕР МОЖЕТ СТАТЬ ПРИЧИНОЙ НЕСОСТОЯВШЕЙСЯ СДЕЛКИ ИЛИ ПРЕКРАЩЕНИЯ ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЙ. НЕСОБЛЮЖДЕНИЕ ПРАВИЛ ЭТИКЕТА РЕЗКО УХУДШАЕТ ИМИДЖ СОТРУДНИКА И МЕШАЕТ ДЕЛОВОЙ КАРЬЕРЕ, А ЧЕЛОВЕК, НЕ ЗАНИМАЮЩИЙСЯ САМОВОСПИТАНИЕМ, ВРАГ САМОМУ СЕБЕ, ПОТОМУ ЧТО БЫТЬ ВОСПИТАННЫМ – ВЫГОДНО.**

**Е. Л. Пензева-Гуторова,**  
руководитель школы этикета «Екатерина»

новится просто выгодно – ведь это привлекает людей, помогает строить взаимоотношения в коллективе, налаживать связи и контакты с деловыми партнерами.

Именно поэтому сегодня становятся особенно востребованными знания правил хорошего тона, культуры поведения и навыков общения. И чем стремительнее развивается российский бизнес, тем выше спрос на обучение этикету и хорошим манерам. Владельцы компаний, топ-менеджеры, пресс-секретари, руководители PR-службы хотят свободно ориентироваться в тонкостях общения с зарубежными и отечественными компаньонами, проводить презентации и приемы на высоком уровне. Те, кто стремится к успеху в профессиональной, общественной и личной жизни, понимают, как важно уметь поддерживать интересную беседу, без труда завязывать знакомства, обладать безупречными манерами. Всем этим премудростям теперь можно научиться и в Краснодаре. Получить уникальное образование, включающее воспитание хороших манер, умение управлять персоналом, грамотно излагать свои мысли и публично выступать, элегантно двигаться и со вкусом одеваться, а также многое другое, можно в школе этикета со знаковым для нашего города названием «Екатерина».

Это первое в Краснодаре и пока единственное учебное заведение, ставящее своей целью формирование культурных навыков на уровне естественного поведения. Опытные профессионалы высокого класса, использующие методику светского и делового этикета, разработанную при подготовке и проведении визитов глав государства и правительства, убеждены, что при соблюдении определенных норм поведения они приобретают силу привычки. Ведь предлагая модели поведения в различных ситуациях и объясняя, как себя вести, этикет исподволь прививает человеку такие моральные качества, как доброжелательность и сдержанность, чувство достоинство, уважительное отношение к окружающим. При этом хорошие манеры становятся уже внутренней потребностью. Воспитанный человек знает, как вести себя в любой ситуации, умеет сохранять спокойствие и проявлять выдержку, что иногда играет решающую роль. Рядом с ним легко и комфортно, он терпимо относится к недостаткам и слабостям других и никогда не поставит себя или окружающих в неловкое положение. Уравновешенный, корректный, доброжелательный – разве не о таком спутнике жизни, партнере или начальнике вы мечтали? А может, вы хотите таким стать? В школе этикета «Екатерина» ваши мечты легко превратятся в реальность.



### ЕКАТЕРИНА ПЕНЗЕВА-ГУТОРОВА

Представим человека, который хочет устроиться на работу. Вот он открывает дверь кабинета, и пока он идет, я успеваю получить о нем от него же самую массу информации. Я вижу, как он двигается, как смотрит, как себя держит, как потом сядет на предложенный стул, что будет делать со своими руками, как начнет беседу и в какой манере будет ее вести. Это все – проявления воспитанности или невоспитанности. Я еще не познакомилась с его послужным списком, а у меня уже формируется к нему отношение...

Программа школы, кроме курсов лекций, посвященных правилам повседневного и делового этикета, включает в себя различные темы: история этикета, дипломатический, воинский, религиозный, застольно-гостевой этикет, умение вести себя в любой ситуации (актерское мастерство), искусство движения, имидж современного человека, техника речи, риторика и другие. Занятия не ограничиваются теорией: слушатели получают практические навыки поведения в разных обстоятельствах: научатся правильно вести себя за столом, элегантно двигаться и ясно выражать свои мысли, грамотно дарить и принимать подарки, разбираться в тонкостях создания собственного имиджа и искусстве публичных выступлений. Актерское мастерство, ролевые игры, занятия по пластике движений и технике речи, индивидуальный подбор наиболее подходящих для каждого выигрышных манер – все это



### ЗЫРЯНОВА ОЛЬГА ГРИГОРЬЕВНА

Одним из главных событий в жизни нашего города стало открытие школы этикета! Этого многие ждали! Ведь мы живем среди людей, и от нашего поведения во многом зависит наш успех и отношение к нам окружающих. Хотите узнать, как достойно представлять свою фирму, проходить деловое собеседование, держаться на любом светском мероприятии и многое другое? Тогда вам прямая дорога в школу этикета «Екатерина»!

и многое другое в арсенале средств, с помощью которых опытные преподаватели ведут учащихся к главной цели – созданию индивидуального образа. Образа хорошо воспитанного человека с богатой внутренней культурой, высоким интеллектом и прекрасными манерами, уверенного в себе и целеустремленного.

И пусть скептики уверяют, что хорошие манеры «пахнут нафталином» и давно уже изжили себя, канув в лету. Любой, кто хочет добиться успеха, по мнению профессионалов школы «Екатерина», должен начать свой путь к нему с обретения хороших манер. Они включают в себя множество навыков и умений, о которых вы узнаете на занятиях, а начинаются... с выбора одежды. Ведь не секрет, что в обществе по-прежнему «встречают по одежке» и лишь провожают «по уму».

Как научиться одеваться в соответствии с ситуацией, обрести свой особый стиль, чтобы всегда оставаться элегантной и неповторимой? Специально для женщин в школе разработан практический семинар на тему «Имидж и этикет деловой женщины», в котором учтены все моменты, особенно важные для представительниц прекрасного пола: эмоциональное и физическое здоровье, внешний вид, взаимоотношения с друзьями и

коллегами, профессиональная самореализация. Советы наших специалистов помогут избежать неудач в создании собственного облика, подчеркнуть свою индивидуальность и обрести уверенность в себе. Современный деловой мир ставит женщину на один уровень с мужчиной, требуя от нее невероятных усилий – умственных, физических, эмоциональных. О том, как выжить в этих условиях, преуспеть и обрести гармонию, сохраняя при этом свое главное оружие – женственность, бизнес-леди узнают на семинаре, в программу которого входят такие разделы, как: имидж, внешний вид деловой женщины, принципы делового этикета.

Безусловно, этикет ни в коем случае не ограничивается только правилами хорошего тона, это целая поведенческая система,



### ТОРОСЯН ВАРТАН ГРИГОРЬЕВИЧ

Сегодня всё больше наших туристов посещают различные страны мира. Люди ощущают необходимость приобщения к нормам этикета, хотя бы научиться вести светскую беседу, которая предполагает определённые знания по истории, географии, искусству. Наша школа поможет в этом – в непринуждённой, иногда игровой форме, когда учеба не сводится к зубрёжке и возникает внутренняя потребность в знаниях. Такие знания придают уверенность в себе и развивают нестандартное мышление, необходимое в современных условиях.

для овладения которой понадобятся знания во многих областях: этике, психологии, истории, дипломатии, актерском мастерстве, сценическом искусстве. Все это – серьезные шаги на пути к самореализации, сделать которые вам помогут в школе этикета. Сегодня общество остро нуждается в людях, способных мыслить самостоятельно, принимать собственные решения, отстаивать свои убеждения. Преподаватели риторики, логики, культурологии научат слушателей соблюдать этику общения, вести беседу, участвовать в дискуссии и споре, ясно и четко излагать свое мнение, говорить ярко и убедительно. Умелый индивидуальный подход и уникальные методики направлены на то, чтобы пробудить у учащихся стремление к образованию и обогащению своего внутреннего мира. А специалисты «Студии создания индивидуального имиджа», существующей на базе нашей школы, помогут сделать образ гармоничным и цельным: они проведут настоящие мастер-классы по формированию вашего собственного стиля с помощью одежды, причёски и макияжа.

Как показывает практика, овладеть правилами хорошего тона никогда не поздно, однако чем раньше начинается этот процесс, тем лучше его результат. Не случайно нынешнее поколение политиков и деловых людей всерьез озабочено тем, чтобы дать своим детям хорошее воспитание и образование – ведь это путь к жизненному успеху. Действительно, прививать безупречные манеры «с младых ногтей» очень важно, поэтому в нашей школе разработана специальная программа для детей, которая предусматривает в числе прочих качеств воспитание нравственности, духовности и общей культуры.

Мы уверены, что для выпускников школы «Екатерина» нормы этикета станут неотъемлемой частью жизни, важной ступенькой на пути к успеху. Как известно, хорошие манеры открывают все двери. А пока двери школы этикета открыты для тех, кто мечтает о новой жизни – яркой, насыщенной и успешной. Вам осталось только шагнуть в них. Сделайте этот шаг!

# ЕСЛИ К ВАМ ПРИШЛА ПРОВЕРКА

**ПРЕДСТАВЛЯЕМ ВНИМАНИЮ НАШИХ ЧИТАТЕЛЕЙ НОВУЮ РУБРИКУ, КОТОРАЯ СТАНЕТ ВЕРНЫМ ПОМОЩНИКОМ КАЖДОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ, СТОЛКНУВШЕГОСЯ С ПРОВЕРКОЙ ЕГО ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОНТРОЛИРУЮЩИМИ ИЛИ НАДЗОРНЫМИ ОРГАНАМИ.**

**ОРГАНЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ (НАДЗОРА), МУНИЦИПАЛЬНОГО КОНТРОЛЯ ОБЯЗАНЫ ПРОВОДИТЬ ПРОВЕРКУ, РУКОВОДСТВУЯСЬ ФЕДЕРАЛЬНЫМ ЗАКОНОМ ОТ 26 ДЕКАБРЯ 2008 Г. № 294-ФЗ «О ЗАЩИТЕ ПРАВ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ (НАДЗОРА) И МУНИЦИПАЛЬНОГО КОНТРОЛЯ».**

ВИДЫ ПРОВЕРОК	
ПЛАНОВЫЕ	ВНЕПЛАНОВЫЕ
<p><b>Основание:</b> Ежегодный план проведения плановых проверок органа контроля (надзора). Планы проверок размещаются на официальном сайте контролирующего органа в сети Интернет либо доводятся до сведения заинтересованных лиц иными доступным способом. <b>Плановая проверка проводится один раз в три года.</b> Основанием для включения плановой проверки в ежегодный план является <b>истечение трех лет со дня:</b> - государственной регистрации хозяйствующего субъекта; - окончания проведения последней плановой проверки хозяйствующего субъекта; - начала осуществления предпринимательской деятельности в соответствии с представленным в уполномоченный федеральный орган исполнительной власти уведомлением о начале осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности в случае выполнения работ или предоставления услуг, требующих представления указанного уведомления.</p>	<p><b>Основание:</b> - истечение срока исполнения хозяйствующим субъектом ранее выданного предписания об устранении выявленного нарушения; - поступление в контролирующие органы обращений и заявлений граждан, хозяйствующих субъектов, информации от органов государственной власти, органов местного самоуправления, из средств массовой информации о следующих фактах: а) возникновение угрозы причинения вреда жизни, здоровью граждан, вреда животным, растениям, окружающей среде, безопасности государства, а также угрозы чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера; б) причинение вреда жизни, здоровью граждан, вреда животным, растениям, окружающей среде, безопасности государства, а также возникновение чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера; в) нарушение прав потребителей (в случае обращения граждан, права которых нарушены).</p>

## ФОРМЫ ПРОВЕРОК

ДОКУМЕНТАРНАЯ	ВЫЕЗДНАЯ
Предметом являются сведения, содержащиеся в документах хозяйствующего субъекта, устанавливающих их организационно-правовую форму, права и обязанности, документы, используемые при осуществлении их деятельности и связанные с исполнением ими обязательных требований и требований, установленных муниципальными правовыми актами, исполнением предписаний и постановлений контролирующих организаций.	Предметом являются содержащиеся в документах хозяйствующего субъекта сведения, а также соответствие их работников, состояние используемых указанными лицами при осуществлении деятельности территорий, зданий, строений, сооружений, помещений, оборудования, подобных объектов, транспортных средств, производимые и реализуемые хозяйствующим субъектом товары (выполняемая работа, предоставляемые услуги) и принимаемые ими меры по исполнению обязательных требований.

## МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ ПРОВЕРОК

ДОКУМЕНТАРНАЯ	ВЫЕЗДНАЯ
Проводится по месту нахождения контролирующего органа	Проводится по месту нахождения юридического лица, месту осуществления деятельности индивидуального предпринимателя и (или) по месту фактического осуществления их деятельности.

## СРОКИ ПРОВЕРОК

Срок проведения каждой из указанных проверок не может превышать двадцати рабочих дней.

В отношении одного субъекта малого предпринимательства общий срок проведения плановой выездной проверки не может превышать 50 часов для малого предприятия и 15 часов для микропредприятия в год.

## СОГЛАСОВАНИЕ ПРОВЕРОК С ОРГАНАМИ ПРОКУРАТУРЫ

Согласованию с органами прокуратуры подлежат внеплановые выездные проверки субъектов малого и среднего предпринимательства, основанием которых являются:

- поступление в органы государственного контроля (надзора), органы муниципального контроля обращений и заявлений граждан, юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, информации от органов государственной власти, органов местного самоуправления, из средств массовой информации о следующих фактах:
  - возникновение угрозы причинения вреда жизни, здоровью граждан, вреда животным, растениям, окружающей среде, безопасности государства, а также возникновение чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера;
  - причинение вреда жизни, здоровью граждан, вреда животным, растениям, окружающей среде, безопасности государства, а также возникновение чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера.

**ВНИМАНИЕ!** Если основанием для проведения внеплановой выездной проверки является причинение вреда жизни, здоровью граждан, вреда животным, растениям, окружающей среде, безопасности государства, а также возникновение чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, обнаружение нарушений обязательных требований и требований, установленных муниципальными правовыми актами, в момент совершения таких нарушений в связи с необходимостью принятия неотложных мер органы государственного контроля (надзора), органы муниципального контроля вправе приступить к проведению внеплановой выездной проверки незамедлительно с извещением органов прокуратуры о проведении мероприятий по контролю в течение двадцати четырех часов.

Без согласования с органами прокуратуры проводятся плановые проверки, а также внеплановые проверки юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, в том числе относящихся к субъектам малого и среднего предпринимательства, проводимые по основаниям:

- истечение срока исполнения юридическим лицом, индивидуальным предпринимателем ранее выданного предписания об устранении выявленного нарушения, обязательных требований и (или) требований, установленных муниципальными правовыми актами;
- нарушение прав потребителей (в случае обращения граждан, права которых нарушены).

Прокурор принимает акт о согласовании проверки, именуемый **РЕШЕНИЕМ**.

Решение должно содержать наименование органа прокуратуры, ФИО и подпись прокурора, гербовую печать органа прокуратуры, наименование, ИНН, адрес ЮЛ либо ИП, в отношении которого согласовано проведение проверки, срок проведения проверки, контролирурующий орган, уполномоченный на проведение проверки, номер и дату распоряжения контролирующего органа о проведении проверки.

Решение прокурора о согласовании проверки может быть обжаловано вышестоящим прокурором или в суде.

