

# ВЕСТНИК

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ РФ



ЖУРНАЛ ДЕЛОВОГО СООБЩЕСТВА





РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ ЖУРНАЛА  
«ВЕСТНИК ТПП КК РФ»:

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР – *Ю. Н. Ткаченко,*  
*председатель ТПП Краснодарского края*

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ РЕДАКЦИОННОГО  
СОВЕТА – *И. А. Перонко, руководитель*  
*Департамента по финансам, бюджету*  
*и контролю Краснодарского края*

ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИОННОГО СОВЕТА:

*А. Н. Домбровский,*  
*первый заместитель главы муниципального*  
*образования города Краснодара, директор*  
*Департамента финансов, кандидат технических*  
*наук, заслуженный экономист Кубани*

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

*А. М. Терпугов,*  
*начальник Краснодарской таможни*

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

*П. Т. Солкин,*  
*главный специалист Департамента*  
*по финансам, бюджету и контролю*  
*Краснодарского края, заслуженный*  
*журналист Кубани*



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

## Уважаемые коллеги!

Представляю Вам первый номер журнала «Вестник ТПП КК РФ», увидевший свет в этом году. Стратегия, цели и задачи журнала остались неизменными.

Мы по-прежнему будем рассказывать Вам о деятельности Торгово-промышленной палаты, направленной на укрепление торгово-экономических и научно-технических связей региона, о методах достижения благоприятных условий для развития бизнеса, делиться накопленным опытом в проведении межрегиональных и международных выставок и ярмарок, организации деловых и культурных связей.

Роль российской системы палат в развитии современной экономики растет с каждым годом, и наша палата в этой системе занимает достойное место. Своей многогранной деятельностью мы стремимся выразить интересы промышленников и предпринимателей. Мы активно участвуем в углублении рыночных преобразований, внедрении высоких профессиональных стандартов и этических норм ведения бизнеса.

На страницах журнала вы найдете информацию о подготовке реального сектора экономики к функционированию в условиях вхождения России во Всемирную торговую организацию, о реализации национальных проектов, о развитии и кредитовании малого бизнеса.

В 2007 году стабильно росли товарооборот, промышленное производство, поступление инвестиций в экономику региона. Надеюсь, что такие тенденции будут сохраняться и развиваться в 2008 году. Торгово-промышленная палата Краснодарского края, опираясь на богатые отечественные традиции и мировой опыт предпринимательства, будет всячески содействовать консолидации бизнес-сообщества и строительству конкурентоспособной экономики.

От всей души поздравляю мужчин с Днем защитника Отечества, а прекрасных дам – с Международным женским днем 8 марта. Искренне желаю всегда побеждать в делах, доверенных вам обществом и государством, и быть надежной опорой для родных и близких. И пусть в этом сопутствуют крепкое здоровье, уверенность в своих силах, оптимизм и удача! Пусть Ваши жизненные пути будут только мирными, друзья – преданными, а близкие люди – любящими и понимающими!

# СОДЕРЖАНИЕ

Наш регион	4	Бизнес и власть: задачи общие
	6	Бюджет кубани – 2008
События и комментарии	12	Остановка на маршруте: Берлин
	16	Краснодарский край – солидный партнер
	18	Есть контакт!
	20	Немецко-российская биржа контактов в краснодаре
	22	Голландский бизнес приходит на Кубань
Новости ТПП КК	23	Готовы к сотрудничеству
	24	Соавтора!
	25	Прибыль будущего
Услуги ТПП КК	28	Нужно играть не ноты, а музыку...
	30	Задача № 1
Прямая связь: голос района	33	Будь готов к го и чс!
	34	Завтра будет лучше, чем сейчас
	36	Моя семья. Моя страна.
	38	Даешь инвестиции!
	39	Бизнес: учиться и учиться!
	40	Опыт – лучший учитель
	42	Большое будущее малого бизнеса
Благотворительность	44	Наша борьба за мир
	46	Как подобрать команду для предприятия?
В помощь руководителю	48	5 «грехов» руководителя-реформатора
	50	Разрабатываем рекламную стратегию
	52	Анализируем. Оптимизируем. Продвигаем.
	56	Audi
	58	Актуально
	60	Визитные карточки предприятий



## Немецкая деревня: не квадратные метры, а образ жизни

Кубань стала стартовой площадкой для воплощения уникального для России градостроительного проекта «Немецкая деревня». Полтора года назад на V Международном форуме в Сочи данный проект был одобрен Президентом России Путиным. Накануне VI Инвестиционного Международного форума губернатор Ткачев заложил первый камень Деревни. После Краснодарского края живописное поселение «прописалось» еще в одном субъекте Южного Федерального Округа. Проект представляет собой жилой комплекс, выполненный в духе малых европейских городов, с развитой инфраструктурой, включающей в себя все необходимое для жизни и отдыха.

С сентября 2007 года в Прикубанском округе Краснодара на территории 73 га в районе Ближнего Западного обхода и поселка Колосистого идет строительство «Немецкой деревни». 30 резиденций площадью 1100-1400 кв. м. с земельным

участком 35-60 соток каждая. 26 особняков площадью 900 кв. м. с земельным участком 25-50 соток. Виллы, рассчитанные на площади до 600 кв. м., с земельным участком 10-23 сотки. 107 коттеджей площадью 300-400 кв. м. с земельным участком 10-30 соток. 28 малоэтажных домов по 6-8 квартир, площадь квартиры от 60 до 150 кв. м. Высокое качество строительства, прогрессивные технологии, оригинальные архитектурные решения, возможность выбора не только типа жилья, но и внешнего вида фасада. Собственная управляющая компания, которая будет обеспечивать порядок, чистоту, безопасность и бесперебойную работу сервисных служб. Парковая зона с озером, аллеями и велосипедными дорожками. Школа, аптека, поликлиника, спортивный клуб с теннисными кортами, футбольным полем и бассейном, супермаркеты и бутики, отель, пивоварня, кафе. Это качество жизни россиянина XXI века.

**ОТДЕЛ ПРОДАЖ:** 350000 г. Краснодар, ул. Каляева, 263  
**«НЕМЕЦКАЯ ДЕРЕВНЯ»** Тел. +7 (861) 221-21-75; 221-40-33  
**«ЕКАТЕРИНА ВЕЛИКАЯ»** [www.katharina-land.ru](http://www.katharina-land.ru)

# БИЗНЕС И ВЛАСТЬ: задачи общие



31 января в Краснодаре состоялся Всероссийский форум промышленников и предпринимателей. В его работе принял участие первый заместитель Председателя Правительства РФ Дмитрий Медведев. Основными темами обсуждения стали деловой климат в России, инвестиционная привлекательность регионов и частногосударственное партнерство.

Форум собрал более 500 представителей крупного бизнеса и власти. Среди них – руководители ведущих российских компаний, главы регионов и министерств. Этим масштабным мероприятием открылась “Неделя российского бизнеса”, которая проводится по инициативе Российского союза промышленников и предпринимателей.

Место проведения форума - столица Кубани - было выбрано не случайно. С каждым годом Краснодарский край вызывает все больший интерес российского и зарубежного бизнеса. Только за последние пять лет сумма инвестиций в регион составила 640 миллиардов рублей. По темпам инвестиционного роста Краснодарский край занимает первое место в ЮФО и входит в тройку российских лидеров.

Дмитрий Медведев особо отметил успехи нашего региона:

- На Кубани – на деле, а не на бумаге - созданы самые благоприятные условия для реализации инвестиционных проектов, работают механизмы государственной поддержки бизнеса.

В своем выступлении на форуме первый вице-премьер озвучил ряд первоочередных совместных задач, которые стоят перед властью и бизнесом. Это – рост производительности труда, привлечение иностранных инвестиций и повышение качества экономического роста.

При этом он отметил, что экономическая политика государства должна быть прогнозируемой и ясной, что позволит более эффективно развиваться и отечественному бизнесу. Дмитрий Медведев также отметил, что экономический рост напрямую связан с расширением межрегиональной и межотраслевой кооперации, созданием особых экономических зон, стимулированием комплексного развития территорий, а также поддержкой важных проектов при помощи инвестиционного фонда.

Первый вице-премьер призвал российское бизнес-сообщество активнее работать в регионах и инвестировать в их развитие. По его словам, рост конкурентоспособности территорий является важным фактором

обеспечения дальнейшего экономического роста России.

Кроме того, Дмитрий Медведев поставил перед отечественным бизнесом задачу приобретения зарубежных предприятий.

Такой процесс активно идет в большинстве крупных стран, в частности, в Китае. “Это позволит технически перевооружить российские предприятия, повысить их производственную эффективность и освоить новые рынки”, - сказал Дмитрий Медведев.

В этой связи он заверил бизнес в поддержке государства на международной арене. “Это обязанность государства. Особенно в тех сферах, где идет глобальная конкуренция. Например, в энергетике и в высокотехнологичном машиностроении”, - сказал Д. Медведев.

Важной составляющей экономического роста, как подчеркнул первый вице-премьер, является создание госкорпораций. Но они будут создаваться только на определенный период и призваны решать вопросы, которые не всегда по силам частному бизнесу. Например, - проблемы ЖКХ.

Отдельно остановился Д. Медведев на мерах административной поддержки, которые позволят укрепить экспортный потенциал российского бизнеса. Прежде всего, это упрощение процедур предоставления кредитов государственными институтами развития (в том числе иностранным потребителям) под закупку отечественной технологической продукции, а также информационная поддержка продвижения на внешних рынках российских брендов.

Первый вице-премьер также призвал предпринимательское сообщество совместно с властями работать на улучшение имиджа России. По его мнению, предпринимательское сообщество могло бы в этой связи активнее работать с иностранными партнерами, показывая, что инвестиции из России являются прозрачными и эффективными.

Кроме того, Дмитрий Медведев озвучил новость, на которую зал отреагировал аплодисментами. По последним данным Росгосстата, рост внутреннего валового продукта России за 2007 год составил не 7 процентов, как прежде сообщало министерство экономического развития, - а 8,1.

Выступление губернатора Краснодарского края Александра Ткачева было посвящено формам и методам привлечения инвестиций в экономику региона.

- В Краснодарском крае власть стала надежным деловым партнером как для крупного, так и для малого бизнеса, - подчеркнул глава края. - Сегодня уже никого не надо убеждать, что ключ к динамичному развитию регионов – привлечение инвестиций.

- Мы работали, работаем и будем работать с бизнесом

на принципах государственно-частного партнерства, - подчеркнул губернатор Кубани.

Такая политика дает ощутимые результаты, обеспечивает мощный рост экономики и качества жизни в регионе. Объем ВРП края за последние пять лет удвоился и составляет 546 млрд. рублей. Среднедушевые доходы населения края увеличились в 2,5 раза. Край лидирует в России по урожайности и объему производства зерновых, по вводу жилья, обороту торговли, объемам строительных работ, ежегодно повышает свой долгосрочный кредитный рейтинг.



Причем дело тут не только в ресурсах региона и особом геополитическом положении, а в том, что бизнесу удобно и безопасно работать на нашей территории. Для того чтобы инвесторы сделали выбор в пользу Краснодарского края, была перестроена работа органов власти на местах. В каждом муниципалитете, городском округе и поселении сегодня работают комитеты по реформам и развитию – структурные подразделения краевого департамента инвестиций и проектного сопровождения. Создана система “одного окна”, через которую ежегодно проходит более двух тысяч инвестпроектов.

Хотя все это, конечно, не значит, что на Кубани не существует проблем. Как и в любом другом российском регионе, сдерживающим фактором для инвесторов остается вопрос выделения земельных участков под строительство производства или любого другого объекта. Сам регион может распоряжаться далеко не всеми землями на своей территории, и значит, кроме одобрения Росимущества, требуется многоступенчатая и очень долгая процедура согласования в различных федеральных ведомствах.

В связи с этим губернатор Кубани А. Ткачев выступил на форуме с предложением передать полномочия по распоряжению федеральными землями Территориальному органу Росимущества или субъекту Федерации и создать четкий механизм предоставления земельных участков под инвестиционные проекты на всей территории России. Только так можно повсеместно ускорить темпы экономического развития, сделать шаг к долгосрочным инвестициям в производство.

# БЮДЖЕТ КУБАНИ – 2008

## На первом плане социальная сфера

Доходная часть консолидированного бюджета Краснодарского края в 2008 году превысит рубеж в 100 млрд. рублей. Из них 70 млрд. будут выделены на социальную сферу.



И.А.Перонко, руководитель департамента по финансам, бюджету и контролю Краснодарского края, доктор экономических наук, профессор, заслуженный экономист Кубани и Российской Федерации

Бюджет Краснодарского края – это комплексный финансовый документ. Социально-политическая основа для его формирования определена Бюджетным посланием Президента Российской Федерации В.В.Путина, программным выступлением А.Н.Ткачёва в апреле 2007 года на церемонии официального вступления в должность губернатора Краснодарского края и «Основными направлениями бюджетной и налоговой политики на 2008 год».

Ключевые задачи, исполнение которых учитывалось в ходе формирования бюджета и его структуры:

- продолжение и усиление мер экономического, фискального и административного характера, нацеленных на сохранение положительной динамики поступления доходов;

- обеспечение всех социальных приоритетов. В том числе, повышение заработной платы в бюджетном секторе, расширение перечня и качества социальных услуг, предоставляемых населению края.

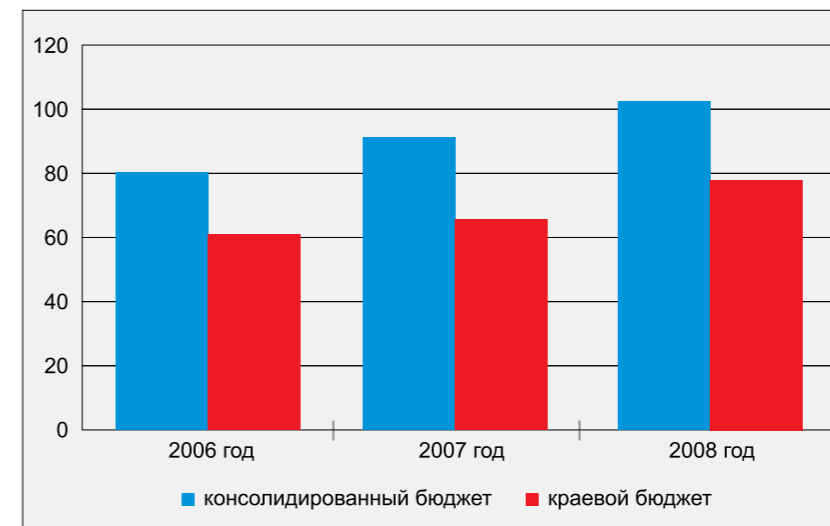
- «точечное» решение задач за счёт государственных инвестиций - в том числе, по софинансированию национальных проектов и строительства объектов в рамках ФАИП, завершению строительных объектов с высокой степенью готовности;
- выравнивание финансовых возможностей местных бюджетов и софинансирование социально-значимых расходов муниципальных образований края.