*Продолжение читайте в следующем номере.*



Пресс-служба Новороссийской ТПП

**ВЕСНА ВСТУПИЛА В СВОИ ПРАВА И УЖЕ ПРЕПОДНОСИТ ПРИЯТНЫЕ СЮРПРИЗЫ. ПРИГРЕВАЕТ СОЛНЦЕ, СИНЕЕТ НЕБО, А МЫ ЧАЩЕ УЛЫБАЕМСЯ... И ЛОВИМ СЕБЯ НА РОМАНТИЧЕСКИХ МЫСЛЯХ. ПРЕОБРАЖАЮТСЯ ДАЖЕ ОЧЕНЬ СЕРЬЕЗНЫЕ ДЕЛОВЫЕ ЛЮДИ – РУКОВОДИТЕЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ. ВПЛОТЬ ДО ТОГО, ЧТО МОГУТ ПРИЛЮДНО ЗАПЕТЬ!**

## ВЕСЕННЯЯ СЕРЕНАДА В ИСПОЛНЕНИИ ДИРЕКТОРА



Вот такую метаморфозу наблюдали жители Новороссийска, когда городская Торгово-промышленная палата провела в марте караоке-конкурс «Поющий директор». Называлось это творческое состязание весьма поэтически – «Весенняя серенада».

Надо сказать, что Новороссийская ТПП проводит такой праздник уже во второй раз. И практика, и исследования маркетологов убеждают, что неформальное общение – один из лучших способов сплочения коллектива. А для такой структуры, как торгово-промышленные палаты, – это еще и возможность провести мониторинг проблем бизнес-сообщества. И чем неформальнее, чем необычнее такое мероприятие, тем эффективнее результат и «звонче» общественный резонанс.

В конкурсе «Поющий директор-2010» охотно приняли участие известные в городе руководители – председатель НТПП (и одновременно основатель конкурса) Игорь Жаринов; бизнесмен



и просто творческая личность, директор торгового предприятия «Михалыч» Василий Кукарцев; члены Правления Новороссийской ТПП – руководитель ЗАО «Цемдолина» Валентин Сенько и директор ООО «БСМ Крю Сервис Центр Новороссийск» Виктор Ионин, а также дебютант конкурса – директор ООО «Строительная компания» Константин Демьянцев.

Строгое, но справедливое жюри определило победителя. На этот раз им стал Игорь Жаринов, который и получил заветный кубок. А вот приз зрительских симпатий достался дебютанту конкурса – обаятельному и непосредственно Константину Демьянцеву, который сорвал самые громкие овации зала.

Что ж, караоке-конкурс «Поющий директор» выдержал испытание временем и теперь по праву может называться ежегодным. Осталось только расширить его географию и список участников, и через год снова зазвучат любимые песни... и даже запоют директора!



**О КОМПЛЕКСНОМ УПРАВЛЕНИИ АКТИВНЫМИ РОЗНИЧНЫМИ ПРОДАЖАМИ РАССКАЗАЛА БИЗНЕС-ТРЕНЕР, КОНСУЛЬТАНТ ПО УПРАВЛЕНИЮ И ОРГАНИЗАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ ЦЕНТРА БИЗНЕС-КОНСАЛТИНГА «АЛЬФА-ЮГ» АНЖЕЛИКА ЧУМАКОВА.**

## УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ: НАУКА И ИСКУССТВО

Пресс-служба Ейской МТПП

**ИСКУССТВО ЭФФЕКТИВНЫХ ПРОДАЖ – ЭТОЙ СУПЕРАКТУАЛЬНОЙ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ТЕМЕ БЫЛ ПОСВЯЩЕН СЕМИНАР-ТРЕНИНГ, ОРГАНИЗОВАННЫЙ ЕЙСКОЙ МЕЖРАЙОННОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТОЙ.**

Участники семинара освоили приемы управления бизнес-процессами розничной торговли (ассортиментом, приемкой товаров и подготовкой к продажам, ревизией и прочее). Также они познакомились с «циклом управления», методикой контроля над качеством и увеличением продаж, оптимизации ассортимента магазина.

А вот тренинг помог получить практические навыки отбора сотрудников, обучения и мотивации персонала, а также проведения «ситуационного интервью» при приеме на работу.

Участники семинара смогли составить четкое представление о критериях оценки кандидатов и определения их соответствия должности. А затем все вместе выработали определение «профиля должности», которое включает в себя не только личностные и мотивационные качества, но и профессиональные характеристики кандидата на за-

Сегодня, в условиях развивающейся в России рыночной экономики, в результате слияния, поглощения и образования новых компаний появляются мощные структуры розничной торговли, способные конкурировать в борьбе за покупателя за счет предоставления продукции более высокого качества, широкого ассортимента, снижения цен и расширения сферы услуг, а также четкого понимания потребностей покупателей. Наряду с этим появляются новые ниши и сегменты рынка, которые торговые компании, как российские, так и западные, спешат заполнить. В условиях такой конкуренции главное – эффективно управлять продажами.



мещение той или иной вакансии.

Далее участники попытались самостоятельно разработать «профиль должности» продавцов своих магазинов и заодно отшлифовали полученные знания о принципах отбора кандидатов на работу, составили вопросы для интервью на замещение вакансии продавца-консультанта и разработали опросник «Технологии активных розничных продаж».

Кроме того, участники семинара освоили методику формирования позитивного настроения коллектива на активные продажи и познакомились с принципами организации качественного сервисного обслуживания в магазине. Кроме того, они получили алгоритмы обучения продавцов правильной работе с ассортиментом в продаже, создания имиджа магазина, организации своего времени, предупреждения конфликтов в торговом коллективе.



Пресс-служба ТПП г-к Сочи

**1 АПРЕЛЯ В СТОЛИЦЕ БЕЛОЙ ОЛИМПИАДЫ-2014 СОСТОЯЛАСЬ ЦЕРЕМОНИЯ ОТКРЫТИЯ ДЕЛОВОГО ЦЕНТРА ИТАЛИИ ПРИ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЕ ГОРОДА-КУРОРТА СОЧИ. ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОХОДИЛА В РАМКАХ ОФИЦИАЛЬНОГО УЧАСТИЯ ДЕЛОВОГО ЦЕНТРА В ВЫСТАВКЕ «ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА».**

## В СОЧИ ОТКРЫЛСЯ ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР ИТАЛИИ



По информации отдела по развитию торгового обмена посольства Италии и Института Внешней Торговли Италии (ИЧЕ), деловой Центр Италии будет оказывать поддержку итальянским предприятиям, заинтересованным в осуществлении своей деятельности в этом регионе, в том числе в рамках реализации проектов, связанных с проведением Олимпиады-2014.

На презентации Центра было также представлено русское издание специализированного журнала «ГОСТЬ.ИТ», подготовленное Институтом Внешней Торговли Италии. Это издание призвано познакомить российские бизнес-круги с возможностями итальянских компаний, работающих в сегменте товаров и услуг для ресторанно-гостиничного бизнеса.



Центр содействия развитию предпринимательской деятельности при Усть-Лабинской ТПП

## СВЕТ В КОНЦЕ ТОННЕЛЯ?

**ПОВЫШЕНИЕ ТАРИФОВ НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ. ЭТОТ ОСТРЫЙ ВОПРОС ОБСУЖДАЛСЯ В НАЧАЛЕ МАРТА НА ЗАСЕДАНИИ СОВЕТА ПО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ ПРИ ГЛАВЕ УСТЬ-ЛАБИНСКОГО РАЙОНА.**

На Совет пригласили представителя ОАО «Кубаньэнергосбыт», начальника юридического отдела В. Проворова, который сообщил, что цены на электроэнергию устанавливает региональная энергетическая комиссия на основании утвержденных Правительством РФ минимальных и максимальных пределов тарификации, а сбытовая компания руководствуется лишь утвержденными тарифами.

Представитель «Кубаньэнергосбыта» сослался и на «перекрестное субсидирование», при котором часть энергии оплачивается по регулируемым ценам, а часть – по нерегулируемым.

В. Проворов также отметил, что к 2011 году государственное регулирование цен на электроэнергию отменяют, и электричество будет продаваться по свободным ценам.

Предприниматели района, в свою очередь, заявили, что возмущены тем, что гарантирующий поставщик завышает цену и берет плату за надуманные услуги.

Завышается стоимость услуг по передаче электроэнергии. На сайте ОАО «Кубаньэнергосбыт» стоимость данных услуг составляет 1 руб. 70 коп., с предпринимателей же берут 2 руб. 15 коп.

Незаконно, по мнению предпринимателей, повышается предельный объем продаж электроэнергии по нерегулируемым тарифам. Согласно ПП № 529 от 31.08.2006 г. доли продажи должны уменьшаться ежегодно не более чем на 15%.

На самом же деле (по данным предпринимателей Усть-Лабинска) уровень продажи электроэнергии к общему объему потребленной энергии по месяцам 2009 года составил:

январь — 40%  
февраль — 31,6%  
март — 36,9%  
апрель — 38,6%  
май — 39,6%  
июнь — 44,5%  
июль — 64%  
август — 46,8%  
сентябрь — 47,6%  
октябрь — 43%  
ноябрь — 48,9%  
декабрь — 63%

Заметно возросли и сами тарифы. Так, в декабре 2009 года в городе регулируемый тариф составлял 2 руб. 77 коп. за кВт/ч (без НДС). В январе 2010 г. этот тариф составляет уже 3 руб. 24 коп. (без НДС), т.е. тариф увеличился почти на 50 копеек. Нерегулируемый тариф вырос с 3 руб. 29 коп. в декабре 2009 г. до 3 руб. 40 коп. в январе 2010 г. соответственно.

Предприниматели считают, что происходящие чудеса с тарифами в сельской местности иначе как «беспредель» назвать нельзя.

На территории одного района в сельских поселениях действуют совершенно разные тарифы.

Так, на территории Тенгинского сельского поселения регулируемый тариф в январе 2010 года составлял 3 руб. 23 коп., в Воронежском сельском поселении этот же тариф составлял 3 руб. 81 коп. за кВт/ч. Разница – 58 коп. Чуть меньше разница в нерегулируемых тарифах: 4 руб. 01 коп. в Тенгинском и 4 руб. 57 коп. в Воронежском сельских поселениях.

По данным предпринимателей, доля нерегулируемых цен возросла в 2010 году до отметки 69,33%, хотя в декабре



2009 года она составляла 42,4%. Соответственно, уменьшилась доля регулируемых цен с 57,6% в декабре 2009 года до 30,62% в январе 2010. А средняя цена на селе увеличилась по сравнению с 2009 годом на 20,5%. Если в декабре прошлого года она составляла 3 руб. 60 коп., то в январе нынешнего года уже – 4 руб. 34 коп.

Ответа на свой вопрос «почему так возросли цены на электроэнергию?» предприниматели так и не получили.

Следует отметить, что такая проблема существует не только в Усть-Лабинском районе. Предприниматели Ставрополя также столкнулись с подобной проблемой. Цена за свет для многих из них увеличилась в два, а то и в три раза. Однако после выступления предпринимателей тарифы пересмотрели, и повышение составило для них от 14 до 45%.

А вот жители Тбилисского района обратились с жалобой к Президенту. По словам представителя «Кубаньэнерго», это письмо было рассмотрено и возвращено для решения вопроса на месте.

Итогом заседания Совета стало решение: направить запрос в Законодательное Собрание края и Торгово-промышленную палату РФ. Ведь повышение тарифов на электроэнергию фактически ставит предпринимателей перед выбором — либо закрываться, либо уходить в теневую экономику.



Вячеслав КОНШИН

## БИЗНЕС ПО-АВСТРИЙСКИ



**УВАЖАЕМЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ! СЕГОДНЯ МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ВАШЕМУ ВНИМАНИЮ МАТЕРИАЛ, ПОСВЯЩЕННЫЙ ТОНКОСТЯМ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ С АВСТРИЙСКИМИ БИЗНЕСМЕНАМИ.**

**НАДЕЕМСЯ, ЧТО НАША ИНФОРМАЦИЯ ПОМОЖЕТ ВАМ НАЛАДИТЬ ПРОЧНЫЕ КОНТАКТЫ С ИНОСТРАННЫМИ ПАРТНЕРАМИ И, КАК РЕЗУЛЬТАТ, ЗАКЛЮЧИТЬ ВЫГОДНЫЕ КОНТРАКТЫ.**



### Готовность номер один

Как правило, австрийские бизнесмены выходят на переговоры в высокой степени «боевой готовности». Они знают, чего хотят, рассматривают несколько вариантов переговоров, настойчиво идут к поставленной цели.

Даже не сомневайтесь, что прежде, чем начать переговоры, ваши коллеги из Австрии наведут справки о вашей компании. В том числе через специализированные фирмы и банки. При этом с особым пристрастием австрийские партнеры изучат вашу кредитную историю и заинтересуются, насколько своевременно вы оплачиваете счета своих деловых партнеров или поставщиков.

Получив о вас и вашей компании исчерпывающую информацию, партнеры из Австрии постараются добиться своего максимального преимущества во время переговоров.

Однако австрийцы весьма склонны к разумному компромиссу. Но для того, чтобы вам пошли навстречу, придется привести очень веские аргументы!

Не расслабляйтесь и будьте готовы к тому, что еще до начала переговоров на вас будут мягко, но настойчиво «давить» по многим позициям, особенно ценовым.

Посему, готовьтесь к переговорам с партнерами из Австрии как к самому главному экзамену в жизни. При этом сохраняйте позитивный настрой, излучайте доброжелательность и – даже если вас будут провоцировать! – не позволяйте себе негатива в адрес потенциальных партнеров.

Все проблемы и «узкие места» вашего будущего сотрудничества решайте «на берегу» и только с точки зрения обоюдной выгоды.

### Пунктуальность – половина успеха

Если хотите произвести на коллег из Австрии хорошее впечатление, заранее согласуйте время и место проведения переговоров. Лучше всего в телефонном режиме с последующим подтверждением факсом или электронным письмом.

Время встречи, как правило, назначается не ранее 9.00 часов утра. Если же вы приглашаете или получаете приглашение после 11.00, то, скорее всего, надо ориентироваться на деловой обед.

Само собой разумеется, на встречу необходимо прийти вовремя. А если вы понимаете, что опоздание неизбежно, лучше сразу перезвонить в компанию вашего потенциального партнера и сообщить об этом.

Срыв встречи может оказать крайне негативное, просто губительное влияние на будущее сотрудничество. В любом случае, как при опоздании, так и при отмене встречи, необходимо четко указать причину.

### Встречают по одежке

Австрийские предприниматели придают большое значение внешнему виду. Приветствуется «евростандарт» – качественная одежда известных марок. Для имиджа мужчины-бизнесмена немалую роль могут сыграть и престижные марки часов.

Одним словом, правильный бизнесмен (с точки зрения жителя Австрии) должен выглядеть солидно и традиционно. Даже намек на экстравагантность может вызвать у австрийских партнеров опасения в вашей ненадежности!

При этом не удивляйтесь, если увидите в Австрии на официальных и торжественных мероприятиях людей в народных или так называемых «охотничьих» костюмах. Это – одна из самых уважаемых австрийских традиций.

**На одном языке**

В качестве языка переговоров лучше использовать немецкий. Однако прибегая к услугам переводчика, не удивляйтесь некоторым его затруднениям, связанным с пониманием различных австрийских диалектов, иногда в значительной мере отличающихся от литературного немецкого языка. Альтернативой остается использование английского языка, который повсеместно изучается в Австрии, однако владеют им в должной мере далеко не все.

**Слово – не воробей**

Во время общения с партнерами из Австрии не следует проявлять сильные эмоции – громко говорить, жестикулировать, «играть» лицом.

Лучше общаться нейтрально. А в конце беседы советуем подвести итог и резюмировать основные пункты, по которым достигнуты договоренности.

К слову, австрийские бизнесмены часто после переговоров присылают своим партнерам зафиксированные на бумаге пункты беседы с указанием достигнутых договоренностей.

**Разрешите обратиться!**

Традицией, на которую обязательно надо обратить внимание, является использование в Австрии титулов, причем эта традиция продолжается с известными изменениями со времен монархии, и незнакомому с ней иностранцу здесь очень сложно сориентироваться.

Для австрийцев титул – это не только информация о том, какая должность или какое образование у собеседника. Нередко это указание на то, какое положение на социальной лестнице он занимает.

Помимо таких титулов, как «господин директор», «господин президент», «господин генеральный директор», которые не вызовут большого удивления, в Австрии используются титулы различных советников, таких как «министерский советник», «старший советник», «земельный советник» и так далее. Также несколько необычным является использование титулов, относящихся к образованию. Нет, речь не идет только о титуле «господин профессор», но и о таких титулах, как «дипломированный инженер», «магистр», например, «господин магистр Штифт». В ряде случаев титулы используются и после выхода на пенсию, тогда добавляется сокращение «i.R.» – на пенсии или «a.D.» – вне службы. Сориентироваться в титуле вашего собеседника прежде всего вам поможет его визитная карточка.

В любом случае рекомендуем вам обратить внимание на титулы и соответствующим образом их использовать.

**Кушать подано, прошу к столу**

Достаточно часто ваши переговоры могут начинаться обедом, иногда ужином. Австрийцы видят в этом возможность лучше узнать потенциального партнера и создать более приятную атмосферу для переговоров, к которым переходят после еды. Даже при короткой встрече является нормой предлагать напитки, преимущественно кофе, чай, воду. Время обеда – удобное время для беседы. Возможно, вы сочтете важным похвалить австрийскую кухню или австрийское вино, может быть, австрийское пиво. Также можно позитивно отозваться о красотах Австрии, например, городов Вены, Зальцбурга, Инсбрука, Линца,

о прекрасных Альпах, великом Моцарте и так далее. Тем, которые вас сблизят с вашими потенциальными деловыми партнерами, в Австрии предостаточно. Стоит избегать разговора о роли Австрии во Второй Мировой войне, о высказываниях господина Хайдера, о какой-либо критике Австрии и осторожно относиться к теме Римской католической церкви. О делах имеет смысл говорить в конце или после обеда. Обед, или так называемый рабочий обед, скорее является стандартом, реже следует приглашение на ужин, еще реже на так называемый рабочий завтрак. Нестандартным является приглашение домой. В этом случае следует принести цветы хозяйке и какой-то подарок хозяину и, возможно, другим членам семьи, если вам о них известно. Подарки и сувениры обычно носят фирменный характер, в качестве сувенира можно подарить и бутылку хорошего спиртного. Если вы знаете предпочтения хозяев или какое-либо хобби вашего партнера, то соответствующий подарок, без сомнения, будет оценен еще больше. Возможно также приглашение с вашей стороны не только на обед или ужин, но, например, и в театр, на концерт или в оперу. Как правило, в Австрии высокая деловая мораль, однако время от времени можно столкнуться и с проблемами как при соблюдении договоренностей, так и своевременной оплаты. Поэтому, возможно, имеет смысл определенная осторожность, письменно зафиксированные договоренности и создание соответствующей договорной базы вам не повредят. В некоторых сферах, особенно когда требуется быстрое принятие и выполнение заказа, возможен менее формальный подход. Не в последнюю меру может быть важным и этническое происхождение вашего делового партнера, учитывая продолжающуюся интернационализацию населения в крупных промышленных и торговых центрах, особенно в Вене. Там вы столкнетесь со значительным количеством самых различных культур, «бывших» и нынешних иностранцев, особенно много приезжих из стран – соседей, входивших ранее в Австро-Венгрию, а также эмигрантов из Турции. Поэтому рекомендуем обратить внимание и на происхождение вашего потенциального делового партнера в связи с возможными особенностями делового общения именно с ним. Также следует ожидать, что аналогичные вопросы могут возникнуть и в отношении вас, иногда даже о ваших родственниках и семье в целом.

**Еще один полезный совет**

Подавляющее большинство населения в Австрии является верующим и относится к Римской католической церкви.

Поэтому при планировании вашего визита следует обратить внимание на религиозные праздники, многие из которых являются государственными и, соответственно, выходными днями.

Также не рекомендуем планировать визит после десятых чисел декабря и во время летних отпусков.

А после переговоров рекомендуем вам поддерживать активные контакты с партнером в телефонном режиме. Посему – готовьтесь к частым и долгим телефонным переговорам и к регулярным визитам в Австрию к вашим партнерам. Тем самым вы докажете свою заинтересованность в продолжении сотрудничества.

Как ответный жест – пригласите партнеров к себе с ответным визитом. Это также внесет лишнюю нотку доверия в ваши отношения.

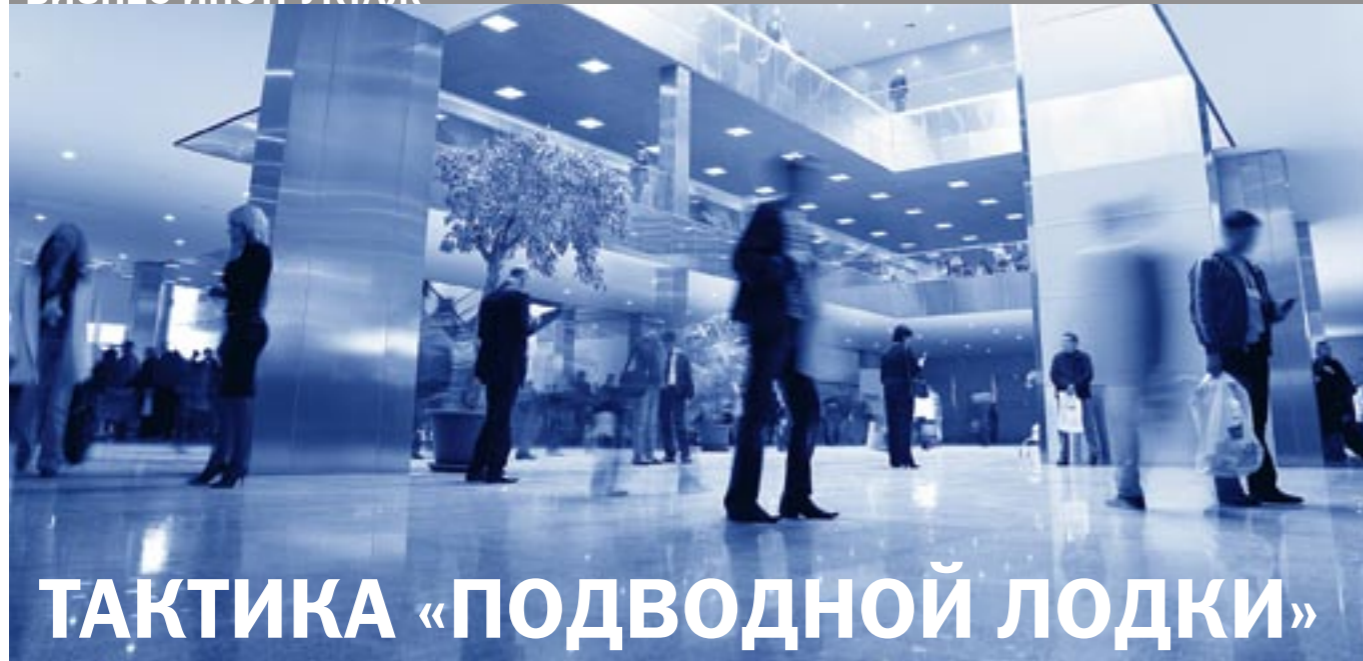
Желаем вам успешного бизнеса и надежных деловых партнеров в Австрии!

# Такси премиум-класса

+7 (861) 24-24-254

www.ntk23.ru





**НАВЕРНОЕ, КАЖДЫЙ, КТО КОГДА-ЛИБО ПРИНИМАЛ УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКАХ, ЗНАКОМ С ДОВОЛЬНО ИНТЕРЕСНОЙ КАТЕГОРИЕЙ УЧАСТНИКОВ. ОНИ ПРИХОДЯТ НА ВЫСТАВКУ КАК ПРОСТЫЕ ПОСЕТИТЕЛИ, НО ИХ ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ – ПРОДВИНУТЬ СВОИ ТОВАРЫ ИЛИ УСЛУГИ. ЭТИ «ГОСТИ» НЕСАНКЦИОНИРОВАННО РАСКЛАДЫВАЮТ НА ЧУЖИХ СТЕНДАХ СВОИ РЕКЛАМНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, БУКВАЛЬНО ХВАТАЮТ ДРУГИХ УЧАСТНИКОВ ВЫСТАВКИ «ЗА РУКАВ», ПРЕДЛАГАЯ СВОЙ ТОВАР ЗА СУПЕРЦЕНУ, ОТВЛЕКАЮТ СТЕНДИСТОВ ОТ ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ НАМЁКАМИ ИЛИ ПРЕДЛОЖЕНИЯМИ ПРЕМИИ ИЛИ КОМИССИОННЫХ ЗА ПРОДВИЖЕНИЕ СВОЕГО ПРОДУКТА.**

Такой прием участия в выставках получил меткое название «тактика подводной лодки». И надо сказать, деятельность предприимчивых «подводников» весьма негативно сказывается на эффективности выставочной работы законопослушных экспонентов. Мотивировка «подводных лодок» проста – снизить свои расходы.

Казалось бы, почему каждому из нас не взять такую тактику на вооружение? И компанию свою «продвинем», и деньги целее будут...

Но не торопитесь! Прежде чем пойти в «подводное плавание», давайте найдем ответы на следующие вопросы:

- Почему именно обычные экспоненты остаются у всех на виду, на «суше», а «подлодки» – нет?

- Как воспринимаются обычные экспоненты и «подводные лодки» потенциальными клиентами?

- Кто вызывает больше доверия?

- Насколько метод «подлодки» целесообразен для имиджа, бренда, продукта компании?

Вспомним, что участие в любой выставке регламентируется её правилами. И без разрешения организаторов запрещено заниматься рекламой своих продуктов и услуг. За несоблюдение правил грозит штраф.

Поэтому советуем после изучения правил конкретной выставки решить для себя, насколько оптимально для вашей компании стать «подводной лодкой». Или всё-таки стоит принять

участие в выставке как легальный экспонент?

Давайте рассмотрим гипотетическую ситуацию. Вы принимаете участие в зарубежной выставке. Здесь ни вас, ни вашу компанию пока не знают, к тому же вы плохо владеете языком страны выставки.

В этом случае перспективы для «подводной» работы самые печальные. Подумайте, каким образом вы сможете, не заплатив ни копейки, бегать по стендам и самостоятельно продвигать свой продукт или услуги?

А уж если речь идёт о привлечении инвестиций в ваш бизнес, то метод «подводной лодки» и вовсе будет контрпродуктивным. Особенно если ваш регион или страна рассматриваются на данном рынке как связанные с риском.

К примеру, при работе на выставках Центральной и Западной Европы максимальную отдачу можно получить только как официальный участник выставки. Тем самым вы продемонстрируете потенциальным партнерам свою финансовую надёжность и серьёзность намерений. Награда – выгодные контракты и хороший имидж!

Запомните: и без вас «подводных лодок» на выставках более чем достаточно, и они не вызывают у других экспонентов особенного восторга, а у потенциальных партнеров – доверия.

**ACADEMY**  
CATERING & EVENT  
SERVICES

*Только исключительные события  
в самых удивительных местах...*



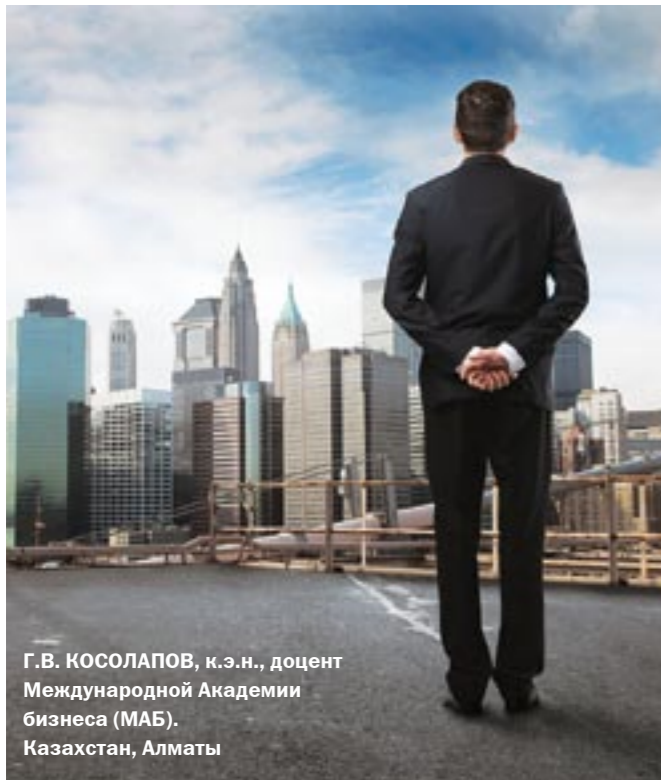
На правах рекламы

**Ресторан выездного обслуживания  
“Академия Праздника”**

☆ *Банкеты до 500 персон*

☆ *Пиршества до 1500 персон*

тел. +7 861 290 00 60  
www.academy23.ru



Г.В. КОСОЛАПОВ, к.э.н., доцент  
Международной Академии  
бизнеса (МАБ).  
Казахстан, Алматы

## БЕЗОПАСНОСТЬ СОБСТВЕННОСТИ И РЕЙДЕРСТВО

**РЕЙДЕРСТВО – ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ, СУЩЕСТВЕННО ВЛИЯЮЩИХ НА ПРОЦЕСС ПЕРЕХОДА ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ И СОХРАНЕНИЕ СВОЕГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ КАК ВО ВРЕМЕНА ПРИВАТИЗАЦИИ, ТАК И В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ.**

Насколько остра в Казахстане проблема рейдерства, т.е. агрессивного, силового захвата чужого бизнеса, говорит тот факт, что в июне 2006 года сопредседатель Республиканской партии «Руханият», президент Банковской группы «Валют-Транзит» Андрей Беляев обратился к Президенту страны с предложением инициировать принятие антирейдерского закона.

Как правило, недружественный захват начинается с шантажа предприятия, резкого увеличения проверок государственных органов, выносятся несправедливые судебные решения, в СМИ выходят заказные статьи, очерняющие работу предприятия. Создаются максимально неблагоприятные условия деятельности предприя-

тия. Под таким мощным нажимом настоящих собственников заставляют или откупиться, или отдать свой бизнес за бесценок.

Недружественные поглощения бизнеса в Казахстане заметно отличаются от рейдерства в России. Если в России в большинстве случаев бизнес поглощает бизнес, то в Казахстане основными рейдерами являются чиновники, занимающие влиятельные посты. При этом аналитики считают, что остановить «черный» рейд может только эффективная судебная система, которая пока, к сожалению, часто оказывается излюбленным инструментом захватчиков и коррумпированных чиновников, «сидящих» на экономике.

Современный бизнес в качестве одного из способов роста использует слияние и поглощение других компаний в своей или смежных отраслях и последующую интеграцию активов приобретенных компаний. Слияние и поглощение, как правило, происходят с помощью приобретения контрольного пакета акций (долей участия) компаний – целей. При этом следует подчеркнуть, что дружественное поглощение часто называют слиянием, хотя это и не совсем точно.