Консолидированный бюджет Краснодарского края увязан с показателями среднесрочного финансового планирования до 2010 года, где определены перспективы и детализированы основные параметры на следующие три года (2008-2010гг).

Предпосылкой для такого подхода стало стабильное, динамичное развитие экономики края. Появились условия для более детального планирования в среднесрочной перспективе, что стало ещё одним залогом сбалансированности бюджетов всех уровней. В нынешних условиях это особенно важно, так как в социальной сфере реализуются долгосрочные социальные программы, проводятся большие государственные инвестиционные вложения. Ещё одна существенная особенность – бюджет подготовлен в условиях практически нового Бюджетного Кодекса и соответствует его нормам.

Доходная часть консолидированного бюджета рассчитана, исходя из прогноза социально-экономического развития края. Разработчики опирались на оптимистичные оценки. В том числе по росту валового регионального продукта – на 10,2%, прибыли хозяйствующих субъектов – на 8,5%, фонду оплаты труда – на 20,9%. Учитывались также показатели собираемости налогов и другие параметры, влияющие на изменение налогооблагаемой базы.

В результате собственные доходы спрогнозированы на уровне 88,8 млрд. рублей, с ростом к 2006 году на 23%, с учётом безвозмездных поступлений. В целом, доходы консолидированного бюджета впервые перешагнут отметку в 100 млрд. рублей и составят 106,5 млрд. рублей.



Динамика доходов консолидированного бюджета (млрд. руб.)

Доходы краевого бюджета в целом предусматриваются в объёме 78,9 млрд. рублей, а собственные – 61,2 млрд. рублей, рост 27%. Только по налогу на прибыль организаций и налогу на доходы физических лиц планируется получить 41 млрд. рублей, с ростом более чем на треть; налога на имущество организаций должно поступить 6,8 млрд. рублей, рост – 39%; единого налога, взимаемого по упрощенной системе налогообложения, предусматривается 3,5 млрд. рублей, – больше на треть. В числе основных доходных источников можно назвать также акцизы –5,4 млрд. рублей, рост 10%. Налога на игорный бизнес ожидается 1,3 млрд. рублей. Почти столько же транспортного налога. Как видим, бюджетом предусматривается существенный объём доходов. Исходя из этого, крайне важно умелое администрирование поступлений.

Расходы консолидированного бюджета по прогнозу составят 105,8 млрд. рублей. Профицит – 608 млн. рублей. В первую очередь просчитаны расходы, которые охватывают насущные потребности населения в услугах. Это – здравоохранение, образование, культурное и духовное развитие, информация, досуг, социальное обеспечение. В результате рост расходов на эти цели составит 18%.

Расходы краевого бюджета в сумме 78,3 млрд. рублей также нацелены на решение социально-экономических задач. Он, как и консолидированный, однозначно имеет социальный характер. На эти цели, с учётом расходов, передаваемых муниципальным образованиям, запланировано 46,7 млрд. рублей, рост – почти 23%, что на 5 процентных пунктов опережает общий темп роста расходов.

Бюджетом обеспечиваются все установленные законами и подлежащие безусловному исполнению «прямые» финансовые обязательства:

1. Предусмотрено увеличение ставок и окладов учителям, медицинским работникам, персоналу учреждений социальной защиты и культуры. С 1 сентября 2007 года они повысились на 15%, на 7% возрастут с 1 сентября 2008 года.

Помимо этого, будут производиться ежемесячно доплаты:

- по 1000-2000 рублей – работникам учреждений социальной защиты населения численностью 26,5 тысяч;
- по 1000 рублей – 21 тысяче воспитателей в детских садах;
- по 1000-2000 рублей – социальным педагогам, педагогам-психологам в школах и учреждениях начального профобразования численностью 5,3 тысяч человек.

2. Все действовавшие в 2007 году выплаты и льготы, пособия, компенсации, другие социальные гарантии жителям Кубани будут увеличены. На все это предусмотрено 11,4 млрд. рублей. Прежде всего, на 23% возрастут и составят 2,3 млрд. средства на компенсационные выплаты и льготы, предоставляемые

Структура консолидированного бюджета отражает основные общекраевые приоритеты. Две трети всех расходов (69,5 млрд. рублей) имеют социальную направленность: образование – 28 млрд.руб., рост 18%; здравоохранение и спорт – 22 млрд.руб., рост 15%; социальная политика – 15,2 млрд.руб., рост 22%; культура и СМИ – 4,3 млрд. руб., рост 22%

Эта задача является стратегической

Финансовые возможности бюджета, кроме роста собственных доходов, будут расширены за счёт дополнительных мер по эффективному использованию бюджетных ресурсов

**Структура доходов консолидированного бюджета края на 2008 год**



**Структура доходов краевого бюджета на 2008 год**



региональным льготникам по жилищно-коммунальным услугам, транспортному обслуживанию и сложному зубопротезированию.

На 10% (всего 1,3 млрд.рублей) увеличатся ассигнования на ежемесячные денежные выплаты ветеранам труда, труженикам тыла, гражданам, пострадавшим от репрессий.

На выполнение федеральных полномочий в области соцобеспечения ветеранов и инвалидов будет направлено 3,5 млрд. рублей. В том числе на обеспечение лекарствами инвалидов, ветеранов Отечественной войны и других категорий льготников выделяется 887 млн. рублей.

Усилится адресная помощь. Гражданам, у которых доля расходов на жильё и коммунальные услуги в совокупном доходе семьи превышает региональный стандарт (22%), будут предоставлены субсидии в сумме 416 млн. рублей. На поддержку малообеспеченных и временно безработных граждан предусмотрено 605 млн. рублей.

Вырастут расходы на поддержку материнства и детства. Всего они составят более 3 млрд. рублей: на 16% увеличится размер пособия опекаемым детям-сиротам, на 10% – детские пособия, почти на столько же – компенсация из бюджета той части родительской платы, которая идет на содержание детей в детских садах.

Бюджет берет на себя часть стоимости питания в школьных столовых – 390 млн. рублей. Также предусмотрено выделение средств приёмным и патронатным семьям, денежные выплаты и льготы многодетным семьям, с ростом – на треть.

3. На образование в целом будет направлено 16 млрд. рублей, с ростом на 29,4%. Предусмотрено дальнейшее реформирование механизмов финансирования отрасли. В частности, увеличатся на 15% и составят 8,3 млрд.рублей расходы на подушевое финансирование в школах. Учтён и переход на подушевое финансирование начального профобразования – 1,3 млрд.рублей, рост – 21%. Также возрастут расходы: на среднее профобразование – на 20%, на содержание учреждений для детей-сирот, детей-инвалидов – на 19%, на 31% больше выделяется средств на именные стипендии учащимся из числа детей-сирот, студентам, учащимся профучилищ.

4. На здравоохранение и спорт предусмотрено 14,1 млрд. рублей – рост на 10,3%. Из них 4,5 млрд. рублей – на содержание 38 краевых лечебных учреждений.

На страховой взнос за неработающее население, а это более 60% жителей, будет направлено 6,2 млрд., рост – на 22%. При этом общая стоимость территориальной программы медицинского страхования составит 11,7 млрд. рублей.

Расходы учреждений здравоохранения, участвующих в программе обязательного медстрахования, сформированы с учётом перехода на одноканальное финансирование. В связи с этим краевой бюджет взял на себя обязательства по обеспечению муниципальных полномочий в области медицины в объёме 760 млн. рублей.

Местным бюджетам на выполнение краевых полномочий предусмотрено 2,3 млрд. рублей. Из них: на специализированную медицинскую помощь – 1,2 млрд. рублей, на меры социальной поддержки детей-сирот, детей из малообеспеченных семей, питание беременных, кормящих матерей, детей до 3-х лет – 459 млн. рублей, а также на лекарственное обеспечение – 673 млн. рублей.

5. Основная часть расходов на культуру (всего 1 млрд.) отводится на содержание 25-ти краевых государственных учреждений и проведение мероприятий – это составит 673 млн.рублей. На краевые программы в области культуры муниципальным образованиям будет перечислено 223 млн. рублей.

Значительная часть расходов – 9,8 млрд.рублей – будет направлена на последовательное решение «точечных» проблем социального и общественного характера в рамках краевых целевых программ. Наиболее значимые из них: «Развитие образования», «Дети Кубани», развитие материально-технической базы «Детской краевой клинической больницы», «Борьба с заболеваниями социального характера» (новая), «Снижение смертности от инфаркта...» (новая), «Развитие массового спорта...» и др.

Также существенные средства предусмотрены на реализацию программы «Жилище», решению задачи «Краснодару – столичный облик», газификации края, развитию северных районов края («Север») и ряду других.

Перед исполнителями краевых программ стоит задача своевременного, равномерного и эффективного использования ассигнований из краевого бюджета.

В бюджете отдельно выделены расходы на реализацию национальных приоритетов. Только на данный момент объём этих средств составляет 2,7 млрд. рублей. В том числе:

– по нацпроекту «Здоровье» запланировано 736 млн. рублей (на выплаты персоналу фельдшерско-акушерских пунктов и «Скорой помощи», на оказание высокотехнологичной медпомощи);

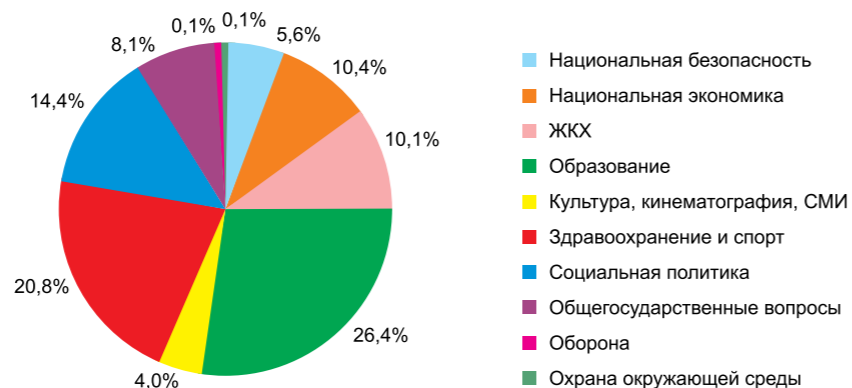
– на нацпроект «Образование» предусмотрено 671 млн. рублей – доплаты за классное руководство и поощрение лучших учителей, внедрение инновационных программ, учебное оборудование и компьютеризацию, приобретение школьных автобусов;

– на нацпроект «Доступное и комфортное жильё» запланировано более миллиарда рублей на приобретение жилья, обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой, предоставление субсидий молодым семьям, на жилищное кредитование и переселение граждан из ветхого, аварийного жилья.

В проекте бюджета предусматриваются существенные инвестиции в развитие социальной и инженерной инфраструктуры. Только на строительство объектов краевой собственности, в основном в «Здравоохранении и физкультуре», в «Образовании», в «Жилищно-коммунальном хозяйстве» предусматривается расходование 1,6 млрд. рублей.

Ещё более значительные средства – 3,9 млрд. рублей – будут направлены муниципальным образованиям на строительство объектов социального и

**Структура расходов консолидированного бюджета края на 2008 год**



коммунального назначения. Из них в рамках целевых программ – 2,7 млрд. рублей, включая софинансирование по федеральной программе «Развитие г. Сочи как горноклиматического курорта» – 1,2 млрд. рублей. Кроме этого, из федерального бюджета на реализацию данной программы предусмотрено еще 1,6 млрд. рублей.

На развитие дорожной инфраструктуры выделяется 6,3 млрд. рублей (рост на 31%). Средства будут вложены в ремонт и содержание действующих автодорог, строительство новых. Кроме того, в порядке межбюджетных отношений предусматривается финансирование дорожных работ по краевым программам: «Краснодару – столичный облик», «Сельские дороги», «Север» – что составляет ещё 750 млн. рублей.

Прямая поддержка сельского хозяйства из краевого бюджета увеличится на 14% и составит 1,5 млрд. рублей. Средства предусматриваются на поддержку личных подсобных хозяйств, развитие животноводства, повышение плодородия почвы, на закладку многолетних насаждений, противоградовые мероприятия. На эти цели ожидается выделение и дополнительных федеральных средств.

Почти в 3 раза возрастут субсидии на жильё молодым семьям и специалистам в сельской местности.

На жилищно-коммунальное хозяйство, включая средства, выделяемые на целевые программы и трансферты муниципальных образований, предусматривается 1 млрд. 130 млн. рублей. В основном это средства на улучшение жилищных условий граждан по программе «Жилище», расходы по модернизации и реконструкции коммунальных сетей, строительству объектов водоснабжения и внедрению энергосберегающих технологий и др.

Особое внимание уделено межбюджетным отношениям, которые строились с учетом обеспечения сбалансированности местных бюджетов. Финансовые трансферты возрастут на 6,6 млрд. рублей (27,6%) и составят 30,7 млрд. рублей. То есть, около 40% краевого бюджета предусмотрено передать муниципальным образованиям. Более половины этих средств будет направлено в виде субвенций на выполнение полномочий органами местного самоуправления, а также на реализацию мероприятий краевых целевых программ. Более 7 миллиардов рублей предусмотрено на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных районов (городских округов) и поселений. Из этих средств дотации, передаваемые напрямую, составят почти 4 млрд. рублей, а 3,2 млрд. рублей заменено дополнительными нормативами отчислений от налога на доходы физических лиц.

Также в числе финансовых стимулов, которые способны дополнительно заинтересовать муниципальные образования активно развивать свою экономику, шире использовать свой административный ресурс по увеличению налогооблагаемой базы и собираемости доходов, предусмотрено:

- зачисление транспортного налога в бюджеты: 30% - городских округов, 20% - муниципальных районов и 10% - поселений;
  - субсидии муниципальным образованиям в зависимости от темпов роста доходной части консолидированного бюджета края;
  - средства, которые предусмотрены поселениям из расчета сданной продукции животноводства, произведенной в личных подсобных хозяйствах.
- Поддержка из краевого бюджета также будет осуществляться и в форме субсидий на развитие социальной и инженерной инфраструктуры муниципальных образований (строительство школ, больниц и других объектов, на основе конкурсного отбора) - это 1,3 млрд. рублей.

Таковы общие подходы и концепция формирования бюджета. Сформированные объёмные показатели доходной части бюджета, распределение расходов позволят в 2008 году гарантированно обеспечить общекраевые общественно-политические приоритеты, инициативы губернатора Краснодарского края А.Н.Ткачёва и Законодательного Собрания Краснодарского края, в том числе по усилению социальной составляющей бюджета. Это потребует максимально полного наращивания собственных доходов, более рационального и эффективного использования бюджетных средств.