Способы недружественного поглощения в отечественных условиях можно условно разделить на корпоративные и некорпоративные. Корпоративные способы недружественного поглощения основаны на использовании законодательства и различных лазеек и противоречий в корпоративном и гражданском законодательствах.

Некорпоративные способы недружественного поглощения предполагают использование любых форм давления на бизнес-процессы компании и на основных акционеров через использование административного ресурса, коррупционных схем, других механизмов (в том числе и силовых), чтобы сломить сопротивление акционеров компании и заставить их передать акции нужным людям. Некорпоративные недружественные поглощения подразумевают неограниченное использование административного и физического прессинга. Против этого способа поглощения выстраивание системы юридической защиты чрезвычайно затруднено. Именно этот способ недружественного поглощения можно отнести к «черному» рейдерству.

Самым распространенным способом недружественного поглощения является перехват управления в компании с помощью различных определений суда об обеспечении иска. Недостатки казахстанского законодательства позволяют, например, в качестве обеспечения искового требования о восстановлении попраных прав акционеров заменить исполнительный орган компании, или запретить тому же органу выполнять свои функции, или еще что-нибудь оригинальнее.

Материальной основой для такого определения могут быть нарушения прав акционеров, требований законодательства к совершению сделок или избранию органов управления в компании. Такие нарушения свойственны большинству акционерных обществ. Далее на основании решения суда новый директор приступает к исполнению своих обязанностей. Часто не без помощи судебных исполнителей.

Таким образом, главная цель – контроль над финансовыми потоками – установлена. Остальное – изменить состав акционеров и довести имеющийся пакет акций до блокирующего, а потом и контрольного – вопрос дипломатии и техники.

На бизнес-процессы и руководство компании оказывается давление со стороны различных государственных контролирую-

щих органов. Компанию сутками не покидают различные проверяющие. В итоге собственники/менеджмент компании, сложенные таким вниманием государственных органов, садятся за стол переговоров. И часто после таких переговоров у компании появляется новый крупный акционер с известным именем.

Таким образом, «черное» рейдерство является важным инструментом передела собственности как в конце 90-х годов, так и очередного витка передела собственности, развернувшегося в настоящее время. Некорпоративные недружественные поглощения наносят существенный ущерб проводимым реформам и экономике Казахстана в целом.

Для стабилизации ситуации с «черным» рейдерством государство обязано ликвидировать имеющиеся прорехи в законодательстве, улучшить работу судов и ужесточить борьбу с коррупцией в сфере экономической безопасности.

Вместе с тем бизнес должен самым серьезным образом заниматься своей экономической безопасностью, которая включает ряд аспектов: юридические, организационные, экономические, финансовые.

**К общим угрозам, определяющим наиболее уязвимые группы компаний, в отношении которых высока вероятность недружественных поглощений, относятся:**

**1. Структура собственности.** В компаниях, в которых присутствует несколько крупных акционеров (с долей 10-20% акций и выше), возможна ситуация, когда кто-то из акционеров не захочет делить доход с остальными совладельцами и попытается добиться единоличного контроля над компанией. Высокие риски в принятии решений существуют в компаниях, имеющих соотношение голосов 50:50. Акционеры имеют возможность саботировать принятие любых решений, что создает благоприятную почву для корпоративных конфликтов.

**2. Наличие в компании внутренних противоречий по линии «менеджмент-акционеры» и «исполнительные-наблюдательные органы».** Если в компании существуют разногласия между основными акционерами и исполнительными органами (правление, президент, директор), это создает хорошие предпосылки для успешного проведения недружественного поглощения.

**3. Организационно-правовая форма.** Наилучшие условия для недружественного поглощения представляет форма акционерного общества, т.к. акционер имеет больше прав, чем участник товарищества с ограниченной ответственностью. Законодательство обязывает акционерное общество быть более прозрачным для акционеров, чем ТОО.

**4. Успешность.** Очень высокие показатели или большой потенциал роста, финансовое благополучие, административный ресурс компании – все это факторы для определения компании-мишени для недружественного поглощения.

Сигналом такой угрозы может быть появление очень агрессивного миноритарного акционера, который начинает требовать признания и реализации своих законных прав акционера, а также юридически оспаривать каждое решение компании и ее акционеров. Повод для этого, как правило, дают крупные акционеры компаний, которые не стремятся к соблюдению прав миноритарных акционеров.

**5. Правовой нигилизм и надежда на административный ресурс многих казахстанских компаний.** Указанные факторы облегчают использование инструментов недружественного погло-

щения и являются признаками отсутствия готовности отечественных компаний к обороне в случае попытки такого поглощения.

**6. Недооценка стоимости компании и слабый менеджмент.** Защитой от этого является своевременная оценка потенциала бизнеса и приведение менеджмента к уровню, обеспечивающему реализацию этого потенциала.

Все вышеперечисленное говорит о необходимости пересмотра компаниями своего отношения к экономической безопасности и целесообразности разработки целого ряда мер по защите своего бизнеса.

**Прежде всего, необходимо создать систему юридической защиты компании, которая поможет ей противостоять недружественному поглощению.**

**Рассмотрим некоторые мероприятия, способные защитить дело от недружественного поглощения:**

- проведение юристами анализа истории предприятия на предмет выявления и устранения всех слабых, с правовой точки зрения, мест;
- постоянный контроль состояния регистрационных документов компании;
- тщательная проработка Устава компании, где четко должны быть прописаны полномочия генерального директора и желательна наличие запрета на осуществление крупных сделок без одобрения акционеров;
- юридически грамотное оформление всех сделок;
- снижение привлекательности активов путем сдачи имущества в аренду «самому себе» через специально созданное новое юридическое лицо, на которое перерегистрируется имущество;
- использование недвижимости как средства обеспечения по кредиту, взятому у дружественного банка. Отчуждение залога возможно только с согласия залогодержателя;
- использование административного ресурса для получения своевременной информации о возникновении интереса к компании.

Перечисленные мероприятия носят скорее локальный характер и не решают проблему в стратегическом плане.

**Современная теория бизнеса в качестве фундаментальных причин слияний и поглощений называет недостаточное внимание менеджеров к вопросам создания стоимости бизнеса и управления ею (стоимостью).**

Рынок корпоративного управления и контроля основан на предположении, что менеджеры вправе управлять корпорацией ровно до тех пор, пока не найдется другая команда менеджеров, которая, следуя альтернативной стратегии, в состоянии значительно повысить рыночную стоимость этой самой корпорации. Таким образом, главной движущей силой «смены власти» являются скверные результаты деятельности компании по критерию роста стоимости для акционеров.

Появление рынка корпоративного управления и контроля является следствием того, что за последние двадцать лет в корпоративной теории и практике произошли существенные изменения. В частности, произошло слияние двух направлений – корпоративных финансов и корпоративной стратегии. Корпоративные финансы не являются больше прерогативой только финансистов, а корпоративная стратегия перестала быть функцией только генеральных директоров. Игроки финансового рынка внедряются в реальный бизнес через выкуп компаний за счет займа, враждебные поглощения, борьбу за голоса акционеров. Нефинансо-

вые корпорации осваивают финансовые рынки через слияния/поглощения, реструктуризацию, те же выкупы компаний за счет займов, выкупа собственных акций и т.п.

Эта новая реальность существует в том или ином виде и в Казахстане. Она ставит перед менеджментом предприятий новую проблему: необходимость управлять стоимостью компании (бизнеса) и следить за тем, чтобы общекорпоративные стратегии и стратегии отдельных бизнес-единиц обеспечивали создание добавленной стоимости.

Погоня за ростом стоимости бизнеса требует самых радикальных мер – вплоть до распродажи отдельных бизнес-линий или полной реструктуризации компании. Менеджеры компании нуждаются в более надежных и систематизированных методах поиска новых путей развития бизнеса в условиях бурного преобразования корпоративной среды, вызванных слиянием стратегий и финансов. Например, в результате реструктуризации компании открывают для себя новые возможности приобретения активов или целых предприятий, которые обладают для них большей ценностью, чем для прежних владельцев.

Концепция управления стоимостью бизнеса (компания) основывается на предпосылке, что компании процветают, когда создают реальную экономическую стоимость для своих акционеров (собственников), что компании создают стоимость тогда, когда вкладывают капитал с доходностью, превышающей затраты на его привлечение. Считается, что нацеленность на увеличение стоимости для акционеров ограничивает инвестиции в устаревшие стратегии больше, чем любая альтернативная модель.

Чтобы научиться верно измерять стоимость компании и эффективно управлять ею, менеджерам необходимо освоить ряд фундаментальных принципов создания и оценки стоимости. Во-первых, на реальном рынке стоимость создается, если на инвестированном капитале зарабатывается больше, чем альтернативные издержки привлечения капитала. Для измерения результата можно использовать показатель рентабельности инвестированного капитала (РИК) в сравнении с альтернативным вложением денег, например, инвестиции на фондовом рынке.

$$\text{РИК} = \frac{\text{Посленалоговая прибыль от основной деятельности}}{\text{Сумма вложенного капитала (в основной и оборотный капитал)}}$$

Во-вторых, чем больше инвестируется (вкладывается) средств с доходностью выше затрат на капитал, тем больше создается стоимости (рост прибавляет стоимость, если рентабельность капитала превышает затраты на капитал, т.е. экономический дифференциал больше единицы). В этом случае используется комплексный показатель, называемый экономической прибылью (ЭП):

$$\text{ЭП} = (\text{Рентабельность инвестированного капитала} - \text{Затраты на капитал}) \times \text{Величина инвестированного капитала}$$

Главная задача в долгосрочной перспективе – максимизировать экономическую прибыль.

При выборе стратегии необходимо отдавать предпочтение стратегиям, которые максимизируют приведенную стоимость денежных потоков или экономическую прибыль. Оба критерия обеспечивают одинаковый результат, но для целей управления удобнее использовать экономическую прибыль.

Рыночная цена бизнеса определяется рыночными ожиданиями будущих результатов компании, но сами рыночные ожи-

дания могут не совпадать с объективными прогнозами будущих результатов.

Таким образом, стоимость бизнеса (компания) определяется его способностью производить денежный поток в течение длительного времени. Способность же производить денежный поток, а следовательно, создавать стоимость, определяется такими факторами, как долгосрочный рост и отдача, которую получает компания от инвестиций сверх затрат на капитал.

Реализация концепции управления стоимостью бизнеса имеет свою специфику и основывается на сочетании общих и специфических приемов управления. Общим является нацеленность на применение апробированных приемов маркетинга, прогрессивных методов финансового менеджмента, управления операционными издержками и пр. Специфика заключается в особом месте в менеджменте компании управления ее капиталом инновационными проектами. При этом самое пристальное внимание уделяется тому, как и в зависимости от каких решений в управлении компанией инновационными проектами изменяется как текущая, так и прогнозируемая рыночная стоимость компании и ее бизнеса.

### Выводы и предложения.

**1.** Ситуация с «черным» рейдерством требует, с одной стороны, активного участия государства в решении этой проблемы, прежде всего в разрушении коррупционных схем поглощения и ликвидации имеющихся прорех в законодательстве. С другой стороны, бизнес должен самым серьезным образом заниматься своей экономической безопасностью, решая юридические, организационные, экономические и финансовые аспекты проблемы, в том числе с учетом рекомендаций данной работы.

**2.** Рынок корпоративного управления и контроля, основой которого являются механизмы слияния и поглощения, – объективная реальность современной конкурентной экономики, в том числе и в Казахстане, которая постоянно контролирует качество менеджмента компаний. Слияние теории и практики корпоративных финансов и корпоративной стратегии ставит перед менеджментом отечественных предприятий новую проблему: необходимость проводить оценку и управлять стоимостью бизнеса (компаний) и следить за тем, чтобы общекорпоративные стратегии и стратегии отдельных бизнес-единиц обеспечивали создание добавленной стоимости.

**3.** Оценка и управление стоимостью бизнеса являются не только важным инструментом выработки стратегии и тактики, его структурной перестройки, но и инструментом предотвращения угрозы враждебного поглощения и также давления со стороны регулирующих органов. Создает конкурентные преимущества компаниям, ориентированным на создание стоимости, перед фирмами, пользующимися бухгалтерскими моделями.

**4.** Концепция управления стоимостью предприятия ориентирует менеджмент на рост рыночной стоимости компании или рост стоимости имущественного комплекса, создаваемого либо развиваемого в инновационных (инвестиционных) проектах. Эта концепция в противоположность концепции максимизации текущих и ожидаемых на ближайшее время прибылей предполагает акцент на реализацию инновационных (инвестиционных) проектов, обеспечивающих достижение инновационной монополии и позволяющих наладить для компании на будущее стабильные повышенные денежные потоки.

# НЕКОММЕРЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО САМОРЕГУЛИРУЕМАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ «КУБАНЬСТРОЙОБЪЕДИНЕНИЕ»

СРО - С-218-200-42010



**НП «КубаньСтройОбъединение» (СРО), при поддержке Торгово-промышленной палаты Краснодарского края, осуществляет прием в члены НП «КубаньСтройОбъединение» саморегулируемой организации (СРО), основанной на членстве лиц, осуществляющих строительство. Приглашает малые и средние строительные организации получить свидетельство о допуске к работам, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства.**

Некоммерческое партнерство саморегулируемая организация «Кубаньстройобъединение» активно участвует в создании условий, необходимых для становления социально-ориентированной рыночной экономики Кубани. Членами некоммерческого партнерства саморегулируемая организация «Кубаньстройобъединение» являются представители малого и среднего бизнеса строительной отрасли Краснодарского края.

Основными целями деятельности Партнерства является содействие членам Партнерства в:

- предупреждении причинения вреда жизни или здоровью физических лиц, имуществу физических лиц или юридических лиц, государственному или муниципальному имуществу, окружаю-

щей среде, жизни и здоровью животных и растений, объектам культурного наследия (памятникам истории и культуры) народов Российской Федерации вследствие недостатков работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства и выполняются членами Партнерства;

- повышении качества выполнения строительных работ и работ по реконструкции и капитальному ремонту объектов капитального строительства;

- защите прав законных интересов, координации совместной предпринимательской и профессиональной деятельности членов Партнерства;

- разработке и установлении стандартов и правил предпринимательской и профессиональной деятельности,

обязательных для выполнения всеми членами Партнерства, а также в осуществлении контроля за соблюдением данных требований.

Для обеспечения деятельности Партнерства образованы специализированные органы: контрольный комитет, дисциплинарная комиссия, разработаны 26 документов в области саморегулирования.

Структурный состав Партнерства характеризуется следующим потенциалом его членов: средний и малый бизнес – 100%. Предприятия НП саморегулируемая организация «Кубаньстройобъединение» осуществляют деятельность в жилищном, промышленном, дорожном строительстве. Ряд фирм – членов Партнерства заняты в развитии курортных зон: в городах Геленджик, Новороссийск, Сочи, в том числе и на возведении олимпийских объектов и объектов игровой зоны в Азов-Сити.