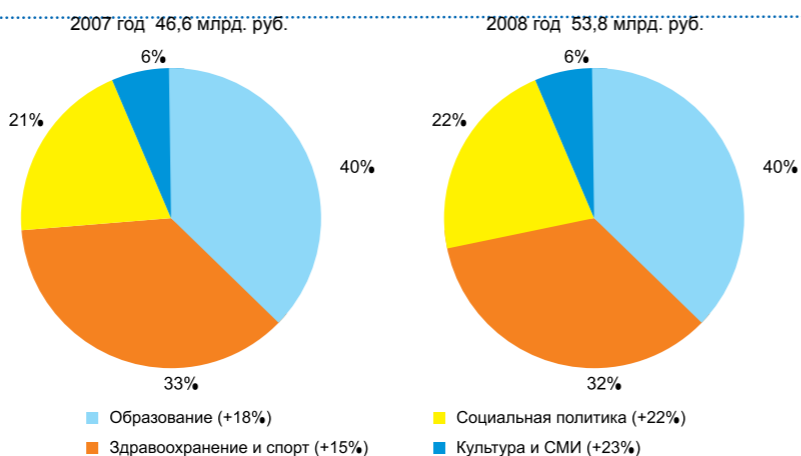
При максимально напряжённом бюджете соблюдены принципы реалистичности, сбалансированности доходов и расходов бюджетов всех уровней. Бюджет гарантирует исполнение ранее принятых расходных обязательств, а также новых расходов, исходя из приоритетности социальных расходов и инвестиций в инфраструктуру.

**Расходы на социальную сферу в консолидированном бюджете края**

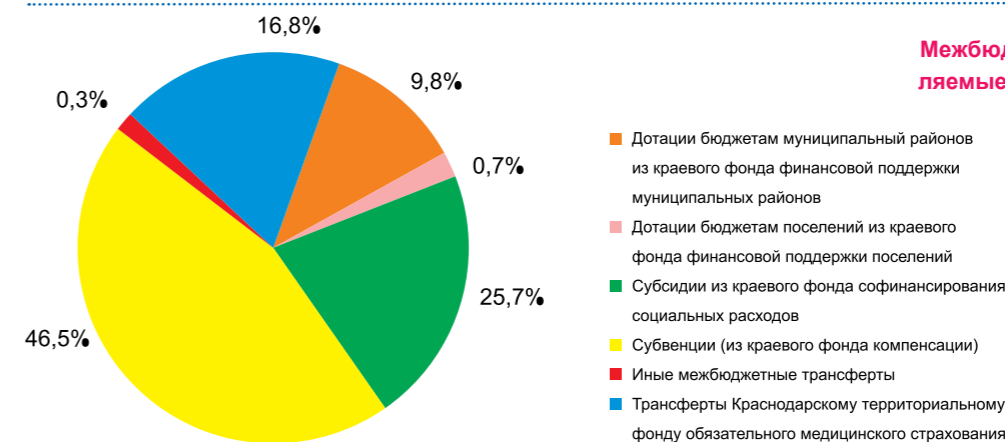
2007 год: 11 557 руб. на 1 человека

2008 год: 13 625 руб. на 1 человека

Рост расходов на социальную сферу к 2007 году составит 18 %



**Межбюджетные трансферты, предоставляемые из краевого бюджета в 2008 году (% к общему объёму)**





Светлана Галаган

## ОСТАНОВКА НА МАРШРУТЕ: БЕРЛИН

Первым городом, где наш «инвестиционный караван» Краснодарского края остановился, чтобы продемонстрировать экономический потенциал региона, стал Берлин. Здесь официальная делегация края приняла участие в крупнейшей в Европе Международной сельскохозяйственной выставке «Зеленая неделя».

«Инвестиционный караван» Краснодарского края в новом 2008 году продолжил свое кругосветное путешествие

Администрация Краснодарского края совместно с Торгово-промышленной палатой края на протяжении трех месяцев готовились к этому грандиозному событию, чтобы во всей красе представить аграрную Кубань. Команду края, которая в течение нескольких январских дней представляла немецким партнерам, всем гостям и участникам выставки достижения и новинки

агропромышленного комплекса Кубани, возглавили первый вице-губернатор Кубани Александр Ремезков, председатель ЗСК Владимир Бекетов, главный федеральный инспектор по Краснодарскому краю аппарата полпреда президента РФ в ЮФО Вадим Яковенко, вице-губернаторы Евгений Муравьев и Николай Дьяченко, председатель Торгово-промышленной палаты края Юрий Ткаченко. В работе выставки приняли участие руководители отраслевых департаментов, главы городов и районов, руководители ведущих предприятий края.

### Немного истории

Что такое «Зеленая неделя»? Это уникальная выставка, которая впервые была проведена в 1926 году. Здесь традиционно представляется полный спектр товаров пищевой индустрии - от мяса и колбасных изделий до фруктов и овощей, от морепродуктов до чая,

вина, пива и крепких алкогольных напитков, а также семена, сельскохозяйственное оборудование, теплицы и различные сопутствующие товары.

Что такое «Зеленая неделя» для нас? Это прекрасная возможность продемонстрировать всему миру огромный сельскохозяйственный потенциал региона, зримо представить успехи кубанских аграриев, мастерство тружеников земли, передовую мысль инженеров-разработчиков, стремящихся идти в ногу со временем и не останавливающихся на достигнутых результатах.

О высоких показателях главного аграрного региона страны сказал министр сельского хозяйства А. Гордеев: «Сегодня мы видим, что АПК Кубани берет уже не только масштабами, но и качественным подходом. Все новые тенденции в сельском хозяйстве налицо в Краснодарском крае». Министр с гордостью отзывался о самом южном регионе, богатом не только плодородными почвами, но и целеустремленными, трудолюбивыми, энергичными и инициативными людьми, которые стараются вывести кубанский регион на передовые рубежи, лучшие мировые рынки.

- В очередной раз Краснодарский край подчеркнул всю мощь России. Сегодня все рассматривают его не только как регион, у которого хорошие и передовые традиции в агропромышленном комплексе. Это сегодня лидер как российский, так и мировой. Мы конкурентоспособны, сельское хозяйство перестало быть убыточной отраслью. Это сегодня надежный сектор экономики края и России, - отметил первый вице-губернатор Кубани Александр Ремезков.

### С пустым лукошком в гости не ходят

Краснодарский край не зря славится своим хлебосольством. Экспозиция края на «Зеленой неделе» с каждым годом становится более насыщенной и качественной. Нам есть что показать мировому сообществу, да и учиться мы не прочь. А подобные выставки обогащают всех участников мировым опытом, поэтому не просто увеличиваются объемы продукции, но и повышается ее качество.

Свою продукцию на выставке в Берлине представили двадцать два кубанских предприятия, которые привезли на «Зеленую Неделю» около 10 тонн колбас, сыров, конфет, печенья и много других яств. Они пришли по вкусу немецкой публике, не отходившей от прилавков с кубанской снедью. Но коммерческий интерес для кубанцев на выставке – второстепенное дело. Основная цель – себя показать и людей посмотреть: предложить свои инвестиционные площадки, продемонстрировать готовность к взаимовыгодному сотрудничеству.

На «Зеленой неделе» в Берлине было подписано четыре соглашения о сотрудничестве в области инве-

стиционной деятельности на общую сумму более 110 миллионов евро. Самое крупное – между компанией «Крэс Глас Констракционен ГмБХ» и КФК «Столярово» о строительстве тепличного комбината в городе Кропоткине. Была достигнута договоренность с фирмой «Биг Дачмен Пиг Эквипмент ГмБХ» о поставке новых технологий и оборудования для животноводческих

Нам есть что показать мировому сообществу, да и учиться мы не прочь!

комплексов края. Армавирская делегация заключила соглашение о строительстве забойного цеха на мясокомбинате, а также о вложении частных иностранных инвестиций в строительство городских водопроводных сетей и «ветряков», производящих электроэнергию. В очередной раз Краснодарский край собрал хороший инвестиционный урожай. Остается правильно и умело им распорядиться, чтобы достичь желаемого результата - экономического процветания Кубани и благополучия ее жителей.





16-20 января, Берлин

### Фотохроника событий

Международный  
экономический форум  
«Дни Краснодарского  
края в Германии»

Международная  
агропромышленная  
выставка  
«Зеленая неделя»





## КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ – СОЛИДНЫЙ ПАРТНЕР

12 февраля в Краснодарский край прибыла делегация во главе с Заместителем Министра торговли и услуг Республики Сербии Михайло Весовичем и председателем Хозяйственной палаты Республики Сербии Милошем Бугариным

Цель визита – подписание соглашения между Торгово-промышленной палатой Краснодарского края и Хозяйственной палатой Республики Сербии, а также обсуждение вопросов развития сотрудничества с краем. Приветствовал гостей Председатель Торгово-промышленной палаты Краснодарского края Юрий Ткаченко:

- Мы рады видеть Вас в нашем активно развивающемся регионе и в гостях у Палаты. Сегодня знаменательный день для наших Палат, который, я уверен, положит начало плодотворному сотрудничеству. Для нас, региональной Палаты, большая честь подписать соглашение с Палатой национальной. Со своей стороны

мы приложим максимум усилий, чтобы сотрудничество между нашими организациями было плодотворным, долговременным и успешным.

Сербские коллеги поблагодарили за теплый и радушный прием руководство Торгово-промышленной палаты края и поздравили присутствующих с торжественным и важным праздником – с 65-летием освобождения Краснодара от немецко-фашистских захватчиков.

Милош Бугарин познакомил кубанских коллег со структурой и деятельностью Хозяйственной палаты Сербии. Это многонациональная палата, включающая в себя 18 региональных палат и 2 палаты крупных городов и имеющая 10 представительств в разных уголках мира. Палата является действительным членом Евросоюза и объединяет под своим началом 75 тысяч субъектов бизнеса на всей территории Сербии. Основной девиз Палаты – создание конструктивного и эффективного диалога между бизнес-сообществом и властью Республики Сербия.

- Нашей Палатой подписаны соглашения с ТПП РФ и ТПП Москвы. Правительство Сербии имеет большое желание наладить тесные контакты с регионами Российской Федерации. Именно поэтому мы здесь. Ваш регион нам интересен не только из-за грядущих олимпийских игр, но и как один из самых инвестиционно привлекательных. Между нашими странами установились хорошие политические, общественные отношения, и для нас важна поддержка России. Ведь наши страны на протяжении 10 лет плодотворно сотрудничают в различных отраслях экономики. Мы надеемся укрепить и развить это сотрудничество, - отметил Президент Хозяйственной палаты Сербии.

Согласно статистике, внешнеторговый оборот Краснодарского края с Республикой Сербия за три квартала 2007 года составил более 10 млн. долл. США. При этом экспортных операций было осуществлено на 6,6 млн. долларов США, импортных – на 3,7 млн. долларов США. Удельный вес в общем товарообмене Краснодарского края составил 0,96%. Основным экспортным товаром в Сербию – минеральные и химические удобрения (6,5 млн. долл. США). В свою очередь Кубань импортировала кукурузу, сельскохозяйственные, садовые и лесохозяйственные машины, семена, плоды и споры для посева (30 тыс. дол. США). Ежегодно торговый баланс смещается в сторону превалирования экспорта над импортом.

Сербские коллеги с удовольствием отмечают, что у торгово-экономического сотрудничества между нашим регионом и Сербией есть огромный неиспользуемый потенциал. В целом сотрудничество с Россией в 2007 году возросло на 37%.

На территории Кубани успешно осуществляют свою

деятельность такие крупные сербские компании, как: ООО «БелКрас-М», ООО «Творница», ООО ТВЦ «Сельхозтехника», а также известные строительные организации: «Радко Миткович», «Новый город», «Путеви», «Еврострой». Деятельность этих предприятий в крае координирует представительство ТПП Сербии в Краснодарском крае, которое возглавляет М. Эчимович.

Завершилась встреча торжественным подписанием соглашения, которое направлено на взаимовыгодное сотрудничество между палатами, а именно: привлечение предприятий промышленности Республики Сербия к участию в презентационно-выставочных мероприятиях, обмен опытом в сфере жилищно-коммунального хозяйства, взаимное информирование о конгрессно-выставочной, культурной, экономической деятельности сторон, организацию совместных выставочно-ярмарочных мероприятий, конференций, семинаров, деловых миссий, взаимообмен информацией о спросе и предложении товаров потребительской сферы, с также продукции, выпускаемой предприятиями сторон.

В ближайшее время Правительство Республики Сербия совместно с Хозяйственной палатой намерены организовать в Краснодаре национальную выставку сербской продукции, чтобы ближе познакомить кубанский бизнес со своим производством и экономическим потенциалом. Необходимую помощь и содействие в организации и проведении выставки окажет теперь уже надежный и компетентный партнер на Кубани – Торгово-промышленная палата Краснодарского края.

Прессслужба ТПП КК





# ЕСТЬ КОНТАКТ!

Австрийские бизнесмены установили прямые контакты с интересующими их предприятиями Краснодарского края

Торгово-промышленная палата Краснодарского края совместно с Торговым отделом Посольства Австрии на протяжении двух с половиной месяцев готовили экономическую миссию Австрийской Республики во главе с Чрезвычайным и Полномочным Послом в Российской Федерации Мартином Вуковичем. Встреча состоялась 21 февраля в форме индивидуальных деловых встреч австрийских и кубанских предпринимателей.

Основная цель миссии – установление деловых контактов между австрийскими фирмами и предприятиями Краснодарского края, встреча с руководством администрации края, обсуждение вопросов усиления внешнеэкономических связей Кубани и Австрийской Республики, а также обсуждение проблем и новых перспектив двустороннего торгового партнерства.

В состав делегации Австрии вошли представители более 50 ведущих австрийских предприятий, работающих в различных отраслях промышленности.

Среди участников делового визита с кубанской стороны были представители строительной отрасли, торговли, производства оборудования, фармацевтической промышленности, топливно-энергетического комплекса.

Подобные встречи необходимы для реализации новых решений в области экономического и торгового сотрудничества, а также широкого ознакомления с планами Кубани по активной модернизации своей экономики, установления прямых связей между кубанскими и австрийскими бизнесменами.

Все участники деловой миссии отметили необходимость проведения подобных мероприятий, деловых встреч и переговоров за круглым столом с тем, чтобы иметь возможность выявить приоритетные направления и интересы, вовремя среагировать на изменяющуюся конъюнктуру рынка, обменяться опытом и приобрести новых партнеров и заказчиков.





## НЕМЕЦКО-РОССИЙСКАЯ БИРЖА КОНТАКТОВ В КРАСНОДАРЕ

В рамках Форума специалистов в сфере строительства, коммунального хозяйства и инфраструктуры, проходившего в Краснодарском крае 16-28 февраля, в столице Кубани работала немецко-российская экономическая биржа контактов.

Участников мероприятия, подготовленного Торгово-промышленной палатой Краснодарского края, принял Крайинвестбанк, здание которого было выбрано местом проведения деловой встречи отнюдь не случайно.

ОАО «Крайинвестбанк» - крупнейшее финансово-кредитное учреждение Краснодарского края, по сути, главный финансово-расчетный инструмент краевой экономики.

Работа немецко-российской биржи контактов проходила в форме индивидуальных деловых встреч. Вошедшие в состав немецкой делегации представители ведущих немецких компаний познакомились и провели конструктивные переговоры с кубанскими коллегами, работающими в сфере строительства, жилищного хозяйства, энерго- и водоснабжения, утилизации отходов, защиты окружающей среды. Для участия в мероприятии представителям предприятий Краснодарского края достаточно было подать заявку в ТПП Краснодарского края.

Деловые связи Кубани и Германии год от года расширяются и крепнут. Оценив имеющуюся в крае экономическую основу для инвестиций и успешной реализации совместных проектов, немецкие предприниматели всерьез рассматривают Краснодарский край как территорию, чрезвычайно перспективную для бизнеса.

Упростить и облегчить немецким инвесторам стартовые процедуры для участия в кубанских проектах помогает принцип «одного окна», в действенности которого участники биржи контактов убедились на практике, на месте получив все необходимые консультации специалистов Крайинвестбанка.



**ОАО «Крайинвестбанк» входит в число 200 крупнейших банков России по размеру уставного капитала;**

**является членом системы страхования вкладов;**

**имеет аккредитацию в крупнейшей мировой финансовой структуре-немецкой государственной экспортно-страховой компании «Гермес-Кредитферзишерунг АГ».**

**Высокую эффективность работы ОАО «Крайинвестбанк» из года в год подтверждают крупнейшие российские и международные аудиторские компании — «Национальное агентство аудита» и «Moore Stephens» (Англия)**



# ГОЛЛАНДСКИЙ БИЗНЕС ПРИХОДИТ НА КУБАНЬ

4 февраля в Краснодар с официальным визитом прибыла делегация Посольства Королевства Нидерландов в Российской Федерации во главе с Экономическим Советником Посольства – госпожой Гердалис Ван Диггелен.



В рамках визита делегация Посольства Королевства Нидерландов встретилась с представителями администрации Краснодарского края, а также с руководством Торгово-промышленной палаты Краснодарского края и представителями кубанского бизнес-сообщества. Торгово-промышленная палата Краснодарского края в своих стенах собрала представителей бизнеса, заинтересованных в налаживании контактов с голландскими компаниями и обсуждении инвестиционных проектов для совместной реализации в рамках двустороннего сотрудничества. Целью визита явилось продолжение диалога о развитии экономического потенциала Краснодарского края и участии в инвестиционных проектах Кубани представителей голландского бизнеса. Эта встреча стала заключительным этапом в подготовке визита торгово-экономической миссии крупного голландского бизнеса в Краснодарский край.

- Голландцы известны всему миру, прежде всего, как передовики судостроения, энергодобычи и энергосбережения. Мы наработали большой опыт в строительстве транспорта и логистике. Голландия - страна с высокой плотностью населения - около 15 млн. человек. Через нас проходят важные транспортные пути, поэтому у нас очень строгое законодательство в области экологии. Наши компании вынуждены к нему приспосабливаться, поэтому они находят интересные технические решения, позволяющие ограничить отрицательное воздействие на окружающую среду. Именно такие компании могут многое предложить кубанскому бизнесу, - отметила Гердалис Ван Диггелен. Голландская делегация своей первостепенной задачей считает знакомство с кубанским бизнесом. Это необходимо для того, чтобы голландские компании смогли принять самое активное участие в экономической жизни Краснодарского края. Представители кубанских компаний, присутствовавшие на встрече, рассказали Советнику Посольства об интересных инвестиционных и инновационных проектах, в которых и пригласили принять участие голландский бизнес. В частности, речь шла о масштабной реконструкции города Краснодара, в которой пригласили принять участие голландцев, имеющих соответствующий опыт. Налаживать и укреплять сотрудничество между бизнес-сообществами двух стран решили в двух направлениях: первым станет организация презентации экономического потенциала Краснодарского края в Нидерландах, вторым - участие голландской делегации в Международном инвестиционном форуме «Сочи-2008». Советник высказала уверенность в том, что голландские компании наравне с кубанским бизнесом будут принимать участие в Международной выставке коммерческой недвижимости в Каннах, где познакомятся поближе и завяжут партнерские отношения. В завершении встречи голландская делегация вручила кубанцам небольшие памятные подарки и книги, рассказывающие о Нидерландах и дающие представление об экономическом потенциале этой страны.

# ГОТОВЫ К СОТРУДНИЧЕСТВУ

Министр-советник Посольства Исламской Республики Пакистан в Российской Федерации по торговым вопросам г-н Афтаб Анвар Балоч: «Я готов лично встретиться с каждым предпринимателем, желающим наладить сотрудничество в той или иной сфере деятельности!»

28 января Кубань посетил Министр-советник Посольства Исламской Республики Пакистан в Российской Федерации по торговым вопросам г-н Афтаб Анвар Балоч. Целью визита стало обсуждение вопросов развития сотрудничества Краснодарского края с Исламской Республикой Пакистан.

В рамках делового визита Министр-советник побывал в Торгово-промышленной палате Краснодарского края, где с заместителем председателя В.Н. Квасовым беседовал о развитии взаимной торгово-экономической деятельности, а также о полноценном сотрудничестве в агропромышленной сфере.

Как рассказал Афтаб Анвар Балоч, это его первый визит в Краснодарский край. И обусловлен он, прежде всего тем, что Кубань – житница России, основной поставщик зерна, овощей и фруктов. Пакистан заинтересован в увеличении импорта кубанской сельскохозяйственной продукции, особенно, пшеницы и минеральных удобрений, в которых остро нуждается исламская республика.

- В этом году поставки пшеницы оказались для нас недостаточны. Наша потребность в этой сельскохозяйственной культуре – 700 тысяч тонн. Из России мы импортируем 150 тысяч тонн. Нам хотелось бы значительно увеличить эту цифру, поскольку российская пшеница отличается хорошим качеством и доступной ценою. Поэтому мы здесь. В Исламской Республике Пакистан социально-экономический кризис, нам требуется немедленная реконструкция всех отраслей производства. Мы не можем позволить себе проявить медлительность в решении острых вопросов. Я готов лично встретиться с каждым предпринимателем, же-



лающим наладить сотрудничество в той или иной сфере деятельности, - отметил Министр-советник Афтаб Анвар Балоч.

Министр-советник Торговли пригласил кубанский бизнес принять участие в Международной выставке «Экспо-2008», которая пройдет с 13-16 марта в Пакистане. Это самое крупное и знаменательное событие, которое всегда открывает лично президент Пакистана. Афтаб Анвар Балоч предложил кубанскому бизнесу посетить эту выставку на хороших условиях: с бесплатным перелетом, проживанием, питанием и культурной программой. Это прекрасная возможность для налаживания сотрудничества и развития торговых отношений между Пакистаном и Краснодарским краем. В свою очередь, Пакистан готов предложить качественный и дешевый цемент, хлопок, текстиль, свежие фрукты и овощи. Афтаб Анвар Балоч предложил Торгово-промышленной палате Краснодарского края безотлагательно наладить взаимовыгодное сотрудничество с Торгово-промышленной палатой Пакистана. Главное, чтобы это сотрудничество было активным и результативным.

Прессслужба ТПП КК

# СОАВТОРА!



**В.А. Бекетов: Необходимо наделить ТПП КК правом законодательной инициативы, чтобы посредством палаты предпринимательское сообщество вносило напрямую конкретные предложения, акты, законопроекты по актуальным проблемам их деятельности!**

**ЗСК и ТПП края пришли к единому мнению: сильную законодательную базу в регионе можно создать только совместно, используя двусторонний опыт**

В Торгово-промышленной палате Краснодарского края прошло расширенное заседание правления. Открыл его председатель ТПП КК Ю.Н. Ткаченко.

Повесткою дня стали актуальные вопросы, посвященные итогам встречи Президента РФ В.В. Путина с членами Президиума Правления ТПП РФ, предварительным результатам работы системы ТПП КК в 2007 году и перспективам развития системы. В процессе расширенного заседания правления было осуществлено также награждение членов ТПП КК дипломами и прием в члены Палаты. Был озвучен отчет об использовании членских взносов за прошедший год.

С приветственным словом к членам правления, председателям краевой системы палат и гостям обратился председатель Законодательного Собрания Краснодарского края В.А. Бекетов. Он говорил о том, что отечественный предприниматель нуждается в поддержке и защите его интересов не только со стороны государства, но и общественных организаций, способствующих своей деятельностью развитию предпринимательства на Кубани и в России целом. Что необходимо сделать для более эффективной работы на этом поприще?

Ответ есть: «Необходимо соединить усилия Законодательного Собрания края и Торгово-промышленной палаты. Как это сделать? Наделить ТПП КК правом законодательной инициативы, чтобы посредством палаты предпринимательское сообщество вносило напрямую конкретные предложения, акты, законопроекты по актуальным проблемам их деятельности. Мы хотим, чтобы Палата участвовала в экспертизе законов, принимаемых в крае, чтобы сделать их максимально эффективными. Совместно, используя двусторонний опыт, возможно создать сильную законодательную базу в нашем регионе. От этого, безусловно, выиграет только население Кубани». В завершении своего выступления Председатель Законодательного Собрания края поздравил всех с наступающими праздниками и пожелал успехов и исполнения всего задуманного и намеченного.

В свою очередь, Ю.Н. Ткаченко поблагодарил В.А. Бекетова за оказанное ТПП КК доверие и выразил уверенность в том, что деятельность Палаты всецело направлена на развитие экономики Кубани.

Высоко оценил работу ТПП РФ и сам Президент РФ В.В. Путин. Об этом сообщил Председатель ТПП КК, присутствующий и выступивший на этой встрече. Два часа длилось обсуждение с Президентом актуальных для развития бизнеса вопросов. Ни к одной проблеме Владимир Владимирович не остался равнодушным, каждый вопрос комментировал, делал пометки. Разговор носил доверительный, доброжелательный характер.

Ю.Н. Ткаченко, выступая на встрече, акцентировал внимание на трех вопросах: участии в законотворческой деятельности Торгово-промышленных палат, участии в экспертизе качества закупок для государственных нужд и создании общедоступной базы предприятий (сегодня государственную регистрацию организаций осуществляют только налоговые органы). Подобная практика уже существует в развитых странах и позитивно влияет на состояние экономики страны.

В.В. Путин поддержал высказанную инициативу и предложил решать эти вопросы, не откладывая в «долгий ящик». Теперь от Торгово-промышленных палат ждут конкретных предложений для начала их реализации.

# ПРИБЫЛЬ БУДУЩЕГО

12 февраля в Торгово-промышленной палате Краснодарского края прошло совещание, посвященное состоянию и перспективам развития инновационной деятельности в Краснодарском крае, а также роли органов исполнительной власти и системы торгово-промышленных палат края в содействии развитию региональных инновационных процессов



Участвовали в мероприятии руководители структурных подразделений администрации Краснодарского края, руководство краевой палаты, председатели Торгово-промышленных палат муниципальных образований, депутаты ЗСК, представители науки и бизнеса.

Основная цель встречи состояла в том, чтобы обсудить новую стратегию развития экономики региона и страны в целом и выработать программу по ее реализации. Именно этому вопросу уделил большое внимание в своем выступлении- послании президент России В.В. Путин, подчеркнув: «Если раньше мы уделяли внимание разносторонним методам развития промышленного потенциала страны, то теперь необходимо переходить на принципиально новый и эффективный способ – инновационный».

Чтобы поднять на другой качественный уровень развития экономику нашей страны объявлен курс на инновационное вооружение. Но существует много проблем и препятствий, связанных с этим курсом. Самая главная сложность, по мнению, К.В. Анисимова, генерального директора «Южного центра трансферта технологий», выступавшего на совещании, кроется в неведении и непонимании обществом сути инноваций. Что это такое? Для чего они нужны? Для чего нужно формировать национальную инновационную программу?

Чтобы поднять на другой качественный уровень развития экономику нашей страны, объявлен курс на инновационное вооружение.

Говоря научными терминами, инновация – это новая или усовершенствованная продукция или технология, используемая в практической деятельности.

В кубанских городах и провинциях достаточно светлых голов - носителей оригинальных идей, подходящих под определение «инновация». Но лишь малая часть из них становится известна общественности и еще меньшая реализуется.

На данном этапе идеи либо продаются на Запад, поскольку не имеют возможности воплотиться в России, либо так и остаются плодом воображения. Поэтому особенно важно, чтобы в создании национальной инновационной программы участвовало непосредственно само государство. Его роль заключается в том, чтобы финансировать интересные и выгодные разработки, которые зачастую из-за нехватки средств так и остаются на бумаге. Сегодня основная задача власти – эффективно и в нужном направлении использовать интеллектуальный ресурс своих граждан на благо развития государства.

Все участники встречи пришли к единому мнению, что без национальной программы, регламентирующей, регулирующей и подпитывающей весь инновационный процесс, все попытки на местах создать собственную региональную программу обречены на неудачу.

Несмотря ни на что, первые шаги в этом направлении уже сделаны кубанским регионом. Так, например, создан первый бизнес-инкубатор в городе Кропоткин для поддержания и развития малого и среднего предпринимательства.

Именно Торгово-промышленные палаты муниципальных образований играют большую роль в соединении науки, бизнеса и власти. Они аккумулируют на местах интересные проекты, задумки, идеи и рассказывают о них общественности, бизнесу и власти. Торгово-промышленные палаты не по наслышке знают о проблемах предпринимателей своего района и о стоящих внимания задумках, которые нужно вбрасывать в производства.

К сожалению, в крае не так много интересных новых проектов. Поэтому ТПП КК устремила свое внимание на подрастающее поколение, с которым необходимо работать. Решается вопрос о том, чтобы на базе палат создать центры с образовательными программами, где возможно было бы разработать региональные инновационные системы, обусловленные спецификой отдельного района.

Существует также необходимость организации комитета по инновационным вопросам при ТПП КК. Он поможет создать благоприятную среду для эффективного развития малого предпринимательства. Есть опыт: при Ейской ТПП в течение 3 лет функционирует научно-внедренческий центр, занимающийся непосредственно экономией бюджетных средств. Опыт положительный, имеет смысл его распространять на другие ТПП.

Подводя итоги встречи, председатель комитета ЗСК по экономической политике, предпринимательству, финансовым рынкам внешнеэкономическим связям Н.П. Кравченко, отметил, что в Краснодарском крае вопросы инновационного развития решаются фрагментарно (существует всего 4 целевых программы). Это очень мало. Необходимо помнить, что инновационная деятельность – это прибыль будущего.

Прессслужба ТПП КК

## ЦЕНТР СОДЕЙСТВИЯ РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ОРГАНИЗАЦИОННОЙ РАБОТЫ

*В новый 2008 год Торгово-промышленная палата вступила с нововведениями, позитивными изменениями и качественными преобразованиями. Со вступлением в новый год начались новая деятельность, новые идеи, задачи, планы, объемы и, конечно же, результаты.*

*В январе в Торгово-промышленной палате Краснодарского края создано новое структурное подразделение – Центр содействия развитию предпринимательства и организационной работы.*

## ЦЕНТР СОДЕЙСТВИЯ РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ОРГАНИЗАЦИОННОЙ РАБОТЫ ПРЕДЛАГАЕТ:

Консультацию по юридическим вопросам, содействие в написании заявлений, жалоб, исковых заявлений, представительство в Арбитражном суде Краснодарского края;  
Подготовку документов для государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;  
Разъяснительную работу для предпринимателей, рассмотрение конфликтных ситуаций;  
Организацию проведения информационных «круглых столов» на предприятиях малого и среднего бизнеса;  
Оказание российским и зарубежным организациям и предпринимателям информационных и консультационных услуг и обеспечение защиты их прав и интересов;  
Создание и ведение краевого негосударственного реестра наименований юридических лиц;  
Подготовку документов для аккредитации представительств иностранных юридических лиц на территории города Красно-

дара и Краснодарского края.  
Основной задачей Центра содействия развитию предпринимательства и организационной работы является создание и реализация государственной и региональной политики в области поддержки, развития и дальнейшего совершенствования малого предпринимательства на территории Краснодарского края, благоприятных условий для предпринимательской деятельности, регулирование отношений предпринимателей с их социальными партнерами, создание благоприятных условий для развития предпринимательской деятельности на территории Краснодарского края.