Адрес: г. Краснодар, ул. Тихорецкая, д. 5/1, офис 304 тел./факс (861) 274-65-85 www.srokuban.ucoz.ru



**У КАЖДОГО БИЗНЕСМЕНА СВОЙ ПОДХОД К ВЕДЕНИЮ ДЕЛ: КТО-ТО ДУМАЕТ О ПРОДАЖЕ НАБОРА ХОДОВЫХ ПОЗИЦИЙ, ДРУГОЙ – ОБ УДЕШЕВЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВА, А ТРЕТИЙ – О ПРОРЫВЕ В БУДУЩЕЕ. МАЙКЛ ДЕЛЛ, СОЗДАВШИЙ DELL COMPUTERS – ВТОРУЮ В МИРЕ КОРПОРАЦИЮ ПО ПРОИЗВОДСТВУ И ПРОДАЖЕ КОМПЬЮТЕРНЫХ СИСТЕМ С \$18 МЛРД. ГОДОВОГО ОБОРОТА, СЧИТАЕТ, ЧТО САМОЕ ВАЖНОЕ В ЛЮБОМ БИЗНЕСЕ – ЭТО ПОКУПАТЕЛЬ. И ЕГО НАДО ЛЮБИТЬ. А В ТОРГОВЛЕ ЭТО ОЗНАЧАЕТ ОДНО: ПРОДАВАТЬ ТО, ЧТО ДЕЙСТВИТЕЛЬНО НЕОБХОДИМО ЛЮДЯМ, А НЕ ТО, ЧТО ЗАВАЛЯЛОСЬ НА СКЛАДЕ. СВОЙ МЕТОД ДЕЛЛ ВОЗВЕЛ В ПРИНЦИП.**

Александр ХАНСЕН

## ЛЮБОВЬ К ПОКУПАТЕЛЮ КАК ПРИНЦИП ПОСТРОЕНИЯ БИЗНЕСА

### С молодых ногтей

Делл начал торговать еще ребенком, и это ему очень нравилось. Мать – финансовый брокер, и отец – зубной врач давали любимому чаду карт-бланш на любой вид бизнеса. Им казалось, что это лучшая школа жизни. Неудивительно, что Делл-младший моментально воспользовался данной свободой и в возрасте 8 лет — а это был 1973-й год – принялся продавать леденцы вразнос. Цена у мальчишки была ниже, чем в магазине, поэтому пацанва с близлежащих улиц охотно покупала конфеты у малыша-бизнесмена.

А в 12 появилась идея получше – марочная биржа. Филателия в 1970-е годы прошлого века была примерно тем же, чем шахматы в 1960-х, – ею увлекались и стар и млад.

Делл попросил школьных товарищей доверить ему свои марки, которые им хотелось продать или обменять, а сам дал объявление в филателистский журнал от фиктивной фирмы Dell Stamps, то есть «Марки Делла», и быстренько «наварил» себе две тысячи долларов. Ребята тоже остались довольны.

Именно тогда Майкл осознал простую истину, которую впоследствии заложил в фундамент своей деловой философии: чем меньше посредников, тем лучше для бизнеса. Продажи напрямую гарантируют продавцу хорошую прибыль, а покупателю — именно тот товар, который ему нужен.

Поняв, что его истинное призвание — бизнес, Делл решил больше в школу не ходить, а получить образование экстерном. Он сосредоточился на новых проектах. Ему позарез нужны были деньги, и поэтому он отправился работать в редакцию местной газеты. Конечно, парню без всякого опыта работы предложили самое скучное и бесперспективное дело, которое можно придумать: обзванивать горожан в поисках потенциальных подписчиков. Лето – время отпусков, а Майкл в очередной раз подошел к процессу творчески. Посоветовавшись с друзьями, работающими в службе социальных опросов, он выяснил, что ориентироваться следует на молодые пары и новоселов. Составив список, он послал письмо с уведомлением каждому возможному клиенту и... добыл для компании несколько тысяч подписчиков, а себе – 18 тысяч долларов.

На эти деньги он тут же приобрел себе BMW!

### Студент-недоучка

Кроме автомобиля, Делл взял на пробу несколько компьютеров, которые разобрал на части и попытался понять, как они устроены. Оказалось, ничего особенного. Но цена!..

В 1981-м, когда IBM начала продажи своих первых PC, они стоили \$3-4 тыс., хотя без посредников обходились чуть



КОМПЛЕКСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМАМИ БЕЗОПАСНОСТИ

На правах рекламы

# КОГДА СПОКОЙСТВИЕ ВХОДИТ В ПРИВЫЧКУ

ООО «СКВИД ТД»

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

г.Краснодар, ул. Рашпилевская, 321  
тел.: (861) 210-98-98, 224-64-57, 215-54-70  
e-mail: [post@skwid.ru](mailto:post@skwid.ru)

ли не в четыре раза дешевле. Мало того, продавцы обычно брали более навороченные и дорогие модели, совершенно не беспокоясь о нуждах покупателей.

И тогда Майкл решил вплотную заняться компьютерным бизнесом. Как всегда без посредников.

Однако семейство готовило ему сюрприз... Отец, мечтавший увидеть сына образованным, все-таки отправил Делла учиться в университет техасского города Остин. Причем, что занимательно, «засунул» его не на технический факультет, а на биологический. Делла-старшего грела мысль: вдруг его сын станет зубным врачом!

Понятное дело, попав в студенческое общежитие, Делл-младший мгновенно принялся заниматься любимым делом: собирать и продавать ставшие ему «родными» компьютеры. Эти машины обходились гораздо дешевле тех, которые продавались в магазинах, и собраны они были с ориентацией на конкретного покупателя. То есть в компьютерах Делла не было ничего лишнего.

Разумеется, подобный подход к делу мгновенно вознес молодого бизнесмена на волну успеха. Вскоре забитая техникой и деталями от компьютеров комната Майкла в студенческом общежитии уже перестала удовлетворять его растущим потребностям, и тогда он перебрался в гараж.

Его «оптимизированные под покупателя» компьютеры разлетались, как жареные каштаны. А после того, как Делл дал в газету объявление о том, что у него можно купить компьютер на 20% дешевле рыночной цены, к нему в буквальном смысле этого слова выстроилась очередь: бизнесмены, врачи и юридические фирмы получали то, что им нужно, а продажи Майкла достигли \$50 тыс. в месяц.

Родители, конечно, все поняли. Они сделали еще несколько заходов «по поводу», но так ничего и не добились. Их сын явно предпочитал строить свой бизнес, а не получать образование. И они отступили. А 19-летний Майкл в 1984 году зарегистрировал Dell Computers, снял офис и нанял себе своего первого работника – 27-летнего менеджера, который взял на себя и бухгалтерию.

Сам Делл продолжал собирать компьютеры по требованиям заказчиков. Он отыскивал части на самых невероятных складах, брал комплектующие по дешевке, и продажи возрастали в геометрической прогрессии: в первый месяц работы – \$180 тыс., во второй – 250, и так далее.

Через год компания разрослась и, несмотря на то, что комплектующие все еще заказывались у изготовителей, конфигурация и программное обеспечение у Dell Computers были такими, что с легкостью конкурировали с такими «монстрами», как IBM, Compaq и Apple.

### Принцип построения бизнеса

Этот принцип был прост, находился у всех на виду, его нужно было всего лишь взять на вооружение и применить. И Делл это сделал.

Во-первых, он гарантировал покупателям возврат денег, если их что-то не устроит в купленной у него машине. Во-вторых, наладил круглосуточный компьютерный сервис – понятно, что любой механизм рано или поздно выходит из строя. К тому же, как человек, отменно разбиравшийся в технике, Майкл понимал: пользователи чаще всего просто

«не туда тыкают пальцем», и все, что им нужно, – небольшая консультация по телефону у хорошего специалиста. В результате – покупатель сам настраивает компьютер, проникаясь чувством собственного достоинства, а компания приобретает постоянного клиента. И, в-третьих, компания постоянно общалась с покупателями, осознавая их потребности. Всё.

Результатом стал гигантский подъем, позволивший Деллу самому наладить производство комплектующих и расширить производство. К тому времени как он, по несбывшимся прогнозам родителей, должен был закончить университет и стать зубным врачом, созданная им корпорация имела годовой оборот в \$70 млн. и продолжала расширяться. Что оставалось делать маме и папе? Только вздохнуть, дав свое запоздалое благословение сыну, и махнуть рукой на недоучку-миллионера.

В течение многих лет Делл оставался верен своим принципам и все у него шло отлично. Он выпускал не только компьютеры, но также сетевое оборудование, ноутбуки, рабочие станции, цифровые хранилища информации, серверы, КПК, MP3-плееры, мониторы, а сфера влияния охватывала практически весь мир, включая Юго-Восточную Азию и страны СНГ.

Но когда число заработанных денег перевалило за \$2 млрд. Майкл решил действовать вопреки им же разработанным законам: предложил свою продукцию розничным торговцам, перестал следить за сотрудниками, нанял на работу бездарных, как выяснилось, финансистов. И в результате едва не развалил дело своей жизни.

### Кадры решают все

Полтора года Dell Computers находилась на грани краха. Каждый новый день не приносил ничего, кроме уныния и сообщений об убытках. Майкл попробовал переориентировать производство на выпуск ноутбуков, но стало еще хуже: рынок не нуждался в них так уж сильно. И поэтому медленно, но верно Делл сползал в пучину депрессии.

Но, видимо, молодость – ему было всего 27 лет – и неумение долго находиться «на периферии» сделали свое дело.

Майкл вернулся к истокам: прервал контакты с розничными торговцами и наконец-то сделал то, что давно был должен. Нанял хорошее руководство. Ведь персоналом нужно руководить, а исполнять приказы президента необходимо точно и в срок. Для этого труднейшего дела Делл переманил в корпорацию нескольких топ-менеджеров со стороны: из Hewlett-Packard к нему пришел Гарри Подвальны, из Sun Microsystems бывший главный финансист Том Мередит, из Apple – Джон Медика (кстати, создатель нескольких весьма удачных моделей «макинтошей»). И наконец, из Motorola в сопредседатели к Деллу перебрался самолично Мортон Топфер.

Критикам Dell Computers пришлось замолчать: Майкл наконец-то повел себя как взрослый человек, осознающий, что одиночка никогда не сможет тащить на себе тяжелый груз громадной компании. Дела у Делла моментально пошли в гору.

Сейчас его корпорация является второй в мире по производству и продаже компьютерных систем с \$18 млрд. годового оборота, а Делл стоит на 25-м месте в списке самых богатых людей мира с \$12,3 млрд. собственных денег. На Уолл-стрит Dell Computers просто обожают: за 10 лет акции компании повысились в цене в 360 раз.

Согласитесь, совсем неплохо для недоучки!

## «ЛЕГКИХ ДОРОГ В ЖИЗНИ Я НЕ ИСКАЛ...»

У КАЖДОГО СВОЙ ПУТЬ К УСПЕХУ. ОДНИ ВЫБИРАЮТ ДОРОГУ, ПРОБУЯ И ОШИБАЯСЬ, ДРУГИЕ, КАК ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ГЕОРГИЙ-ТРАНС-СЕРВИС» ГАИК ГЕОРГИЕВИЧ МУРАДЯН, ПО ПРИМЕРУ БЛИЗКИХ – РАЗ И НАВСЕГДА.



Свое становление в профессии много лет назад он, как его отец и дед, начал с шоферской баранки. О чем нисколько не жалеет, так как собственный опыт и знание водительского ремесла помогли ему организовать и возглавить одну из крупнейших на юге России компаний международных грузоперевозок. Своими мыслями о том, как достичь результатов в любимом деле и какими заботами живут сегодня компании-перевозчики нашего края, Гаик Георгиевич делится с читателями нашего журнала.

### Гаик Георгиевич, Вы помните, с чего все начиналось?

Слюбви к профессии: мои и дед, и отец были водителями-дальнобойщиками, поэтому о другом мы с братьями и не мечта-

ли. В начале девяностых купили первый рефрижератор и стали осваивать непопулярные в те времена направления – Греция, Турция и, особенно, Армения. За рулем большегруза я изучал маршруты, доставлял грузы, так что с трудностями шоферской жизни знаком не понаслышке. С тех пор так и повелось, что в жизни я чаще выбираю самые трудные пути. Почему? Наверное, потому что здесь меньше конкуренции, а еще потому, что так интереснее жить. По-другому не умею и легких дорог никогда не искал.

### Что помогло Вам добиться успеха?

Предприятие, созданное твоими руками, как ребенок, которого растить: отдаешь ему все свое время, силы, энергию. Это твоя семья, проблемы которой принимаешь близко к сердцу. Главная же составляющая успеха – коллектив единомышленников. Мы вместе решаем общие задачи, идем к одной цели и при этом дорожим каждым сотрудником – такова политика компании. Понимая, как нелегко приходится водителям в пути, делаем все возможное, чтобы облегчить условия их труда. Так, в нашем автопарке только современные комфортабельные автомобили марки «Вольво», которые соответствуют требованиям международных стандартов, а для повышения результативности и качества грузоперевозок применяются самые передовые технологии. На

профессионализм и умение наших работников можно положиться в любой ситуации, поэтому и аварий по вине водителей у нас не бывает, и все обязательства по доставке грузов выполняем в срок. Безупречная репутация компании и победа во Всероссийском конкурсе среди международных автоперевозчиков в ЮФО – лучшее тому подтверждение.

### Не могу не спросить о планах на будущее. Кроме решения производственных задач, есть какие-то интересные задумки?

Конечно, в июне этого года решением регионального Совета АСМАП по ЮФО очередной Всероссийский конкурс профессионального мастера водителей международных автоперевозчиков впервые будет проводиться в Краснодарском крае. Это важное для всех нас событие, в котором примут участие лучшие водители АСМАП ЮФО. Красочное и захватывающее зрелище призвано продемонстрировать не только мастерство участников, но и привлекательность профессии. Пусть наши мальчишки почувствуют романтику скорости и дальних дорог, увидят красоту и мощь современных автомобилей. Кто знает, может, на зрительских трибунах окажутся будущие Шумахеры, которые прославят наш любимый Краснодарский край.



Обзор подготовлен:  
 ООО «Агентство правовой информации «Гарант»  
 г. Краснодар, ул. Промышленная, д.74.  
 тел/факс. (861) 255-28-38,  
 e-mail: api@apigarant.ru, www.apigarant.ru

## ОБЗОР ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ И ГОРОДА КРАСНОДАРА ЗА МАРТ 2010 Г.

**Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 10 марта 2010 г. № 125 «О запрете добывания пернатой дичи в весенний период на территории Краснодарского края»**

По согласованию с федеральными органами исполнительной власти, осуществляющими функции по контролю и надзору в сфере охраны, использования и воспроизводства объектов животного мира и среды их обитания, принято решение о запрете охоты на пернатую дичь на территории Краснодарского края в весенний сезон 2010 года.

Постановление вступило в силу со дня опубликования в газете «Кубанские новости», № 41 от 13 марта 2010 г

**Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 9 марта 2010 г. № 114 «Об утверждении перечня видов общественных работ в Краснодарском крае на 2010 год»**

В соответствии с требованиями федерального законодательства утвержден перечень видов общественных работ,

которые будут проводиться в Краснодарском крае в 2010 году. В перечень вошли работы в области сельского, лесного и коммунального хозяйств, работы по благоустройству территорий, дорожному и иным видам строительства, мелко-розничная торговля, уборка помещений, оказание бытовых услуг, вспомогательные работы в области транспорта, статистики, образования, здравоохранения и социального обслуживания населения.

Органам местного самоуправления рекомендовано организовать проведение оплачиваемых за счет местных бюджетов общественных работ с привлечением к участию в них работников, находящихся под угрозой увольнения, граждан, признанных в установленном порядке безработными, и иных граждан, ищущих работу. В условиях массового увольнения работников и роста безработицы должны также дополнительно разрабатываться муниципальные целевые программы развития общественных работ.

Постановление вступает в силу со дня его официального опубликования.