**Наш адрес:**  
350063, г. Краснодар, ул. Мира, 25, оф. 31 а  
Тел./факс +7 (861) 262-91-18  
Тел. + 7 (861) 262-91-19, 267-23-06

## УСЛУГИ, ОКАЗЫВАЕМЫЕ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТОЙ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ:

- проведение экспертизы товаров, услуг по количеству и качеству (262-50-51);
- проведение независимой экспертизы для таможенных целей (262-50-51);
- отбор проб продукции и их исследование, испытание пищевой продукции (262-33-94);
- выдача сертификатов на товары и услуги Международного стандарта МС ИСО 9000 (262-54-56);
- проведение экспертизы товаров, подтверждающей факты вынужденной реализации или списания продукции (262-33-94);
- оформление и удостоверение сертификатов происхождения товаров (262-33-94);
- экспертная оценка всех видов собственности (262-63-35);
- услуги отдела инвестиций, внешнеэкономических связей, выставок и презентаций (268-27-63);
- услуги Центра содействия развитию малого предпринимательства (267-23-06);
- маркетинговые, информационные, дизайнерские и издательские услуги (262-33-94);
- переводы со всех языков мира (268-62-78);
- услуги по правовой охране интеллектуальной собственности (267-23-04);
- юридические услуги, услуги Третейского суда (262-91-18);
- услуги информатизации и программирования (267-23-06);
- помощь в создании фирмы и дальнейшем ее развитии (267-23-06);
- услуги Бюро «Штрихового кодирования» (267-23-04).

350063, Краснодар, ул. Коммунаров, 8;  
тел/факс: (861) 268-22-13  
Internet: <http://www.tppkuban.ru>;  
E-mail: [tppkk@tppkuban.ru](mailto:tppkk@tppkuban.ru)

# НУЖНО ИГРАТЬ НЕ НОТЫ, А МУЗЫКУ...

На вопросы редакции журнала «Вестник ТПП КК РФ» отвечает руководитель отдела переводов Бахчисарайцева Виктория Эдуардовна.



Виктория Эдуардовна Бахчисарайцева - руководитель отдела переводов Торгово-промышленной палаты Краснодарского края

**Виктория Эдуардовна, Вы уже много лет возглавляете отдел переводов и делаете это весьма успешно. В чем секрет Вашего плодотворного руководства? Каких методов и принципов построения работы Вы придерживаетесь?**

Секрета никакого нет. Просто в заказе нужно видеть союзника, который в настоящий момент нуждается в Вашей помощи. Эта помощь должна быть максимально квалифицированной, своевременной, а рабочий процесс - исключая заносчивость, самовосхваление и снобизм. Заказчик должен чувствовать, что ему рады и готовы помочь.

**Расскажите об услугах, которые оказывает ваш отдел? Какие из них являются наиболее востребованными?**

Отдел переводов с самого начала своего создания был и остаётся традиционным и постоянно функционирующим звеном Торгово-промышленной палаты Краснодарского края. Вместе с отделом товарных экспертиз он был образован еще в 1969 году и вот уже не одно десятилетие продолжает оставаться важной структурой, помогающей крупным фирмам, организациям и предпринимателям различного ранга уверенно лавировать в потоке экономической жизни страны.

Отдел осуществляет переводческую деятельность самой различной технической, экономической, юридической, общественно-политической литературы практически со всех языков мира, включая очень актуальные на сегодняшний день языки - украинский, белорусский, казахский, узбекский, прибалтийские языки и т.д. Отдел переводов выполняет как письменные переводы, так и устные. В последнее время громко заявила о себе услуга по организации синхронного перевода. Востребованными остаются переводы технической литературы.

**Участвуете ли Вы в конгрессно-выставочных мероприятиях, представляющих экономический потенциал Краснодарского края? Какие именно виды работ, связанные с этой деятельностью, вы выполняете?**

Разумеется! Отдел переводов самым непосредственным образом принимает участие в этих мероприятиях. При подготовке практически всех конгрессно-выставочных мероприятий, проводимых Администрацией Краснодарского края, персонал отдела, как штатный, так и нештатный (а в картотеке отдела свыше 250 специалистов), выполняет большой объем серьезной и ответственной работы. Это перевод каталогов, презентационных материалов, сайтов, информационных материалов, озвучивание фильмов о Краснодарском крае и отдельных крупных региональных компаниях, подбор и предоставление переводчиков-синхронистов на форумы, конференции. Активно развивается наше сотрудничество с переводческими структурами ТПП РФ (Москва), а также с профессиональными переводчиками-синхронистами Москвы и Санкт-Петербурга, работающими при МИД и Академии наук РФ. Огромное благодарности я хотела бы выразить руководителю системы ТИС Интернешнл (Москва) Татьяне Дмитриевне Солодовниковой, которая оказывает нам невероятно большую поддержку в работе по предоставлению переводчиков-синхронистов самого высокого международного класса.

**Виктория Эдуардовна, существуют ли сегодня какие-либо ниши, которые вашему отделу хотелось бы заполнить?**

Такие ниши существуют, но раскрывать карты, пока эти проекты полностью не заработали, было бы не разумно. Интрига не состоится, если мы раньше времени объявим о наших планах. А они довольно обширны и интересны. Главное - не бежать быстро, главное - прийти ПЕРВЫМ. Думаю, что в ближайшее время мы сможем предоставить актуальные на сегодняшний день спектры работ.

**У Вас много клиентов, которые ценят Вас и вашу работу. В чем заключается залог таких доверительно-партнерских отношений?**

Как я уже говорила выше, наш заказчик - это наш союзник. Он должен быть уверен, прежде всего, в том, что в лице сотрудника отдела он найдет первоклассного профессионала, исполняющего его заказ на соответствующем уровне. Но это еще не всё! Он должен встретить понимающего и терпеливо объясняющего специалиста, который, несмотря на трудности работы с очень большим потоком заказчиков, без заносчивости и терпеливо примет и доведет заказ до его полноценного исполнения. Так было ранее, и так будет в дальнейшем. Мы стараемся проводить работу с людьми, которых всегда рады видеть у нас в отделе, максимально добросовестно. Вот почему со многими из них мы сохраняем действительно доверительные партнерские и великолепные человеческие отношения.

**И, наконец, Вам нравится дело, которым Вы занимаетесь? Может быть, есть какие-либо идеи, задумки, планы, которыми Вы бы хотели поделиться с вашими клиентами?**

Дело, которым ты занимаешься всю жизнь, не может не нравиться... В любимом деле нужно играть не ноты, а музыку.



# ЗАДАЧА № 1

Председатель Новороссийской Торгово-промышленной палаты Игорь Геннадьевич Жаринов считает развитие бизнес-структур и экономики города первоочередной задачей - и предлагает варианты ее решения



Игорь Геннадьевич Жаринов, председатель Новороссийской ТПП

Игорь Геннадьевич, какую роль играет Новороссийская Торгово-промышленная палата в жизни стремительно развивающегося города? Существуют положение о системе ТПП РФ, Устав Новороссийской ТПП, согласно которым мы добросовестно осуществляем свою деятельность. Стоит отметить, что во многих наших начинаниях нам оказывает значительную поддержку руководство Торгово-промышленной палаты Краснодарского края. Мы стремимся развиваться, находить новые формы взаимодействия и с представителями бизнес-сообщества города Новороссийска, и с администрацией города, и с контролирующими органами и, по сути, являемся связующим звеном между бизнесом и властью. Наш город переживает период стремительного развития. Причем это касается не только совершенствования и укрепления его инфраструктуры, но и социально-экономических аспектов. Новороссийская ТПП, естественно, не остается вне всех этих процессов. С одной стороны, мы помогаем административным структурам быть «услышанными» предпринимательским сообществом города. С другой, - помогаем предпринимателям найти понимание у власти.

## Каковы основные направления деятельности НТПП?

Новороссийская Торгово-промышленная палата является некоммерческой негосударственной организацией и специализируется на оказании услуг, потребность в которых возникает при ведении различных видов предпринимательской деятельности. В 2007 году эти услуги распространялись, в основном, на экспертизу товаров, на удостоверение происхождения товаров, на сертификацию продукции, на оценочную деятельность, автоэкспертизу, переводы с иностранных языков, содействие развитию предпринимательства и деловое образование. Востребованы такие виды деятельности палаты, как оформление сертификатов происхождения товаров, экспертиза страны происхождения товаров и товарная экспертиза, различные виды оценки.

## Какие мероприятия, проведенные при участии НТПП, Вы считаете успешными и чему будете уделять внимание в наступившем 2008 году?

Как известно, одна из основных функций системы ТПП заключается в лоббировании интересов бизнеса на всех уровнях государственной власти, что является главным преимуществом членства в Торгово-промышленной палате. Представляя систему ТПП РФ в Новороссийске, наша палата ведет активную деятельность в сфере защиты интересов предпринимательства и малого бизнеса. Так, стоит вспомнить проделанную специалистами Центра содействия развитию предпринимательства работу, направленную на отмену предписа-

Радует, что активных, прогрессивно настроенных, болеющих за свое дело предпринимателей становится все больше.

ния Центробанка РФ от 1993 о необходимости создания на предприятиях «кассовых комнат». Этот вопрос рассматривается в настоящее время на федеральном уровне, и мы надеемся на его успешное разрешение. Эффективным «диалогом бизнеса и власти» смело можно назвать работу, проведенную НТПП совместно с администрацией города Новороссийска, депутатом Госдумы С.Н. Шишкаревым и городским представительством партии «Единая Россия» по публичному обсуждению двух очень важных для нашего города законопроектов: «О морских портах в РФ» и «О внесении изменений в Федеральный закон «Об особых экономических зонах в РФ» в части создания портовых особых экономических зон. В эту работу активно включились абсолютно все предприятия-члены НТПП, так или иначе связанные по роду деятельности с морским бизнесом.

К сожалению, зачастую законотворческая деятельность в нашей стране в угоду интересам отдельных граждан или слоев населения, мягко говоря, умаляет принципы справедливости и всякие нормы здравого смысла. Достойной иллюстрацией этому может служить ситуация, сложившаяся в августе 2007 года с введением в действие новых статей КоАП, регулирующих нарушения в перевозках крупногабаритных грузов. Вы наверняка прекрасно помните, к чему это привело только в Ново-

российском порту, и какие повлекло за собой убытки для порта, грузоперевозчиков, да и грузополучателей.

На борьбу за права грузоперевозчиков и отстаивание их интересов были брошены все возможные силы. Обратившись в комитет по транспорту при НТПП, все желающие смогли, объединив свои голоса, получить возможность напрямую обратиться в Комитет по транспорту и экспедированию ТПП РФ, Минтранс. Специалисты Новороссийской ТПП составили и разослали письма и обращения во многие структуры законодательной и исполнительной власти страны, получили неоценимую помощь и поддержку от руководства ТПП РФ, депутата Госдумы РФ С.Н. Шишкарева, краевой администрации. Результатом этой гигантской работы стало решение о приостановке действия злосчастных статей КоАП. С нового года вступят в силу уже новые, отредактированные и согласованные с грузоперевозчиками статьи, учитывающие их интересы.

Именно подобного рода деятельность Новороссийской Торгово-промышленной палаты и является первоочередной и необходимой для благополучного развития, а порой и просто для выживания малого и среднего бизнеса в нашем городе.

Не менее ярким примером эффективной деятельности комитетов, созданных при НТПП, может послужить ра-



ООО «Центр Экологического аудита и консалтинга»

Отделение Национальной сертификационной палаты

## ООО «ЦЭАК» выполняет работы и оказывает услуги:

- Разработка и сертификация системы экологического менеджмента (ГОСТ Р ИСО 14001),
- Экологический аудит:
  - экологический аудит по проверке требований законодательства в области природопользования и охраны окружающей среды
  - экологический аудит на промышленном предприятии
  - экологический аудит в различных отраслях экономики, сельскохозяйственных объектов, в строительстве, в транспортном комплексе, объектов жилищно-коммунального хозяйства и др.
  - экологический аудит АЗС
  - экологический аудит территории (муниципальный аудит)
  - экологический аудит в целях привлечения инвестиций
- Разработка и сопровождение экологической документации (ОВОС, ПДВ, ПНООЛР, ПДС, План ЛАРН, Проект СЗЗ)
- Поддержка предприятий в области экологии и охраны окружающей среды
- Расчет платы за негативное воздействие на окружающую среду
- Решение вопросов природоохранного законодательства в области гостиничного и курортного бизнеса
- Проведение экологических и радиологических исследований жилья и земельных участков на соответствие экологическим и санитарным нормам для агентств недвижимости

г. Новороссийск, ул. Куникова, 28, корп.1, оф. 16, тел./факс: (8617) 60-11-69, моб.: (961) 590-47-04, (918) 136-12-98, e-mail: zorina@ecoconsalt.ru, www.ecoconsalt.ru

бота Комиссии по малому бизнесу. Предприниматели и директора малых предприятий, входящие в состав этой Комиссии, пытаются решать проблемы, возникающие во взаимоотношениях с контролирующими органами и службами администрации города, совместно, консультируясь со специалистами нашего Центра содействия развитию предпринимательства.

Всего же Центром содействия развитию малого предпринимательства за прошедший год оказано около 700 консультаций по обращениям и запросам предпринимателей. В апреле этого года была издана брошюра комиксов «У вас проверка. Школа выживания предпринимателя», призванная в наглядных схемах продемонстрировать правила поведения предпринимателей при проведении проверок контролирующими органами.

Эффективным средством внедрения принципов цивилизованного ведения бизнеса по-прежнему является просветительская работа, которую Новороссийская Торгово-промышленная палата проводит с предпринимателями. При этом особое внимание уделяется повышению уровня правовой грамотности. Так, Центром делового и профессионального образования НТПП в этом году были организованы и проведены семь информационно-консультационных семинаров, посвященных проблемам налогообложения. На все эти мероприятия приглашались представители законодательной, исполнительной власти и контролирующих органов, которым предприниматели напрямую могли задать волнующие их вопросы по налогообложению, оформлению документов, взаимоотношению с контролирующими и фискальными органами.

Материалы справочно-консультационного характера мы публикуем в городских СМИ и на страницах информационного вестника НТПП «Деловой Новороссийск», где в рубрике «Горячая линия» отражены ответы на наиболее злободневные и актуальные вопросы, поступающие в Центр содействия развитию предпринимательства.

В рамках деятельности Центра дополнительного и профессионального образования НТПП было подписано долгосрочное соглашение о сотрудничестве с ФГОУ СПО «Новороссийским колледжем строительства и экономики» (руководитель Шейко В.Н.) и Пансионатом «Надежда» по профессиональной подготовке и дополнительному профессиональному образованию студентов колледжа и населения города по рабочим специальностям: официант, бармен, горничные и пр. В рамках подготовки ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ», который гласит, что к обслуживанию покупателей будут допускаться работники, прошедшие подготовку в объеме курсового обучения и подтвержденного соответствующим документом, палата подготовила Соглашение с Социально-педагогическим колледжем (руководитель

Митина Т.Б.) о подготовке продавцов, продавцов мелкокоррозийной торговли.

Данные мероприятия проводятся в соответствии с политикой администрации Краснодарского края по подготовке Олимпиады в Сочи 2014 года.

Из положительных и продуктивных моментов деятельности Новороссийской ТПП хочется отметить также заключение договора с ТПП РФ о сотрудничестве по реализации проекта ТПП РФ «Реестр надежных партнеров».

**Существует ли скрытый потенциал НТПП, который на сегодняшний день не реализован?**

Естественно. Нам, конечно, есть чем гордиться, но существует еще масса интересных направлений деятельности, которые хотелось бы охватить и развить. С сожалением нужно отметить, что с июня месяца 2007 года один из, казалось бы, перспективных для всего цивилизованного бизнеса проектов НТПП пришлось приостановить. Я имею в виду ООО «ЭКСПО-НТПП». В городе отсутствуют площадки, подходящие для проведения конгрессно-выставочных мероприятий. Те, что есть, не соответствуют в полной мере техническим и методическим требованиям.

Тем не менее, мы не отказались окончательно от конгрессно-выставочной деятельности. Специалисты палаты всегда готовы помочь принять участие в других выставках, особенно проводимых под патронажем ТПП РФ, оказать весь необходимый спектр рекламно-информационных услуг. Мы готовы рассмотреть предложения предприятий города по организации деловых миссий в другие страны для обмена опытом.

**Увеличилась ли активность бизнес-сообщества в вашем городе? Чем это обусловлено?**

Новороссийская палата по величине членской базы входит в число наиболее крупных Торгово-промышленных палат в Южном федеральном округе наравне с Краснодарской, Ростовской, Волгоградской и Ставропольской палатами.

Но мы не останавливаемся на достигнутом. Стараемся и дальше привлекать в свои ряды предпринимателей. Многие факторы – наш колоссальный опыт, поддержка и содействие в решении многих вопросов со стороны руководства ТПП Краснодарского края, конструктивные взаимоотношения с администрацией города и депутатами городской Думы Новороссийска – помогают на реальных позитивных примерах демонстрировать значимость деятельности системы ТПП РФ. Это не может не привлекать активных, прогрессивно настроенных, болящих за свое дело предпринимателей. Радует, что в последнее время именно таких представителей бизнеса становится все больше.



## БУДЬ ГОТОВ К ГО И ЧС!

**23 января Новороссийская Торгово-промышленная палата собрала в конференц-зале Ассоциации профсоюзов морского транспорта Юга России «Югмор» руководителей организаций, предпринимателей и специалистов по вопросам ГО и ЧС на информационно-консультационный семинар, посвященный проблемам соблюдения предприятиями города требований ГО и ЧС**

На семинаре активно обсуждались два основных вопроса, волнующих предпринимательское сообщество: нормативно-правовое регулирование в области гражданской обороны и защиты населения от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, а также организация деятельности предприятий и организаций в области защиты работников и производства от чрезвычайных ситуаций и опасностей от военных действий.

Вел семинар начальник Учебно-методического центра Управления гражданской защиты г. Новороссийска Гончаров П.С. В ходе семинара им были даны рекомендации по разрешению конкретных ситуаций, а также выданы нормативно-правовые документы по вопросам ГО и ЧС, макеты и образцы основных организационных и рабочих документов, способствующих выполнению требований ГО и защиты населения от чрезвычайных ситуаций техногенного характера.

Участники семинара предложили сделать подобные встречи регулярными, чтобы быть в курсе всех нововведений и знакомиться из первых уст с принимаемыми или редактированными нормативными документами по ГО и ЧС.

Прессслужба Новороссийской ТПП

# ЗАВТРА БУДЕТ ЛУЧШЕ, ЧЕМ СЕЙЧАС

С 1 января 2008г. вступил в силу новый Федеральный закон от 24.07.2007г №209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации". Это событие важно не только для бизнеса, но и для развития всей экономической системы России.

**Новый закон даёт предпринимателям больше прав и больше возможностей реализовать эти права.**

**26 мая 2008 года у нас в стране впервые будет отмечен День российского предпринимательства**

В.Ефимов,  
эксперт по гражданскому к  
орпоративному праву,  
заседатель Арбитражного  
суда Краснодарского края

С.Белов,  
председатель Кропоткинской  
Межрайонной ТПП

Малый бизнес в развитых странах является важнейшим фактором формирования рыночной среды. Его доля в структуре ВВП составляет до 80%, тогда как доля крупного бизнеса не превышает 20%.

С началом экономических реформ и переходом к рыночной экономике в России тоже стал зарождаться и развиваться малый бизнес. В 1995 году был принят закон "О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ", оставшийся, к сожалению, декларативным и не работоспособным.

На первом этапе малый бизнес в России был представлен продуктовыми ларьками и закусочными. Это был результат непоследовательной политики, когда на словах провозглашалась поддержка малого бизнеса, а на деле создавались такие условия, в которых его просто «душили» избыточным госконтролем, административными барьерами, «наскоками» всевозможных контролирующих и надзирающих органов, недоступностью банковских кредитов.

Власть делала ставку на крупный сырьевой бизнес. Полученный в результате положительный эффект оказался кратковременным и быстро исчерпал себя: проводимая политика привела к снижению темпов экономического роста. Экспортно-сырьевая направленность экономики страны не была ориентирована на диверсификацию промышленности, а огромный приток денег от продажи дорожающей нефти не сопровождался высокой деловой активностью (экономисты называют это "голландской болезнью").

"Пробуксовка" экономики заставила вспомнить о том, что в развитых странах соотношение малого и крупного бизнеса в структуре ВВП составляет 80% к 20%, тогда как в России наоборот. Актуально звучали вопросы: почему в промышленности у нас это соотношение ещё ниже - 90% к 10%? И до каких пор такая огромная страна будет сидеть "на сырьевой игле" и рассчитывать свой бюджет, исходя из стоимости барреля нефти?

В этих условиях стало очевидно, что и в России локомотивом экономики должен был малый и средний бизнес. И не только в промышленности и аграрном секторе, но и в сфере высоких инновационных технологий с развитием венчурных предприятий, кластеров, аутсорсинга, субконтрактинга, франчайзинга и др. "умных" отраслей экономики.

Недоверчивое или же снисходительное отношение к малому бизнесу со стороны некоторых граждан и части чиновников у нас ещё не изжито. Приходится

встречаться и с теми, и с другими. Иногда слышишь от них скептический вопрос: "Да что вообще может малый бизнес?".

А он может немало. Малый бизнес - это тот сектор экономики, где не только что-то производится, но и обеспечивается занятость и самофинансирование населения. Из него, наконец, выходит средний класс, доля которого в России уже составляет около 20%. Правда, в развитых странах она равна 60%, а то и 80%.

Именно поэтому нам предстоит сделать главным субъектом в экономике малого или среднего предпринимателя и всю логику экономического развития строить в этом направлении.

Необходимо менять отношение общества и государства к малому и среднему бизнесу. К сожалению, в нашей стране не созрели полностью политические условия, чтобы эффективно поддерживать малый бизнес и «вырастить» его с 12-13 до 30-40%.

Этой цели и служит принятие нового закона. Он призван исправить искажённый образ рыночных преобразований в секторах малого и среднего бизнеса и увеличить темпы развития экономики Российской Федерации. Новый закон упорядочивает регулирование отношений, возникающих между юридическими, физическими лицами и органами власти РФ, субъектов РФ и местного самоуправления в сфере развития малого и среднего предпринимательства. Законом определены понятие субъектов малого и среднего предпринимательства, инфраструктура поддержки, их виды и формы.

Новый закон даёт предпринимателям больше прав и больше возможностей реализовать эти права. В частности, для малых предприятий, осуществляющих отдельные виды деятельности, предусмотрены упрощённые правила ведения налогового учёта, формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам, система ведения бухгалтерского учёта, составления отчётности. Разработан также льготный порядок расчётов за государственное или муниципальное имущество, приватизированное субъектами малого и среднего предпринимательства.

Новый нормативный акт позволит малому бизнесу гибко переходить из сферы торговли в промышленность, развивать инновационную, т.е. "умную" экономику. Этому способствуют и создаваемые у нас сегодня бизнес-инкубаторы. Совсем недавно один из них открылся в городе Кропоткине. Всё это создаёт хорошие предпосылки для развития малого бизнеса в нашей стране, а потенциал его в России огромен.

В завершении обзора необходимо отметить ещё один момент. Недавно бизнес-сообщество России выступило с идеей установить новый профессиональный праздник - День бизнеса в России. И Президент РФ подписал Указ об учреждении этого праздника. 26 мая 2008 года у нас в стране впервые будет отмечен День российского предпринимательства. Основная цель этого события - показать важную роль, которую играет частный бизнес в развитии экономики страны, формировании гражданского общества, а также привлечь внимание общественности к проблемам предпринимательства.

Остаётся только пожелать: успехов Вам, господа предприниматели!

## ОБОРУДОВАНИЕ

ДЛЯ РЕСТОРАНОВ, БАРОВ, ОТЕЛЕЙ



ЛУЧШЕЕ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

ПАРОКОНВЕКТОМАТЫ



ТЕПЛОВЫЕ ЛИНИИ



БАРНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ



ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ПИЦЦЫ



НАЛИЧНАЯ ПОСУДА



ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ТУАЛЕТНЫХ КОМНАТ



Краснодар  
ул. 2-я линия д.120 ☎ (861) 221 42 21  
Сочи  
пер. Ю. Трунова д.1 ☎ (8622) 61 25 75  
Новороссийск  
пос. Цемдолина  
ул. Ленина д.87а ☎ (8617) 67 22 00





Наталья Солоухина

## МОЯ СЕМЬЯ. МОЯ СТРАНА.

В Кореновске состоялся традиционный благотворительный бал, приуроченный к началу нового года, объявленного годом семьи и символизирующего благополучие домашнего очага.



Наталья Александровна Солоухина, председатель Кореновской ТПП

Инициатором и организатором мероприятия выступил Краевой общественный благотворительный фонд «Милосердие-2004» при поддержке Кореновской Торгово-промышленной палаты.

Подготовке благотворительного бала не случайно было уделено много внимания: в нашей стране взят курс на возрождение утраченных семейных ценно-

стей, составляющих культурное достояние нашей нации и нашего государства. Чтобы понятие семьи как ценнейшей ячейки не стало архаизмом, необходимо обратить внимание на существующие проблемы и частично разрешить их.

На Кубани много семей, которые нуждаются в помощи государства и общества, чтобы сохранить себя как единое целое. Именно эта проблема была затронута организаторами и гостями Благотворительного бала, девиз которого «Крепкая семья – залог стабильного и успешного развития государства».

На благотворительный бал собрались люди, не равнодушные к поднятой проблеме: руководители района, РУО, Торгово-промышленной палаты, крупных предприятий, предприниматели.

Для гостей была подготовлена интересная программа, которая состояла из песен, шуточной лотереи, импровизированного благотворительного аукциона, где на продажу были выставлены изделия декоративно-прикладного творчества учащихся-кружковцев Кореновского городского и сельских досуговых центров, произведения изобразительного и фотоискусства. Внес свой вклад в благотворительный фонд и член Международного союза художников, участник создания герба Краснодарского края Н. П. Ищенко.

Танцы, музыка, веселый смех не мешали плодотворной деловой беседе по волнующим общественность вопросам. Так, на мероприятии, посвященном семейным и нравственным ценностям, которые больше всего ценит и бережет женщина, родилась идея создания клуба деловых женщин.

Эта мысль была одобрена и поддержана всеми присутствующими на вечере дамами, которые выразили уверенность в том, что они оперативно и эффективно будут решать возникающие социально-экономические проблемы города и района. Возглавить клуб «Я Женщина» предложили председателю Кореновской Торгово-промышленной палаты Наталье Александровне Солоухиной.

- На первом же заседании клуба будут определены его программа, цели, задачи и методы их достижения. Безусловно, с уверенностью можно сказать, что наша деятельность будет направлена на разрешение возникших трудностей у молодых семей, оказание моральной и материальной поддержки малообеспеченным семьям и их детям. Молодые люди – это наше будущее, поэтому мы обязаны помогать им и строить свои семьи и укреплять их, - отметила Н.А. Солоухина.

Но не только создание клуба деловых женщин явилось хорошим результатом благотворительного бала. В ходе проведения мероприятия было собрано более 80 тысяч рублей. Все собранные средства будут направлены на оказание помощи больным детям, малоимущим, многодетным семьям.

Подобный благотворительный бал в Кореновске при поддержке руководителей районной и городской администраций проходит в третий раз. Руководители предприятий, предприниматели считают своим долгом принять непосредственное участие в этом мероприятии и внести свою лепту в общее дело, служащее благородной цели.



Благотворительный бал собрал свыше 80 тысяч рублей на оказание помощи больным детям, малоимущим, многодетным семьям.



## ДАЕШЬ ИНВЕСТИЦИИ!

Выселковская Торгово-промышленная палата организовала и провела круглый стол, посвященный привлечению инвестиций и эффективному использованию инструментов финансового и фондового рынка



Николай Павлович  
Теплухин,  
председатель  
Выселковской ТПП

В работе круглого стола приняли участие крупные банки: Кубанский филиал ОАО АПБ «Екатерининский», «Россельхозбанк», «Крайинвестбанк», КМБ банк, страховые компании - Росгосстрах, ООО «Общество страхования жизни «Россия», лизинговая компания «Элемент-лизинг», а также более 50 представителей бизнеса района.

Предприниматели и представители финансовых структур с интересом обсуждали аспекты инвестиционной политики Выселковского района. С инвестиционным потенциалом района собравшихся гостей познакомила заместитель главы района по экономике и производственным вопросам Т.П. Коробова, отметившая ускоренные темпы развития территории. Для иностранных инвесторов об инвестиционной привлекательности района рассказывал и руководитель комитета реформ и развития по Выселковскому району С.И. Пищулин, который обратил внимание присутствующих на то, что Выселковский район расположен в центральной части края и через него проходит трасса «Дон». Удобная железнодорожная развязка – возможность легко и оперативно связаться с областным центром г. Ростовом и краевым центром г. Краснодаром, близок выход к морским портам.

Район занимает лидирующее положение в крае по производству сельхозкультур – сырье «под боком» и в достатке. Безусловно, стабильности и развитию бизнеса во многом способствует инвестиционное кредитование, которое обеспечивают банки. А именно это интересно предпринимателям, которые стремятся расширить свое дело, выйти на новые рынки, перестроить производство, сделав его наукоемким и прибыльным. Поэтому такой деловой союз предпринимателей и финансовых структур является продуктивной формой сотрудничества на современном этапе.