**Закон Краснодарского края от 3 марта 2010 г. № 1917-КЗ «О внесении изменения в статью 2 Закона Краснодарского края «О налоге на имущество организаций»**

С целью создания условий для развития гражданской авиации на период подготовки и проведения Сочинской Олимпиады в отношении имущества аэропортов на территории Краснодарского края, за исключением сооружений воздушного транспорта, вводится ставка налога на имущество организаций в размере 0,3%. Льготная налоговая ставка действует до 1 января 2015 г.

Закон вступил в силу со дня опубликования в газете «Кубанские новости», N 39 от 10 марта 2010 г. Положения о ставке налога на имущество организаций в отношении имущества аэропортов распространяются на правоотношения, возникшие с 1 января 2010 г.

**Закон Краснодарского края от 3 марта 2010 г. N 1920-КЗ «О внесении изменений в Закон Краснодарского края «О пассажирских перевозках автомобильным транспортом в Краснодарском крае»**

Положения закона «О пассажирских перевозках автомобильным транспортом в Краснодарском крае» распространены на перевозки пассажиров городским наземным электрическим транспортом. Определены требования к организации перевозок пассажиров городским электротранспортом; в частности, установлено, что на каждой остановке трамвая и троллейбуса должна быть размещена информация

о наименовании начального и конечного пунктов каждого из маршрутов, в состав которых входит этот остановочный пункт, о времени начала и окончания движения транспортных средств по каждому маршруту, о расписании движения для каждого маршрута, о наименовании, адресе и номерах контактных телефонов органа, осуществляющего контроль над пассажирскими перевозками. Пассажирские перевозки городским наземным электрическим транспортом определены как приоритетные по отношению к иным видам регулярных пассажирских перевозок.

Закон «О пассажирских перевозках...» дополнен также статьей о порядке осуществления контроля над выполнением регулярных пассажирских перевозок; в новой редакции изложена статья об организации заказных перевозок пассажиров общественным транспортом.

Закон вступает в силу со дня его официального опубликования.

**Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 3 марта 2010 г. № 103 «О внесении изменений в постановление главы администрации Краснодарского края от 3 сентября 2007 года № 812 «О порядке определения видов особо ценного движимого имущества краевого государственного автономного учреждения»**

Максимальный размер балансовой стоимости объектов движимого имущества, которыми краевые государственные автономные учреждения могут распоряжаться самостоятельно, без получения согласия учредителя – профильного органа исполнительной власти края, повышен с 50 до 300 тыс. рублей.

Постановление вступило в силу со дня опубликования в газете «Кубанские новости», № 36 от 4 марта 2010 г.

**Закон Краснодарского края от 3 марта 2010 г. № 1912-КЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности в Краснодарском крае»**

Закон разработан в соответствии с Федеральным законом «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» и определяет региональные особенности государственной политики в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности.

Законом, в частности, установлено, что на территории Краснодарского края запрещен оборот товаров, произведенных в крае либо ввезенных на его территорию, без информации о классе их энергетической эффективности в технической документации, маркировке на этикетках. Перечень видов товаров, которые должны быть снабжены указанной информацией, устанавливается Правительством РФ. Продублированы требования федерального законодательства о поэтапном запрете оборота ламп накаливания, о повсеместной установке приборов учета энергоресурсов и воды. Оговариваются обязательные требования к энергоэффективности зданий, строений, сооружений, объектов жилищного фонда, садоводческих, огороднических и дачных товариществ; изложены условия и порядок проведения обязательных периоди-

ческих энергетических обследований объектов и ведения их энергетических паспортов.

Закон вступает в силу со дня его официального опубликования.

**Закон Краснодарского края от 3 марта 2010 г. N 1922-КЗ «О внесении изменений в Закон Краснодарского края «Об обеспечении прав детей на отдых и оздоровление в Краснодарском крае»**

Закон «Об обеспечении прав детей на отдых и оздоровление в Краснодарском крае» дополняется рядом статей, в которых определены меры государственной поддержки в сфере организации оздоровления и отдыха детей в Краснодарском крае. К таким мерам относятся: выделение путевок детям для лечения в санаториях и в оздоровительных лагерях; полная оплата предоставляемых путевок за счет бюджетных средств для некоторых категорий детей; компенсация из бюджета части стоимости путевок в санатории и детские лагеря путем выплаты субсидий муниципальным образованиям, организациям для оздоровления детей сотрудников или предоставление социальных выплат на эти цели непосредственно гражданам. Компенсации (субсидированию) подлежит часть стоимости путевки в размере 50% от средней цены на путевки в организациях отдыха и оздоровления, расположенных на территории Краснодарского края; средняя цена путевки и сумма компенсирующей социальной выплаты определяются ежегодно уполномоченным органом исполнительной власти края.

Закон вступает в силу со дня его официального опубликования и распространяется на правоотношения, возникшие с 1 января 2010 г.

**Закон Краснодарского края от 3 марта 2010 г. N 1909-КЗ «О наделении органов местного самоуправления в Краснодарском крае государственными полномочиями Краснодарского края по организации оздоровления и отдыха детей»**

Органы местного самоуправления муниципальных районов и городских округов Краснодарского края наделяются отдельными государственными полномочиями по организации оздоровления и отдыха детей в загородных стационарных детских оздоровительных лагерях и лечения в санаториях, в том числе детских и для детей с родителями, и в санаторных оздоровительных лагерях круглогодичного действия. В число указанных полномочий входит вся организационная работа на местах по выполнению Закона Краснодарского края «Об обеспечении прав детей на отдых и оздоровление в Краснодарском крае», за исключением работы по обеспечению бесплатными путевками в лагеря и санатории отдельных категорий детей – одаренных детей и участников творческих коллективов, учащихся спортивных школ, сирот, инвалидов, детей из неблагополучных семей; работу по организации отдыха и оздоровления детей указанных категорий департамент семейной политики Краснодарского края оставляет за собой.

Определены права и обязанности органов местного самоуправления при осуществлении переданных им государственных полномочий, порядок финансирования из краевого бюджета работы по реализации этих полномочий, порядок

отчетности органов местного самоуправления, условия и порядок прекращения реализации переданных полномочий.

Закон вступает в силу по истечении 10 дней после дня его официального опубликования, но не ранее вступления в силу соответствующих изменений в законы о краевом бюджете и об обеспечении прав детей на отдых и оздоровление в Краснодарском крае.

**Закон Краснодарского края от 3 марта 2010 г. N 1911-КЗ «О наделении органов местного самоуправления муниципальных образований Краснодарского края государственными полномочиями по финансовому обеспечению реализации основных общеобразовательных программ в части финансирования расходов на оплату труда работников общеобразовательных учреждений, расходов на учебники и учебные пособия, технические средства обучения, расходные материалы и хозяйственные нужды (за исключением расходов на содержание зданий и коммунальных расходов, осуществляемых из местных бюджетов)»**

Органы местного самоуправления муниципальных районов и городских округов Краснодарского края наделяются государственными полномочиями органов исполнительной власти края по финансированию расположенных на территории соответствующего муниципального образования школ и детских садов, реализующих программы общего образования. Установлено, что финансированию из местных бюджетов за счет субвенций из краевого бюджета подлежат расходы образовательных учреждений на оплату труда работников, на учебники и учебные пособия, технические средства обучения, на расходные материалы и хозяйственные нужды (за исключением расходов на содержание зданий и оплату услуг ЖКХ, которые, как и раньше, будут осуществляться за счет собственных средств местных бюджетов). Ранее финансирование перечисленных расходов школ и детских садов производилось непосредственно из краевого бюджета.

Размеры субвенций из краевого бюджета бюджетам муниципальных образований на реализацию переданных полномочий рассчитываются по методике, приводимой в приложении к Закону.

Закон вступил в силу по истечении 10 дней после опубликования в газете «Кубанские новости», № 36 от 4 марта 2010 г.

**Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 27 февраля 2010 г. № 97 «О краевой комиссии по государственно-частному партнерству Краснодарского края»**

Краевая комиссия по государственно-частному партнерству образована с целью координации деятельности исполнительных органов государственной власти Краснодарского края, органов местного самоуправления, учреждений, предприятий и организаций в сфере развития государственно-частного партнерства. Развитие государственно-частного партнерства должно проявиться в активизации привлечения частных инвестиций в экономику Краснодарского края и в повышении эффективности использования имущества, находящегося в государственной собственности края. Председателем комиссии назначен первый вице-губернатор Д.Х. Хатуов,

организационно-техническое обеспечение ее деятельности возложено на департамент инвестиций и проектного сопровождения Краснодарского края.

Постановление вступило в силу со дня опубликования в газете «Кубанские новости», № 36 от 4 марта 2010 г.

**Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 27 февраля 2010 г. № 96 «О реализации Указа Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 года № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» в Краснодарском крае»**

Утвержден регламент подготовки сводного доклада Краснодарского края о результатах мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов Краснодарского края. В приложениях к регламенту приводятся Положение о мониторинге и об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов Краснодарского края, перечень дополнительных (по отношению к установленным федеральным законодательством) показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления, типовая форма доклада о достижениях органов местного самоуправления и Порядок организации проведения социологических опросов по определению уровня оценки населением результатов деятельности органов местного самоуправления.

Для подведения итогов и экспертного анализа результатов мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления образована экспертная группа во главе с вице-губернатором по вопросам внутренней политики.

Мониторинг эффективности деятельности органов местного самоуправления ведется постоянно, сводный доклад по Краснодарскому краю готовится ежегодно департаментом по взаимодействию с органами местного самоуправления администрации Краснодарского края в порядке и сроки, оговоренные в постановлении. Органам местного самоуправления муниципальных районов и городских округов рекомендовано оказывать содействие департаменту в проведении мониторинга эффективности их деятельности.

**Постановление администрации муниципального образования город Краснодар от 24 февраля 2010 г. № 938 «О проведении комплексных проверок эксплуатационного состояния улично-дорожной сети и железнодорожных переездов в муниципальном образовании город Краснодар в 2010 году»**

В целях своевременного принятия мер, направленных на снижение уровня аварийности на автомобильном транспорте и улучшение условий дорожного движения в городе Краснодаре, образована комиссия по проведению комплексных проверок эксплуатационного состояния улично-дорожной сети и железнодорожных переездов в муниципальном образовании город Краснодар в 2010 году. Утвержден состав комиссии, которая будет осуществлять весенние (с 1 по 19 марта) и осенние (с 20 сентября по 8 октября 2010 г.) комплексные проверки автомобиль-

ных дорог общего пользования местного значения и железнодорожных переездов на территории муниципального образования; по результатам проверок будут составляться акты обследования. Действовавшая ранее аналогичная комиссия расформирована.

Постановление вступило в силу со дня опубликования в газете «Краснодарские известия», № 34 от 2 марта 2010 г.

**Соглашение между администрацией Краснодарского края (Российская Федерация) и администрацией Гагрского района (Республика Абхазия) об открытии представительства Краснодарского края в Гагрском районе**

В целях реализации Соглашения между администрацией Краснодарского края и правительством Республики Абхазии о торгово-экономическом, научно-техническом, гуманитарном и культурном сотрудничестве принято решение об открытии представительства Краснодарского края в Гагрском районе Республики Абхазии. На представительство возлагаются функции по ведению переговоров с партнерами в Республике Абхазии, оказанию содействия участникам торгово-экономических, научно-технических, гуманитарных, культурных и других связей по вопросам правового, методического, информационно-рекламного и консультационного характера, функции по обеспечению подготовки и проведения визитов делегаций Краснодарского края в Республику Абхазию. Представительство не обладает правом экстерриториальности, не будет осуществлять политических, дипломатических и консульских функций.

Текст соглашения опубликован в газете «Кубанские новости», № 38 от 6 марта 2010 г.



## ВИЗИТНЫЕ КАРТОЧКИ ПРЕДПРИЯТИЙ

### Группа компаний «Аякс-риэлт»

Профессиональная деятельность «Аякс-риэлт» соответствует требованиям Единого Национального Стандарта (Сертификат № РОСС RU PGP ОС № 23.0027). «Аякс-риэлт» – член Российской гильдии риэлторов, Краснодарской краевой ассоциации риэлторов, Краснодарской торгово-промышленной палаты, Российского союза промышленников и предпринимателей, Российского общества оценщиков, аккредитована при Кубанском ипотечном агентстве. В 2006 г. «Аякс-риэлт» признана лучшей риэлторской компанией Краснодарского края на рынке новостроек. В 2007 г. стала победителем конкурса «Риэлтор года Юга России» сразу в двух номинациях – «Лучшая риэлторская компания на рынке продажи жилья» и «Лучшая оценочная компания».

**350020, г. Краснодар, ул. Рашиповская, 179/1**  
Тел./факс: (861) 297-0000  
e-mail: [ayax@ayax.ru](mailto:ayax@ayax.ru) сайт [www.ayax.ru](http://www.ayax.ru)

### ООО туристическая компания «СЕЛЕНА»

**ПРАЗДНИЧНЫЕ ТУРЫ**  
14 и 23 февраля, 8 марта  
Экскурсионные туры по Краснодарскому краю, КЧР, КБР, Крыму, Абхазии.  
Индивидуальное размещение на черноморском побережье, горнолыжных курортах и предгорьях Северного Кавказа.  
Туры за рубеж:  
экскурсионная европа, пляжный отдых, горнолыжные курорты - вылеты из Краснодара. Ростова, Москвы.

**г. Краснодар, ул. Таманская, 180, офис 329**  
Тел.: +7 (861) 233-74-00, 235-85-65, 233-75-98  
e-mail: [info@selena-travel.ru](mailto:info@selena-travel.ru) [www.selena-travel.ru](http://www.selena-travel.ru)

### ООО «Ап Лайн»

Является единственным поставщиком в Краснодарском крае альтернативных картриджей (на базе оригинальных) «Green Planet». Картриджи лазерные и струйные оригинальные, тонеры и чернила, расходные материалы оптом и в розницу, дилерская система сотрудничества, гибкая система скидок.  
Услуги: диагностика и ремонт оргтехники, заправка и восстановление картриджей..

**г. Краснодар, ул. Красноармейская, д 94.**  
тел.+7 (861) 272-32-88 факс: +7 (861) 575-28-37 МТС моб: +7-988-410-66-65.

### Межотраслевой учебный центр «Краснодарский»

Учебный центр аккредитован в качестве независимого аттестационно-методического центра в Единой системе оценки соответствия на объектах, подконтрольных Ростехнадзору в соответствии с ISO/IEC 17024, СДА-1Б, РД-03-19-2007. Свидетельство об аккредитации № НАМЦ-497.

Обучение проводится по следующим направлениям: Предаттестационная подготовка по промышленной безопасности: А; Б1; Б2; Б7; Б8; Б9; Б10. Повышение квалификации. Обучение рабочих: машинисты грузоподъемных кранов; машинист подъемника (вышки); машинист экскаватора одноковшового; электрогазосварщик, газорезчик и мн. другое; промышленный альпинист; оператор заправочной станции.

**350059, г. Краснодар, ул. Уральская, 96**  
тел. (861) 231-67-98, 234-53-37, 234-30-04  
e-mail: [muc\\_krasnodar@mail.ru](mailto:muc_krasnodar@mail.ru)

### АКГ «Ваш СоветникЪ»

Комплексные решения для вашего бизнеса:  
- антикризисное управление;  
- правовой консалтинг;  
- покупка, продажа бизнеса;  
- оценка стоимости;  
- финансово-инвестиционный консалтинг;  
- маркетинговые исследования и консалтинг;  
- управленческий консалтинг;  
- аудит и сопутствующие аудиту услуги.