Представители банков провели краткие презентации своих организаций и дали исчерпывающие ответы на все вопросы предпринимателей, которые получили возможность сравнить условия финансирования по различным программам, предоставления кредитов, сроки их погашения и процентные ставки различных банковских структур.

В свою очередь, предприниматели поделились идеями о перспективных проектах, реализация которых требует стартового капитала.

В завершение встречи собранием было принято решение в рабочем порядке более подробно обсудить приглянувшиеся банкирам проекты, а предпринимателям – условия кредитования.

Такие встречи полезны для всех: бизнесмены получают возможность выбора банка, а банки и страховые компании - новых клиентов. Итог один: увеличивается объем финансирования инвестиционных проектов.

Пресс-центр Выселковской ТПП,  
ТПП Краснодарского края

Николай Теплухин

## БИЗНЕС: учиться и учиться!

Выселковская Торгово-промышленная палата совместно с Кубанским государственным университетом при поддержке Администрации Выселковского района и Администрации сельского поселения провели обучающий семинар «Организация предпринимательской деятельности». Семинар стал уже доброй традицией и потому проходит ежегодно.



Более тридцати предпринимателей района приняли в нем участие. Руководителем программы Н.Ю. Ожередом, начальником краевого центра бизнес-образования КубГУ, была представлена стратегия подготовки и обучения бизнесменов.

Курс лекций был посвящен таким актуальным вопросам права в предпринимательстве, как трудовые отношения КФХ и МП, основы регулирования земельных отношений в Краснодарском крае, система налогообложения в РФ – общая система налогообложения, единый сельхозналог, упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход, актуальные вопросы применения разных режимов налогообложения. Практические занятия вели старший преподаватель КубГУ В.А. Куценко, ведущий консультант «Вектор-Плюс» С.М.Петренко.

Повышение квалификации предпринимателей проводилось в соответствии с районной Программой поддержки предпринимательства.

Главная задача подобных семинаров – повысить уровень грамотности бизнеса, научить его отстаивать и защищать свои интересы, квалифицированно работать на российском и мировом рынках.



Армавирская Межрайонная Торгово-промышленная палата ведет активную образовательную и просветительскую деятельность среди предпринимательского сообщества своего города и региона в целом.

Для достижения поставленных задач в этом приоритетном направлении АМТПП заключила ряд соглашений о сотрудничестве с ведущими банками региона, Центрами занятости населения города и прилегающих районов, а также Центрами профессиональной подготовки специалистов. Данные меры позволяют в процессе подготовки кадров расширить спектр образовательных программ.

В конференц-зале Торгово-промышленной палаты проводятся обучающие семинары, научные конференции, бизнес-встречи по актуальным вопросам, связанным с ведением предпринимательской деятельности, в том числе, по возникающим проблемам в связи с предстоящим вступлением России во Всемирную Торговую Организацию.

Прерогативой Армавирской межрайонной Торгово-промышленной палаты являются бесплатные семинары для представителей малого бизнеса, организованные Центром содействия развитию малого предпринимательства при АМТПП и Центром развития малого бизнеса Армавирского отделения Сбербанка России.

Обмениваясь знаниями, навыками и умениями с бизнес-сообществом региона, тесно сотрудничая с ним в решении экономических проблем, существующих в городе и районе, АМТПП накопила большой опыт, который лег в основу книги «Экономика муниципального образования - город». В ней впервые на юге России предложен читателю обширный и современный теоретический и практический материал, честная и беспристрастная оценка проблем отношений бизнеса и власти, экономической безопасности города, оптимальные пути их решения. Работа может быть использована специалистами государственного и муниципального управлений, преподавателями ВУЗов, полезна студентам экономических факультетов. А для предпринимателей – незаменимое подспорье в успешном ведении своего дела и преодолении административных препонов, встающих на пути к желаемой прибыли.

- Являясь руководителем организации, которая консолидирует бизнес-структуры региона, мне приходится сталкиваться с теми или иными вопросами в области предпринимательской практики. И поскольку мы не просто объединяем предпринимателей, но защищаем и представляем их интересы в различных органах власти, помогаем организовать, открыть собственное предприятие и успешно вести его, совместно преодолеваем административные барьеры, продвигаем наш бизнес на новые рынки, то мы имеем колоссальный опыт в этой сфере жизнедеятельности. Нам есть что сказать и чем поделиться с нашими коллегами, членами-предприятиями и просто любознательным читателем, которого волнует экономическое благосостояние своего региона, - отметил автор работы, председатель АМТПП Третьяков.

Книга не только рисует в ярких тонах и деталях современное состояние, перспективы, тенденции, но и дает исчерпывающие ответы на многие вопросы, которые волнуют предпринимателей.

Одна из основных задач, которую преследовал автор, создавая книгу, заключается в том, чтобы законы предпринимательского существования в определенных экономических условиях региона стали понятнее деловому человеку, нацеленному на материальное благополучие в виде прибыли.

Пресслужба Армавирской ТПП



**Книга, выпущенная АМТПП, не только рисует в ярких тонах и деталях современное состояние, перспективы, тенденции, но и дает исчерпывающие ответы на многие вопросы, которые волнуют предпринимателей.**

# ОПЫТ – ЛУЧШИЙ УЧИТЕЛЬ

Армавирская Межрайонная Торгово-промышленная палата систематизировала опыт сотрудничества с бизнес-сообществом региона в книге «Экономика муниципального образования – город»

# БОЛЬШОЕ БУДУЩЕЕ МАЛОГО БИЗНЕСА



Владимир Николаевич Паньков, председатель Гулькевичской ТПП

25 января в зале заседаний Гулькевичского районного суда прошла районная конференция, посвященная итогам и перспективам развития малого предпринимательства в муниципальном образовании Гулькевичский район.

В работе конференции приняли участие исполняющий обязанности главы муниципального образования Гулькевичский район В.А. Орел, главы городских и сельских поселений района, представители Гулькевичской Торгово-промышленной палаты, предпринимательского сообщества, администрации, контролирующих и надзорных органов.

Подводя итоги прошедшего года, исполняющий обязанности главы МО Гулькевичский район В.А. Орел отметил, что экономика района не смогла бы развиваться так активно, не будь в ней значительной доли малого предпринимательства. Малый бизнес позволяет уменьшить социальную напряженность, связанную, прежде всего, с отсутствием у людей возможности достойно зарабатывать. Количество людей, занимающихся малым бизнесом, составляет почти четверть – 23,4% от общей численности населения района.

На конференции говорили о том, как меняется в последнее время облик районных населенных пунктов. Современные здания, аккуратные ухоженные газоны и цветники, удобные остановочные павильоны – все это в большей степени заслуга субъектов малого бизнеса.

Однако ни для кого не секрет: для того, чтобы начать свое дело, одного желания недостаточно. Нужно иметь стартовый капитал, а также необходимый минимум экономических и правовых знаний. Решить эти проблемы начинающим и уже работающим предпринимателям помогает центр содействия развитию малого предпринимательства, созданный при Гулькевичской Торгово-промышленной палате. О том, как организовано обслуживание субъектов малого бизнеса и с какими проблемами сталкиваются его специалисты, рассказал всем собравшимся В.Н. Паньков, председатель Гулькевичской Торгово-промышленной палаты и директор центра.

В 2008 году в г. Кропоткине начнет свою работу инновационный бизнес-инкубатор «Развитие». О задачах, которые будет решать бизнес-инкубатор и об условиях размещения в нем субъектов малого бизнеса сообщил участникам конференции директор бизнес-центра С.Р. Калиянц.

Начальник управления имущественных отношений администрации муниципального образования Гулькевичский район К.Д. Ващенко проинформировал участников о мероприятиях, направленных на повышение инвестиционной привлекательности района, создание оптимальных условий для инвесторов, упрощение согласительных процедур при формировании инвестиционно привлекательных участков.

О двух наиболее болезненных проблемах, с которыми сталкиваются в своей деятельности как юридические лица, так и предприниматели, а именно: о процедуре получения согласований и оформления земельно-правовой и разрешительной документации и обоснованности проведения контролирующими и надзорными органами многочисленных проверок, о необходимости живого постоянного контакта для оперативного решения вопросов, о диалоге бизнеса и власти говорили председатель Гулькевичской Торгово-промышленной палаты В.Н. Паньков, председатель Гулькевичского районного суда Ю.Б. Ермаков, директор ООО «Наш дом», председатель комиссии Совета МО Гулькевичский район по экономике, торговле, предпринимательству и инвестиционной политике А.Ф. Геращенко. Поддержали выступающих и представители предпринимательского сообщества.

«Диалог власти и бизнеса должен состояться», - отметил исполняющий обязанности главы МО Гулькевичский район В.А. Орел. В качестве первого шага предложил субъектам малого бизнеса обращаться с возникающими проблемами непосредственно к нему без предварительной записи, назначив для этого каждый шестой день недели (субботу).

Вячеслав Анатольевич предложил на следующий день


встретиться со всеми предпринимателями и разобраться в существующих трудностях.

Еще одним актуальным вопросом стало обсуждение участия предприятий и предпринимателей района в программе «Качество». Это отличный показатель добросовестной конкурентоспособности предприятий. За достигнутые результаты в этом направлении исполняющий обязанности главы МО Гулькевичский район В.А. Орел наградил почетными грамотами предпринимателя М.Л. Партылову, которая уже долгий период времени является активным участником этой программы.


В завершении конференции участники приняли итоговый документ – резолюцию, в которой обозначили основные направления поддержки малого предпринимательства на 2008-2010 годы и рекомендовали администрации муниципального образования Гулькевичский район осуществлять мероприятия по укреплению инфраструктуры малого предпринимательства, а представителям федеральных и краевых органов исполнительной власти, контролирующим и надзорных органов - соблюдать законодательно установленный порядок оформления документов, предоставления согласований, проведения проверок.

Пресс-центр  
Гулькевичской ТПП



 Торгово-промышленная палата Краснодарского края оказывает услуги по регистрации иностранных компаний со 100% иностранным капиталом и аккредитации представительств иностранных компаний на территории Краснодарского края.

 Chamber of Commerce and Industry of Krasnodar Region renders services for registration of companies with 100% of foreign assets and for accreditation of foreign companies' representative offices on Krasnodar Region territory.

 Die Industrie- und Handelskammer der Region Krasnodar erbringt die Dienstleistungen für Anmeldung der ausländischen Gesellschaften mit 100% Auslandskapital und Akkreditierung der Vertretungen der ausländischen Gesellschaften auf dem Territorium der Region Krasnodar.

Контактный телефон/Contact telephone/Kontakttelefon: +7(861) 268-22-13  
350063, г.Краснодар, ул.Коммунаров, 8 / Kommunarov 8, Krasnodar Russia 350063 / Russland 350063 Stadt Krasnodar, Kommunarov Str.8  
<http://www.tppkuban.ru>, <http://www.tppkuban.com>

# НАША БОРЬБА ЗА МИР



Шефствуя над Крымским детским домом, Торгово-промышленная палата Краснодарского края борется за прекрасный мир детства

«Детская Лига Мира», действующая при Торгово-Промышленной палате Краснодарского края, на протяжении 6 лет своего существования помогает детям-сиротам, лишенным родительской ласки и домашнего очага.

В минувшем 2007 году на оздоровление детей-сирот Крымской школе-интернат сотрудники ТПП КК перечислили свой однодневный заработок.

Радостным и долгожданным подарком для детей стала игровая площадка, установленная ТПП КК на территории подшефной школы. Средства на строительство площадки по просьбе ТПП КК выделил Благотворительный фонд «Центр помощи беспризорным детям» ТПП РФ.

Благодаря нашей программе «Ты да я, да мы с тобой в цирк поедем в выходной» ребята из Крымской школы-интерната и Медведовского детского дома

смогли увидеть каждую из новых цирковых программ, представленных в Краснодаре.

При активной поддержке ТПП КК и лично ее председателя Ю.Н. Ткаченко ребята побывали на престижном международном конкурсе детской эстрадной песни «Маленькие звездочки» в Санкт-Петербурге и международном фестивале детского творчества «Лето в обзоре 2007» в Болгарии, где участвовали в праздничной программе в качестве конкурсантов.

Не изменила ТПП КК и доброй традиции дарить ребятам в начале нового учебного года интересные познавательные и обучающие книги: детскую литературу, справочники, словари иностранных языков. Во многом благодаря ТПП КК детская школьная библиотека укомплектована современными иллюстрированными книгами.

Очередной приятный сюрприз Торгово-промышленная палата Краснодарского края устроила детям в канун Нового года. Руководство и коллектив палаты подарили ребятам большую пушистую елку, украшенную разноцветными игрушками.

В предновогодние дни для детей был организован вечер встречи с народным артистом России, композитором Евгением Крылатовым, известным всей стране своими детскими шлягерами «Три белых коня», «Прекрасное далеко», «Лесной олень», «Колыбельная медведицы».

Евгений Крылатов специально прилетел из Москвы на встречу с детьми-сиротами и исполнил для них свои замечательные песни. После праздничного концерта ребята с удовольствием общались с маэстро, интересуясь у него, когда он начал писать песни и музыку, трудно ли их создавать, как стать композитором и нужен ли для этого талант? На все вопросы Евгений Крылатов отвечал с откровенной теплотой и ребяческим задором. «Самое главное в каждом человеке – это его талант, - отметил в своей беседе с детьми композитор. – Но для того, чтобы стать успешным, нужно не только иметь природное дарование, но и придерживаться формулы удачи, заключающей в себе упорство, терпение и неиссякаемое трудолюбие».

В этом году для детей готовится программа «Русские песни – гордость России». Этот интересный проект совместно с Палатой инициировала народная артистка России, солистка Краснодарской филармонии Валентина Савельева. Она уверена: «Музыка и песни учат прекрасному, справедливому и светлому красноречивее любых слов. Они воспитывают благородные чувства в человеке, развивают милосердие и сострадание, учат любви и мужеству. Прививать ребенку любовь к музыке – это есть панацея, ограждение личности от разрушения».

«Уроки доброты» - еще один новый проект, который предложил реализовать Краснодарский государственный университет культуры. Возглавляет проект доцент, заведующая кафедрой педагогики и психологии творчества Елена Гусарова. В рамках проекта в 2008 году начнется творческое сотрудничество между студентами университета, ребятами-сиротами и педагогами, которые помогут ребятам выявить и раскрыть их таланты и умения.

Мы надеемся, что своей деятельностью ТПП КК сможет согреть сердца и наполнить радостью души брошенных детишек, для которых важно чувствовать себя не одинокими и обездоленными, а нужными и востребованными. Ведь самое главное, что нужно детям – это наша любовь и наше внимание к ним.