**г. Краснодар, ул. Красная, 154, 4 этаж**  
тел./факс: +7 (861) 27 47 444, e-mail: [info@vashsovetnik.ru](mailto:info@vashsovetnik.ru)  
[www.vashsovetnik.ru](http://www.vashsovetnik.ru)

### Общество с ограниченной ответственностью «А-Консалтинг»

Осуществляет экспертизу промышленной безопасности: проектной документации на строительство, расширение, техническое перевооружение, консервацию и ликвидацию опасных производственных объектов; технических устройств, применяемых на опасном производственном объекте; зданий и сооружений на опасном производственном объекте; иных документов, связанных с эксплуатацией опасных производственных объектов.

По следующим видам надзора:  
объекты нефтегазодобычи и магистрального трубопроводного транспорта; объекты нефтехимической и нефтеперерабатывающей промышленности; взрывопожароопасные, химически опасные объекты и объекты спецхимии; системы газораспределения и газопотребления.  
**г. Краснодар, ул. Атарбекова, 5, 2-й этаж,**  
офис 34, тел./факс: (861) 220-74-88, м. 8 (988) 247-19-50,  
[a-konsulting@yugsatcom.ru](mailto:a-konsulting@yugsatcom.ru); [yangol@yugsatcom.ru](mailto:yangol@yugsatcom.ru)

### Краснодарский филиал ФГУ МНТК «Микрохирургия глаза» имени академика С.Н. Федорова

Сфера деятельности: медицинские услуги, офтальмология, пластическая хирургия.

**г. Краснодар, ул. Красных Партизан, 6**  
Телефоны: приемная (861) 222-04-43,  
бухгалтерия (861) 220-440  
справочная служба (861) 222-04-44  
Факс: (861) 222-04-47  
E-mail: [okocentr@mail.kuban.ru](mailto:okocentr@mail.kuban.ru)  
Web-сайт: [www.okocentr.ru](http://www.okocentr.ru)

### МУП «СНЕЖИНКА»

Основной вид деятельности – оказание прачечных услуг и услуг химчистки.  
МУП «Снежинка» предоставляет качественные услуги по стирке и химчистке изделий: обеспечивает безупречное качество стирки, чистки изделий из меха, текстиля; производит мелкий ремонт одежды, чистку штор, жалюзи, ковров и пледов всех видов.

**г. Краснодар, ул. Садовая, 163**  
Тел./факс: (861) 254-19-81, e-mail: [snezhinka@mail.ru](mailto:snezhinka@mail.ru)

На правах рекламы

**ГАЗЕЛЬ БИЗНЕС**

**Сэкономил – значит заработал!**

**заработай**

**до 120 000 руб. и БОЛЕЕ**

**50 000 руб. скидка по программе утилизации\***  
**70 000 руб. экономии по кредиту\*\***

**ПЕРЕЗАГРУЗКА**

**ОБНОВЛЕННАЯ УСТАНОВЛЕННЫ**

**г. Краснодар, Ростовское ш., 33**  
**8 (861) 225-83-84**

**группа ГАЗ**  
**www.gazell.ru**

**группа компаний ТСС АВТО**  
**tsskuban.ru**

\*Действие Государственной программы утилизации, предлагающей оплату Государством Клиенту премии в размере 50 000 рублей при сдаче старого автомобиля. Действие Государственной программы утилизации регламентировано Правилами, утвержденными Постановлением Правительства РФ от 31.12.2009 №1194. \*\*Действие Государственной программы субсидирования, предлагающей возмещение кредитной организации выдающей кредиты на покупку автомобилей. Субсидирование предоставляется в размере 2,3 ставки рефинансирования установленной Центробанком РФ. Банк партнер ООО «Русфинанс Банк», генеральная лицензия Банка России от 15.02.2006 №1792. Действие Государственной программы субсидирования определяется Правилами, утвержденными Постановлением Правительства Российской Федерации от 19 марта 2009г. №244. Максимальный срок кредитования в рамках Государственной программы – 36 месяцев. При расчетах учтено включение в первоначальный взнос (при оформлении кредита на автомобиль марки «ГАЗ») стоимости транспортировки транспортного средства по Государственной программе утилизации.

**Банк «Кубань Кредит»**

Победитель ежегодного краевого конкурса «Лидеры экономики Кубани» (2009). Работа с финансовой розницей, крупными корпоративными клиентами, малым и средним бизнесом. В крае работают 40 доп. офисов, 88 приходных касс, 50 валютных опер. касс, 48 пунктов денежных переводов Western Union, Юнистрим, Лидер, Анелик, действуют 60 пунктов выдачи наличных по банковским картам и 66 круглосуточных банкоматов. Банк «Кубань Кредит» - единственная кредитная организация ЮФО, вошедшая в рейтинг «Национального банковского журнала», «ТОП-30 стрессоустойчивых банков страны». Рейтинговое агентство «Рус-Рейтинг» подтвердило КБ «Кубань Кредит» наличие высокого кредитного рейтинга «ВВ», **350000, Россия, г. Краснодар, ул.Орджоникидзе, 46/ ул. Красноармейская, 32, тел.: (861) 274-88-74, 274-9-274, факс: (861)274-88-80, e-mail: kbk@mail.kuban.ru www.kubankredit.ru**

**ОАО «КУБАНЬПРОЕКТ»**

Работаем в сфере архитектурной деятельности с 1961 года. В соответствии с Федеральным законом № 148-ФЗ нами получено Свидетельство о допуске на выполнение проектных работ № 000051 от 03 декабря 2009 года по 12 разделам, на 52 вида работ, I и II уровня ответственности: - Работы по разработке архитектурных решений; - Работы по разработке конструктивных объемно-планировочных решений; - Работы по подготовке сведений об инженерном оборудовании, сетях инженерно-технического обеспечения, перечня инженерно-технических мероприятий, содержания технологических решений и др. **350000, г. Краснодар, ул. Красная, 118, тел. (861) 259-50-68, 255-00-73, факс: (861) 259-22-34, 259-24-91 e-mail: info@kubanproekt.ru, www.kubanproekt.ru**

**НОУ ДПО «Краснодарский информационно-образовательный центр «Специальное образование»**

Центр повышает квалификацию юристов, руководителей и предпринимателей в различных сферах правовой и хозяйственной деятельности, таких, как ВЭД, сделки с недвижимостью, охрана труда, интеллектуальная собственность, договорная и претензионно-исковая работа, земельный вопрос, трудовые споры и многих других. Наши преподаватели – это авторитетные специалисты с большим практическим опытом. **350000, г. Краснодар, ул. Калинина, 327/3, офис 406, тел./факс (861) 210-45-72, e-mail: centrspec@mail.ru**

**ООО «ФЛОРА-Дизайн»**

Ландшафтный дизайн и озеленение  
 Полный комплекс  
 Проектирование, озеленение и благоустройство  
 Системы полива и освещения  
 Рулонные и посевные газоны  
 Декоративные водоемы, ручьи, рокарии  
 Обслуживание территории  
**г. Краснодар, ул. Северная, 320, литер П., тел.: 8 (861)259-75-55 www.flora-des.ru, e-mail: landskape@mail.ru**

**Международный экзаменационный центр «Британия-Кавказ»**

Единственный в регионе Открытый Кембриджский Авторизованный экзаменационный центр. Авторизованный центр Американской образовательной службы тестирования (ETS) – международное тестирование по английскому, немецкому, французскому и испанскому языкам. Мы поможем вам:  
 \* определить уровень владения языковыми навыками кандидата для принятия решения о его приеме на работу или назначении на должность;  
 \* отобрать сотрудников для участия в тренингах и стажировках;  
 \* оценить эффективность языковых программ, используемых в вашем учреждении.  
**350063, г. Краснодар, ул. Коммунаров, 12, оф.1, тел. (861) 211-54-41, факс (861) 211-57-94 e-mail: britchief@mail.ru, als@exam-center.ru**

**ОАО КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК «РУССКИЙ ЮЖНЫЙ БАНК»**

Выгодное РКО  
 Высокие процентные ставки по вкладам.  
 Кредитование  
 Денежные переводы по России и зарубежью  
 Прием платежей от населения  
 Оплата среднесрочных остатков по расчетным счетам до 6% годовых  
 Валютно-обменные операции по выгодным курсам  
**Краснодар, ул. Рашиповская/ Гимназическая 44/57 Тел.8 (861) 262-01-91, 262-01-92 e-mail: bim@krdo.rsbank.ru**

**ООО туристическое агентство «Турист-ресурс «Кубань»**

Корпоративный отдых, событийный туризм, семейные поездки, молодежные туры, путешествия по всему миру. Лечебно-профилактические и реабилитационные услуги в лучших санаториях и клиниках Европы и России. Индивидуальный подбор туров, теплота наших сердец гарантируют вам позитивные впечатления и воспоминания о проведенном отдыхе.  
**350010, г. Краснодар, ул. Зиповская, 5 кор.7, оф 319. Тел/факс (861) 278-23-23, 8-965-471-33-05 E-mail: tourist-resource@mail.ru**

**ООО «ФЕБУС»**

– широкий ассортимент книжной продукции;  
 – канцелярские, школьно-письменные, бумажно-беловые товары;  
 – красочные открытки, изобразительную продукцию;  
 – политические и физические карты регионов;  
 – фототовары, альбомы для фотографий, пазлы;  
 – бижутерию и парфюмерию;  
 – кожгалантерию (сумки, ранцы, папки);  
 – аксессуары и корма для животных.  
 У нас вы можете оформить полис обязательного страхования автогражданской ответственности (ОСАГО).  
**350089, г. Краснодар, ЮМР, Пр. Чекистов, 13. Тел. (861) 261-34-00 Факс (861) 261-68-59 E-mail: ooo\_febus@mail.ru**

**ООО «ПРАВОВАЯ КОРПОРАЦИЯ ЮГА»**

Комплексное правовое обслуживание по программе «бизнес-юрист» и «семейный (личный) юрист»; консультирование, правовой анализ; составление различных документов, претензий, жалоб, заявлений, запросов, индивидуальная разработка договоров; услуги в сопровождении правового документооборота в строительстве; разрешение налоговых вопросов; разрешение таможенных вопросов; разрешение корпоративных споров; разрешение страховых споров; защита в авторском праве, защита интеллектуальной собственности; защита по договорам инвестирования и долевого участия.  
**350000, г. Краснодар, ул. Ленина, 61, тел. 8(861)-246-80-77, 8(962)-876-77-79, pkyuga@yandex.ru**

**Индивидуальный предприниматель Джафаров Т.Г.О.**

SATENTEK гипс полировочный  
 SIVATEK штукатурка гипсовая  
 DERZTEK гипсовая пломба  
 KARTEK гипс строительный  
 ALCITEK механическая гипсовая штукатурка  
 ГИПС хабезкий  
 СТЕКЛОВАТА  
**г. Краснодар, ул. Автомобильная, 22 тел./факс 8-861-20-02-903 e-mail : lafarge@bk.ru www.lafarge-yug.ru**

**ОАО «ИНПРОМ»**

Широчайший ассортимент сертифицированной металлопродукции высокого качества; система накопительных и объемных скидок; доставка по льготным ценам; металл в кредит. В компании установлено современное высокопроизводительное оборудование и выполняются следующие металлопроцессинговые услуги: раскрой листового проката на гильотинных ножницах; правка и гибка арматурного проката; правка и резка арматурного проката, проволоки, прутка; порезка металла на ленточно-отрезном станке; дробеметная очистка и грунтовка всех типов металлопроката; изготовление гнутых профилей на листогибочном прессе; плазменная и кислородная резка металлопроката; изготовление арматурной сетки и каркасов.  
**350059, г. Краснодар, ул.Новороссийская, 242, ул. Уральская, 89, т./ф.: (861) 210-10-51; 210-10-52; 210-10-53, т./ф.: (861) 260-20-57; e-mail office@kрасnodar.inprom.ru www.inprom.ru**

**Дизайн-бюро «ДВА ПИЛОТА» ИП Каращук Андрей Валерьевич**

1. Базовые элементы  
 2. Деловая документация  
 3. Офисная идентификация  
 4. Рекламно-полиграфические материалы  
 5. Элементы оформления выставок  
 6. Наружная реклама и визуальная информация  
 7. Оформление производственных объектов  
 8. Компьютерные презентации  
 9. Интернет-проекты  
 10. Прочие элементы идентификации.  
**350089, г. Краснодар, ЮМР, ул. Проспект Чекистов, 40 тел.: 8-918-26-55-781 www.2pilota.ru, e-mail: navigator@2pilota.ru**

**ООО «Делсан»**

Наша компания является эксклюзивным дистрибьютором на территории ЮФО известных российских и зарубежных предприятий, таких как: ОАО «Стройполимеркерамика», ООО «Профинтерс» (акриловые ванны «Triton»), ООО «Делла Керамика», ООО «Вага» (сантехническая арматура «Ани-Пласт»), Industries Mateu Испания, Poliplast Польша, ООО «Монолит» (производители гибкой подводки для воды Tuboflex), ООО «Кировская Керамика» и ООО «Керамстрой» (производители санфаянса), и др.  
**г. Краснодар, ул. Кубанская Набережная, 152, тел/факс (861) 210-08-09 – многоканальный www.delsan.ru**

**ООО «Зарина-Юг»**

Занимает одно из лидирующих мест в Краснодарском крае по производству обуви из поливинилхлорида. Мы выпускаем обувь на высокопроизводительном литьевом оборудовании. Хорошая техническая оснащённость, современный уровень моделирования и дизайна, высокая квалификация работников позволяют выпускать продукцию наилучшего качества.  
**350072, г. Краснодар, ул. Тополиная, 22, Тел./факс: (861) 228-92-35 E-mail: ellada1981@mail.ru, www.zarina-yug.ru**

**Компания «SELLTOP» ИП Гончаров Александр Валерьевич**

Компания в ЮФО, которая обладает статусом авторизованного агентства ООО «Яндекс», является специализированными партнером GOOGLE, MAIL, RAMBLER, BEGUN и других поисковых систем. Компания SELLTOP запустила уже более 200 рекламных кампаний в сети Интернет. Основные направления деятельности: размещение рекламы в сети Интернет; оптимизация (продвижение) сайтов; разработка сайтов; сопровождение сайтов; дизайнерские услуги (разработка логотипов, фирменного стиля и т.д.).  
**350000, г. Краснодар, ул. Северная, 324, 4 этаж, офис 6/1 тел. +7 (988) 240-24-96, тел. +7 (988) 240-42-61 e-mail: info@sell-top.ru, www.sell-top.ru**

**ООО «КУБАНЬ»**

Предприятие ООО «КУБАНЬ» предлагает для покупателей полный ассортимент товаров продовольственной и промышленной группы товаров, из них 80% составляют товары местных производителей. В весенне-осенний период организованы дополнительные места для осуществления деятельности по продаже сельскохозяйственной продукции гражданам, ведущим крестьянское хозяйство, личные подсобные хозяйства.  
**350088, г. Краснодар, ул. Уральская, 196/3 Тел/факс 236-79-97**

**ООО «Кубнет»**

Автоматизация управления и учёта; продажа, конфигурирование и обслуживание лицензионного программного обеспечения (www.kubsoft.ru); интернет-технологии (www.spellsystems.ru); мультимедиа-технологии (www.spellsystems.ru); разработка специализированного программного обеспечения под заказ; обслуживание ит-инфраструктуры.  
Консультации в сфере построения информационных систем малых, средних и крупных предприятий.  
Разработка технической документации.  
г. Краснодар, ул. Ленина 97  
Тел.: (861) 262-99-24, 262-59-72, 267-28-46, 262-32-57-общие; 271-21-31- интернет-студия; 211-94-94 – отдел продаж  
e-mail: info@kubnet-soft.ru  
www.spellsystems.com www.kubsoft.ru

**ООО «Русский сезон»**

Поиск поставщиков товара за рубежом; анализ предложений товара; организация международных поставок грузов по схеме «от двери до двери»; экспедирование международных грузов; организация страхования грузов по минимальным тарифам; таможенная очистка импортных грузов («под ключ»); финансовое и бухгалтерское сопровождение внешнеэкономической деятельности.

тел./факс (861) 213-04-74  
e-mail: russeason@mail.ru

**ООО КА «Персонал 911»**

- Ведение кадрового делопроизводства внешним исполнителем;
- аудит кадрового делопроизводства;
- диагностика и оценка персонала;
- поиск и подбор персонала любой квалификации в соответствии с требованиями заказчика;
- обучение персонала - проведение тематических семинаров.

г. Краснодар, ул. Фрунзе, 169, офис 403.  
Тел./факс: 8 (861) 210-45-62; 918-141-17-01; 960-492-11-22.  
e-mail: personal911@yandex.ru

**Аккредитованный испытательный лабораторный центр**

Аккредитованный испытательный лабораторный центр. Аттестация рабочих мест по условиям труда; обучение по охране труда и проверке знаний требований охраны труда работников организаций (40-часовая программа).

**ООО «Социальная защита»**  
Краснодарский край, г. Ейск, ул. Коммунаров, 41  
тел./факс (86132)2-36-47  
т.с.: 928-4241292, 918-6449524  
E-mail: sozzagita@mail.ru

**ООО «СПб-Центр»**

Российско-немецкая компания.  
Разработка и проведение системы тренингов по повышению бизнес-эффективности предприятия в целом:  
- тренинги для коммерческих отделов всех типов продаж;  
- тренинги для руководителей линейного уровня и среднего звена;  
- коучинг для ТОП-менеджеров и другие консалтинговые и рекрутинговые услуги.

г. Краснодар, ул. Гаврилова, 117, оф.10.  
Тел.: 247-58-58; 8-918-088-73-88.  
E-mail: info@spb-center.ru,  
www.spb-center.ru

**ООО «Туристическая фирма «Сто дорог»**

Вся Европа еженедельно из Краснодара: Австрия, Франция, Чехия, Италия, Испания, Венгрия, Швейцария, Великобритания; еженедельно рейсы из Краснодара и Ростова: Египет (Хургада, Шарм эль Шейх), Израиль, Турция (Стамбул, Анталия, Белек, Алания, Кемер, Сиде, Мармарис, Улудаг), Кипр, Таиланд, ОАЭ; майские праздники с вылетом из Краснодара (Франция, Австрия, Чехия); туры на лечение (прямые партнеры) в России и за рубежом; морские и речные круизы по Средиземному морю и Атлантическому океану, в т.ч. из Сочи в Сочи. Горнолыжные курорты Европы и Краснодарского края. Экзотические острова и страны по всему миру и многое другое.  
г. Краснодар, ул. Рашпилевская, 13, офис 2  
Тел.: (861) 268-02-61, 267-15-46, 267-15-47  
E-mail: sto\_dorog@rambler.ru

**ООО «Спирос Тур»**

Представительство крупнейшей компании ООО «Инна Тур» в Краснодаре предлагает отдохнуть в Греции с вылетом из Краснодара. Оказание визовой поддержки, наземное обслуживание. Приглашаем к сотрудничеству туристические фирмы.

г. Краснодар, ул. Красная, 160, офис 202  
Тел./факс: 8 (8612) 251-84-33  
Тел.: 8 (8612) 272-67-10, 211-83-11  
Моб. 8 (918) 455-22-63  
e-mail: spirostour@rambler.ru  
ICQ: 412864614

**ООО Транспортная компания «СТР»**

Работает на рынке автомобильных международных и федеральных перевозок грузов более 18 лет. Является действительным членом АСМАП. Имеет собственный парк автомобилей европейского производства. Осуществляет транспортно-экспедиционную деятельность по территории России и в международном сообщении. Гарантирует страхование ответственности перевозчика и экспедитора, гибкую тарифную политику.

г. Краснодар, ул. Фрунзе, 75  
тел/факс: +7(861)253-99-90; 259-29-20; 211-09-16;  
моб. тел: +7-918-2424315, тел.: +7-965-4714528  
e-mail: tkstr@mail.kuban.ru, str@mail.kuban.ru

**ООО «Юг-Оценка»**

Является специализированной оценочной организацией, входящей в состав консалтинговой группы «Бизнес-Юг». Организация является членом Некоммерческого партнерства «Южный региональный союз оценщиков»; Некоммерческого партнерства «Российская коллегия оценщиков»; Некоммерческого партнерства «Краснодарская региональная коллегия оценщиков», Краснодарской торгово-промышленной палаты.  
Мы будем рады оказаться полезными вам и вашему бизнесу. Услуги, оказываемые ООО «Юг-Оценка»: оценка ценных бумаг и бизнеса; оценка недвижимого имущества; оценка машин и оборудования; оценка автотранспортных средств.

г. Краснодар, ул. Красноармейская, 88  
Тел. 251-03-93, 251-03-94  
E-mail: office@business-yug.ru, www.business-yug.ru

**ООО «АВИАТРАВЕЛ ЮГ»**

Профессионально предоставит вам весь спектр туристских услуг в сфере международного туризма.

С нами отдых в Анталии, Египте, ОАЭ и Европе будет комфортным, безопасным, экономичным и увлекательным.

г. Краснодар, ул. Красная, 124  
тел.: +7 (861) 255-97-57; 255-69-82, факс.: +7 (861) 210-08-22  
e-mail: avia-travel@yandex.ru

**ООО «СТРОЙПРОЕКТСЕРВИС»**

Архитектурная мастерская предлагает своим клиентам услуги в области проектирования (новое, реконструкции, капитальный ремонт и др.). Производит техническое обследование зданий и сооружений, технический надзор за строительством, реконструкцией и ремонтом. Осуществляет независимый строительный аудит, контрольный обмер выполненных строительно-монтажных работ. Окажет дизайнерские услуги. Ландшафтный дизайн. Выполнит функции заказчика-застройщика. Приглашает к сотрудничеству различные организации на взаимовыгодных условиях.

г. Краснодар, проезд Воронежский, 5,  
Тел./факс: 8 (861) 227-22-88  
Моб.: 8-928-413-05-40; 8-918-097-63-89  
E-mail: SPS@STROYSERVIS.NET  
WWW.STROYSERVIS.NET

**Транспортно-экспедиционная компания «ЭЛИС Логистик»**

Перевозка грузов автомобильным транспортом по России, странам СНГ и Европы.

Комплексные логистические услуги. Страхование грузов. Перевозка грузов малотоннажным транспортом по Краснодарскому краю, ЮФО.

Профессиональный подход, гибкая тарифная политика.

г. Краснодар, ул. Вишняковой, 1  
Тел./факс: +7 (861) 299-09-62,  
Моб. +7 (905) 40-16-116, +7 (962) 87-30-032  
e-mail: a\_logistics@mail.ru

**Компания ООО «Гермес»**

Предлагает лакокрасочную продукцию «BERGER» (Индия) для всех видов покрытий. Опт и розница.  
- Эксклюзивные предложения;  
- обучение вашего персонала;  
- свежие дизайнерские решения;  
- гибкая ценовая политика для клиентов.

Работаем с физическими и юридическими лицами.  
г. Краснодар, ул. Российская, 25, оф. 211.  
тел.: 8 (861) 25-777-02  
сот.тел.: 8 (918) 091-54-64  
e-mail: GERMES-23@yandex.ru

**ООО «Диол»**

«Диол» - ведущая компания по поставкам импортных стальных дверей в Россию, а также центр оптовой и розничной торговли строительными и отделочными материалами, предметами благоустройства и быта в ЮФО. Кроме широкого спектра строительных и отделочных материалов: стекломатериалы (СМЛ), цементно-силикатные плиты, гипсокартон, плиты ОСП ОСБ, утеплители, профиль для крепления ГКЛ и крепеж, сухие смеси, серпянка, линотерм; межкомнатные двери (собственное производство), двери-гармошки, душевые кабины и многое другое.

г. Краснодар, ул. Калинина, 327/4  
тел/факс: +7-861-234-73-24; 234-73-79; 234-73-76  
e-mail: info@diole.ru, m\_diole@mail.ru

**ООО ПКФ «АТОЛЛ»**

Риэлторские услуги : промышленная, коммерческая недвижимость, готовый бизнес, земельные участки, домовладения и квартиры. Анализ рынка недвижимости (мониторинг цен). Юридические услуги: подготовка и регистрация сделок с объектами недвижимости, оформление прав на земельные участки, приватизация, вступление в наследство, бесплатные юридические консультации.

350063, г. Краснодар, ул. Пастовая 61  
тел: 8(861) 262-95-83(84) 262-72-80(83)  
www.1atoll.ru e-mail:atoll@1atoll.ru

**АКГ «Аудит Альянс»**

Аудиторские услуги: общий аудит; аудит бирж, внебюджетных фондов, инвестиционных институтов; аудит по специальному заданию. Консалтинговые услуги: бухгалтерский, налоговый и правовой консалтинг, включая налоговый аудит и специальные экспертизы; инвестиционный и финансово-управленческий консалтинг; абонентское консультационное сопровождение; разработка и экспертиза бизнес-планов инвестиционных проектов. Обучение и повышение квалификации бухгалтеров и аудиторов.

Оценка всех форм собственности.  
г. Краснодар, ул. Красная, 154, 2 этаж  
(861) 275-00-07, 275-00-08, 275-11-14, 275-12-76  
e-mail: secretar@aacorp.ru web: www.aacorp.ru

**РАСПРОСТРАНЕНИЕ ЖУРНАЛА**

**Торгово-промышленные палаты Краснодарского края:**

Абинская ТПП (861-50) 416-12  
Анапская ТПП (861-33) 4-00-81  
Апшеронская ТПП (861-52) 2-38-25  
Армавирская МТПП (861-37) 322-06  
Белоглинская ТПП (861-54) 73-219  
Белореченская ТПП (861-55) 2-65-39  
Выселковская ТПП (861-57) 7-33-66  
ТПП города-курорта Геленджик (861-41) 3-47-15  
Гулькевичская ТПП (861-60) 3-39-56  
Ейская МТПП (861-32) 334-48  
Каневская МТПП (861-64) 7-30-77  
Кореновская ТПП (861-42) 457-51  
Кропоткинская МТПП (861-38) 7-71-40  
Крыловская ТПП (861-61) 31-853  
Крымская ТПП (861-31) 202-93  
Курганинская ТПП (861-47) 2-40-62  
Кущевская ТПП (861-68) 5-42-41  
Лабинская МТПП (861-69) 3-2-31  
Ленинградская ТПП (861-45) 731-99  
Новороссийская ТПП (861 — 7) 61-00-59  
Павловская ТПП (861-91) 5-7-04  
Приморско-Ахтарская ТПП (861-43) 2-04-69  
Северская районная ТПП (861-66) 2-70-04  
Славянская МТПП (861-46) 2-16-05  
Темрюкская ТПП (861-48) 5-27-58  
Тимашевская ТПП (861-30) 4-03-33  
Тихорецкая МТПП 9861-96) 5-38-97

ТПП г. Горячий Ключ (861-59) 413-57  
ТПП г. Сочи (861-22) 967-536  
ТПП Динского района (861-62) 59-707  
Туапсинская ТПП (861-67) 2-45-54  
Усть-Лабинская ТПП (861-35) 2-35-28

Органы исполнительной власти администрации Краснодарского края; Законодательное Собрание Краснодарского края; Администрация муниципального образования г. Краснодар; Городская Дума г. Краснодара Управление таможенной службы Краснодарского края; Муниципальное образование Краснодарского края; Управление ФНС РФ по Краснодарскому краю; Журнал распространяется на международных форумах, выставках, конференциях, презентациях.

**Журнал представлен на фирменных стойках по адресам:**

Торгово-промышленная палата Краснодарского края:  
ул. Советская, 30, ул. Коммунаров, 8, ул. Мира, 25.  
Сбербанк, доп. офис № 8619/0134, ул. Садовая, 112

Сбербанк, доп. Офис № 8619/0149, ул. Красных Партизан/ им. Котовского 480/103  
Сбербанк, доп.офис № 8619/04, ул. Рашилевская, 23  
ОАО АКБ «УРАЛСИБ-ЮГ БАНК», ул. Красная, 152  
КБ «КУБАНЬ КРЕДИТ», ул. Орджоникидзе, 46 /ул. Красноармейская, 32  
Филиал ОАО «Банк ВТБ» в г. Краснодаре, ул. Красноармейская/Кузнечная, д.116/2  
ООО АКБ «Росбанк», ул. Красная, 118  
Бизнес клуб «ФОРМУЛА», ул. Красных Партизан, 236  
Отель Red Royal, ул. Красных Партизан, 236  
Конференц-зал гостиницы «ТУРИСТ», ул. Кубанская Набережная, 5.  
Кубанский филиал ОАО АКБ «РОСБАНК», ул. Красная, 118  
АКГ «Ваш СоветникЪ», ул. Красная, 154  
Бизнес-центр «Кавказ», ул.Коммунаров,268  
Бизнес-центр «Венский дом», ул. Рашилевская,157  
ОАО «Крайинвестбанк», ул. Мира, 25  
Отель «Престиж», ул. Мира, 60  
Отель «Платан Южный», ул.Октябрьская,16  
Audi Центр Краснодар, ул. Дзержинского, 231/2  
Австрийские авиалинии  
Авиационные линии Кубани  
Международный коммерческий центр «Кристалл»

**«ВЕСТИК ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ РФ»**

Апрель-май, № 3  
Учредитель Торгово-промышленная палата Краснодарского края  
Главный редактор: Ю.Н. Ткаченко  
Редакция:  
Главный редактор издательского дома «Конт-Пресс»: Светлана Богатырева  
Редактор: Светлана Галаган,  
Над номером работали: Наталья Чайка, Мария Богатко, Анастасия Ней, Анушик Ованесова, Юлия Баюра, Александр Хансен, Г.В. Косолапов, Вячеслав Коншин, Антон Зохан, А. Абиан, Зарема Фатикова  
Фото: Николай Буянов, Александр Рябухин, Shutterstock.com  
Корректурa: Галина Андреева.  
Дизайн, верстка: Александр Захаров,  
Адрес редакции: 350063, Краснодарский

край, г. Краснодар, ул. Коммунаров, 8  
Тел.: +7 (861) 268-12-83  
e-mail: tppkuban@mail.ru, pressa@tppkuban.ru, kontipress@rambler.ru  
Подписано в печать: 7 мая 2010 года, дата выхода: 17 мая 2010 года.  
Тираж: 15 000 экземпляров.  
Распространяется бесплатно.

Издатель: Торгово-промышленная палата Краснодарского края  
Адрес издателя:  
350063, Краснодарский край, г. Краснодар, ул. Коммунаров, 8, тел.: +7 (861) 268-12-83  
Отпечатано: ООО «Омега-Дизайн», г. Ростов-на-Дону, ул. Горького, 3, тел.: (863) 244-44-42.  
Заказ 196 от 16.12.09  
Свидетельство о регистрации СМИ ПИ ФС 14-0709 от 5 июля 2007 года выдано Федеральной службой по надзору

за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.  
Редакция не несет ответственности за достоверность информации, содержащейся в рекламных материалах.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.

При перепечатке материалов ссылка на журнал «Вестник Торгово-промышленной палаты Краснодарского края РФ» обязательна.

За дополнительной информацией и по вопросам размещения рекламы обращаться по тел.: +7 (861) 274-77-85, 268-12-83, e-mail: kontipress@rambler.ru www.kontipress.ru