# КАК ПОДОБРАТЬ КОМАНДУ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ?

Об основных принципах и правилах формирования управленческой команды в бизнесе написаны горы научной литературы. Истории успеха управленческих команд тиражируют бизнес-журналы и другие деловые издания. Каждый четвертый бизнес-тренинг в той или иной степени касается вопросов командообразования, подбора руководителей и организации эффективного взаимодействия внутри нее. Казалось бы, тема должна быть раскрыта во всех возможных ракурсах. И, тем не менее, мало кто из владельцев бизнеса или директоров предприятий может сказать, что не сталкивается с трудностями при создании руководящего ядра компании и управлении группой своих ближайших помощников и заместителей.



Сергей Лёвожинский,  
Региональный директор  
AVANTA Personnel

Руководители и владельцы предприятий сталкиваются с подобными задачами в разных обстоятельствах. В одном случае речь идет о создании предприятия «с нуля», в другом – о формировании управленческой команды филиала, в третьем – о смене, например, генерального директора и обновлении состава топ-менеджеров. Попробуем разобрать общие для перечисленных ситуаций вопросы или хотя бы сделать набросок возможных задач.

Как ни странно, начать можно с вопроса **«А нужна ли управленческая команда вообще?»** Успешные бизнесмены – зачастую люди авторитарные, импульсивные. Они, безусловно, самостоятельны в принятии решений. Построив бизнес, многие из них стремятся быть внутри него с той же интенсивностью, что и в начале своей предпринимательской карьеры. Но успех провоцирует на неприятие критики. Успешный бизнесмен часто считает себя экспертом во всех областях управления и воспринимает своих ближайших подчиненных лишь как исполнителей своих идей. Подобный подход будет убивать реальную инициативу ближайших подчиненных, трансформируя ее в имитацию активности. Любое действие будет оцениваться его инициатором не с точки зрения реальной эффективности, а с точки зрения того, насколько оно может быть здесь и сейчас, в данном контексте, одобрено и принято первым лицом.

**Какие цели возлагает владелец или руководитель на управленческую команду?** У членов управленческой команды должно быть ясное и единое представление о цели, о том, чего нужно достичь совместными усилиями через год, два, три, пять лет. Наличие цели позволяет сформулировать этапы движения, критерии оценки работы. И, что особенно важно для командной работы, позволяет оценить различные идеи, предложения, действия с точки зрения продвижения к намеченной цели. Когда, к примеру, типичный конфликт интересов между контролирующими службами (финансы, безопасность, юридическая и т.п.) и прибылеобразующими приводит к довлеющему положению первых, то это и есть результат отсутствия общей цели или отражение лишь ее декларативности. Финансовому директору исполнение бюджета оказывается важнее перспектив открытия новых рынков, и в компании формируется

**Успешный бизнесмен часто считает себя экспертом во всех областях управления и воспринимает своих ближайших подчиненных лишь как исполнителей своих идей.**

запретительная схема бюджетирования. Команда существует только в воображении владельца бизнеса, а на деле каждый топ-менеджер «оттаптывает» свою территорию, поднимая статус своего подразделения и свой лично, добиваясь большего контроля и власти. Настоящая же командная работа – это еще и прописанные правила взаимодействия. Кроме того, что они снижают затраты энергии на неэффективную коммуникацию, они поддерживают баланс интересов силой процедурных технологий. Они не дают возможности принять несогласованное решение, которое будет соответствовать интересам одной службы в ущерб общим. Главное – не потерять способности быстрого реагирования.

**Каков принцип формирования и изменения состава команды, распределения ответственности в ней?** Что первично – сформированная в представлении управляющего бизнесом структура управления или наличие подходящих менеджеров? Если следовать рекомендациям всех учебников по бизнесу, то, конечно, надо строить структуру, сориентированную на выполнение определенных задач для достижения намеченной цели. И под идеально отстроенную структуру нужно подбирать людей. Но если задать вопрос 10 генеральным директорам: «Меняли ли Вы структуру управления предприятием из-за того, что под идеальную структуру не могли найти руководителей?», то 9 из них ответят «Да». Здесь, как мне кажется, есть два важных для понимания момента.

Во-первых, в начальный период жизни компании, когда количество руководителей невелико, когда их потенциал не до конца ясен, когда идет поиск новых направлений, оптимальной рыночной стратегии, когда происходят частые изменения, поиск идеальной структуры управления бессмыслен и, порой, вреден.

Во-вторых, дефицит руководителей и специалистов – это реальность, а не миф. Реалии рынка труда требуют гибкого реагирования, в том числе и в части управления структурой. Часто структура строится с опорой на руководителей, в профессионализме которых уверен генеральный директор. Идеальной она не является, но оптимальной, исходя из имеющегося управленческого ресурса – да. Например, Вы хотели бы вывести из-под управления коммерческого директора отдел рекламы, маркетолога и специалиста по связям с общественностью и сформировать департамент маркетинга во главе с директором. Но понимаете, что у вас нет подходящего кандидата на должность директора по маркетингу или Вы не можете его найти самостоятельно. Структура остается прежней, хотя ее изменения объективно уже назрели. Для крупного и технологичного

бизнеса такой подход вряд ли приемлем. Найти хорошего руководителя с требуемым опытом, потенциалом и близкой компании управленческой культурой – в конце концов, вопрос времени и затрачиваемых ресурсов. Затраты на поиск нужного руководителя оправдают себя, если он, действительно, нужен.

**Команда – это открытый информационный обмен.** В нем должен идти и плановый, формализованный обмен информацией, и неформальный обмен мнениями и идеями в самых разных направлениях. Однако в стране, где обладание информацией являлось неким атрибутом власти, открытость трудно привить в управленческую культуру. В борьбе за статус внутри управленческой команды менеджеры очень часто прибегают к утаиванию информации, к подаче ее в дозированном и искаженном виде. И руководителю, который стремится к здоровому информационному обмену внутри команды, приходится прикладывать серьезные усилия, чтобы пресечь попытки манипулирования информацией. Но это верно только в отношении управленческой культуры, где ценится реальная эффективность, направленная на достижение общей цели, а обладание «аппаратными» приемами не добавляет имиджу того или иного топ-менеджера авторитета в глазах непосредственного руководителя.

Управленческая команда – живой организм. Изменения, происходящие в нем, не всегда поддаются регулированию извне. Одна из наиболее болезненных точек – смена состава команды. Он может происходить по инициативе руководителя, и по инициативе самих ее участников, топ-менеджеров. Краткий перечень вопросов, требующих внимания от руководителя, выглядит примерно так: формулирование системы компетенций руководителей, оценка топ-менеджеров, работа по их обучению и развитию, управление их мотивацией, профессиональный подбор и т.д. Эти вопросы слишком сложны для обсуждения в рамках нескольких строк, но нужно, хотя бы, не забывать, что управленческая команда без их учета будет менее эффективной.

Конечно, ситуация в каждом предприятии по-своему уникальна, и любые рекомендации и советы по управлению нужно рассматривать только в качестве общих методик. Скорее всего, важно другое – научиться находить наиболее правильные решения из множества возможных вариантов, пользоваться инструментами, созданными многолетней бизнес-практикой, привлекать профессионалов к решению тех задач, в которых они являются настоящими экспертами.

# 5 «ГРЕХОВ» РУКОВОДИТЕЛЯ-РЕФОРМАТОРА

как избежать неудач,

проводя изменения в компании



Станислав Романенко,  
директор Центра  
Поддержки Предприятий

Бизнес требует постоянного изменения и развития, и главной точкой приложения усилий лидера-реформатора является его компания. Вывод на рынок новых продуктов или услуг, оптимизация организационной структуры, ре-инжиниринг бизнес-процессов, внедрение технологических инноваций – вот лишь неполный перечень изменений, которые могут стать предметом внимания главы предприятия. Однако с переменами связаны не только возможности, но и риски. Причина возникновения этих рисков – ошибки, которыми грешат сами руководители. Приглашаю вас к совместному разбору этих «грехов» и способов спасения от них.

**Грех первый: благие намерения вместо четких целей.**

Руководитель на успешном предприятии, как правило, фигура уважаемая и часто харизматичная. В силу своего авторитета ему легко заразить массы практически любой идеей, даже если эта идея еще не созрела во что-то конкретное. Итак, клич брошен, люди все как один двинулись вперед, а куда, зачем и как – никто толком не знает. В итоге время, энергия и деньги потрачены, а результат неочевиден или даже откровенно плох. Почему? Потому, что не был обозначен четко и ясно с самого начала.

Как надо: рецепт прост – думать, а потом делать. При этом мысли и планы надо фиксировать в письменном виде, прежде чем выносить на публику. Вот несколько полезных вопросов – используйте их как план для структурирования своих мыслей, и ваши подчиненные начнут лучше понимать ваши реформаторские намерения: почему нужны изменения? какую проблему я пытаюсь решить? каким должен быть конечный желаемый результат перемен? каковы основные этапы в его достижении? результаты каждого этапа? каковы риски реформы? каковы конечные преимущества (для компании, для менеджмента, для сотрудников)? какой помощи я жду от своих коллег?

**Грех второй: жертва моды.**

Само по себе увлечение «модными» идеями в бизнесе безвредно и даже полезно – ведь это часть процесса обучения, однако во всем нужна мера. Появление новой оригинальной и (что немаловажно) раскрученной кем-то концепции вовсе не означает, что вы должны срочно внедрить ее на своем предприятии. Изменения должны отвечать реальным потребностям бизнеса и ваших клиентов, а не навязываться просто потому, что «интересно попробовать».

Как надо: используйте новые идеи, а не поклоняйтесь им. Автор любой концепции, каким бы супер-гуро он не казался, не Господь Бог, а потому не может

иметь готовых рецептов для всех компаний и на все случаи жизни. Каждая идея требует критического рассмотрения и адаптации под вашу организацию.

**Грех третий: Один в поле...**

Изменения в компании не произойдут по приказу, изданному Генеральным директором. Организация – это прежде всего люди. От их поддержки зависит успех или провал задуманных вами реформ. Довольно часто сотрудников пугают перемены. Они боятся неизвестности, боятся потерять в зарплате, некоторые не хотят лишних нагрузок, иные – обеспокоены возможным понижением своего статуса. Настроения людей нужно отслеживать и принимать во внимание с самого начала любых преобразований на предприятии.

Как надо: вовлекайте сотрудников в проекты реформ еще на ранних стадиях их разработки. После того, как поделились идеей, пригласите коллег дополнить ее предложениями, приветствуйте вопросы, комментарии. Задайте отдельный вопрос о рисках, – он поможет выявить тревоги и озабоченности людей. После того как риски будут обозначены, предложите подумать вместе над тем, как предотвратить их возникновение в ходе преобразований. Приглашайте к совместной разработке и реализации плана действий влиятельных членов коллектива, не только формальных, но и неформальных лидеров.

**Грех четвертый: «Это я поручу своему заму»**

Изменения, которые затрагивают всю компанию, лучше курировать самому. Без авторитета и административного нажима первого лица реформы могут забуксовать. Часто руководители с этим соглашаются, а на практике поступают иначе: дают проекту старт, торжественно заявляют о своей приверженности, потом постепенно переключаются на другие задачи и перепоручают его кому-то из своих подчиненных, а те – вниз по цепочке.

Как надо: если проект изменений касается нескольких структурных подразделений и может повлиять на конкурентоспособность компании в целом – иницируйте и курируйте проект сами. Обозначьте четкие контрольные сроки и обязательно проводите мониторинг не только конечных, но и промежуточных результатов проекта. Проводите политику «открытых дверей» для команды сотрудников, которым поручена основная работа по реализации реформ.

**Грех пятый: «Прилетит вдруг волшебник...»**

Не слишком полагайтесь на чудесную помощь консультанта. За чудом – в другой цех, к колдунам и иллюзионистам. Консультанты – люди земные, хоть и очень умные. Они хороши при разработке концепции и плана перемен, могут помочь в обучении людей, в проведении мониторинга за ходом преобразований. Однако они не могут и не должны делать управленческую работу за клиента, т.е. за вас.

Как надо: выбирайте консультантов, которые не слишком щедры на обещания и готовы работать вместе с вами, а не вместо вас. Если вам смогут действительно продемонстрировать необходимость коррекции вашей концепции реформ – проявляйте открытость и будьте готовы к творческому диалогу. В ходе сотрудничества слушайте, задавайте вопросы, высказывайте сомнения.



# РАЗРАБАТЫВАЕМ РЕКЛАМНУЮ СТРАТЕГИЮ



Как эффективно организовать рекламную стратегию на предприятии, оказывающем профессиональные услуги, рассказывает ведущий специалист по маркетингу и связям с общественностью АКГ «Ваш СоветникЪ» Козленок Анна Станиславовна

«Использование верной стратегии сохранит Вам жизнь в условиях убийственной конкуренции. Она поможет вам выжить в условиях того, что я называю тиранией выбора».

Джек Траут,  
«Рынок ошибок не прощает»

Если вы специалист по маркетингу и рекламе в компании, которая избрала для себя работу на рынке услуг, или же руководитель этой компании, вы, разумеется, хотите чтобы как можно больше клиентов узнало о том, что именно у вас необходимо заказать то, что собственно, вы и делаете. С чего начать?

В первую очередь вам необходимо разработать такую стратегию развития вашего бизнеса, которую сможет принять весь коллектив, - ведь он и будет эту стратегию воплощать.

Невозможно разработать эффективную рекламную стратегию, если она не направлена на достижение основных целей компании. Реклама как существенный, но все же элемент маркетинговой политики, не может существовать самостоятельно, находиться в вакууме. В ситуации, когда никто в компании не понимает, как и для чего он работает, невозможно стать спасательным кругом.

Допустим, все же вам повезло, в вашей компании существует верная маркетинговая стратегия.

К её признакам можно отнести характерные для любой цели параметры:

- конкретность,
- достижимость,
- измеримость,
- определенность во времени.

И еще один не менее важный – принятие всеми членами коллектива.

В таком случае необходимо разрабатывать рекламную стратегию как продолжение стратегии компании. При планировании рекламной стратегии придерживайтесь алгоритма, который подходит для разработки любой стратегии компании (см. схему).

И еще несколько советов:

- самое главное, вы должны всегда следить за тем, как клиенты воспринимают ваши услуги, насколько они довольны их качеством;
- в своей рекламной стратегии вы должны четко позиционировать свои услуги, отделить их от конкурентов. У потребителя не должно возникать даже мысли о том, что вы предлагаете то же самое, что ваш конкурент на соседней улице. Придумайте свою «фишку» или, как говорили классики, УТП (уникальное торговое предложение);
- необходимо использовать те обращения к потребителям, которые характерны и понятны именно вашей целевой аудитории. Старайтесь говорить на их языке;
- помните, что услуги оказывают конкретные люди, а не бездушные машины,

очеловечьте свои послания, и люди более живо откликнутся на них;

- не нарушайте аксиомы рекламы (рекламное сообщение должно соответствовать рекламоносителю, не пытайтесь разместить на баннере текст вашего аудиоролика и наоборот);

- регистрируйте авторские права и товарные знаки.

Не допускайте ударов по вашей репутации;

- планируйте бюджет расходов на год, на квартал и на месяц;

- действуйте по принципу «семь раз отмерь, один раз отрежь»;

- если в ходе рекламной кампании появилась уверенность в ошибочном выборе, не бойтесь признать ошибку и откажитесь от намеченных действий.

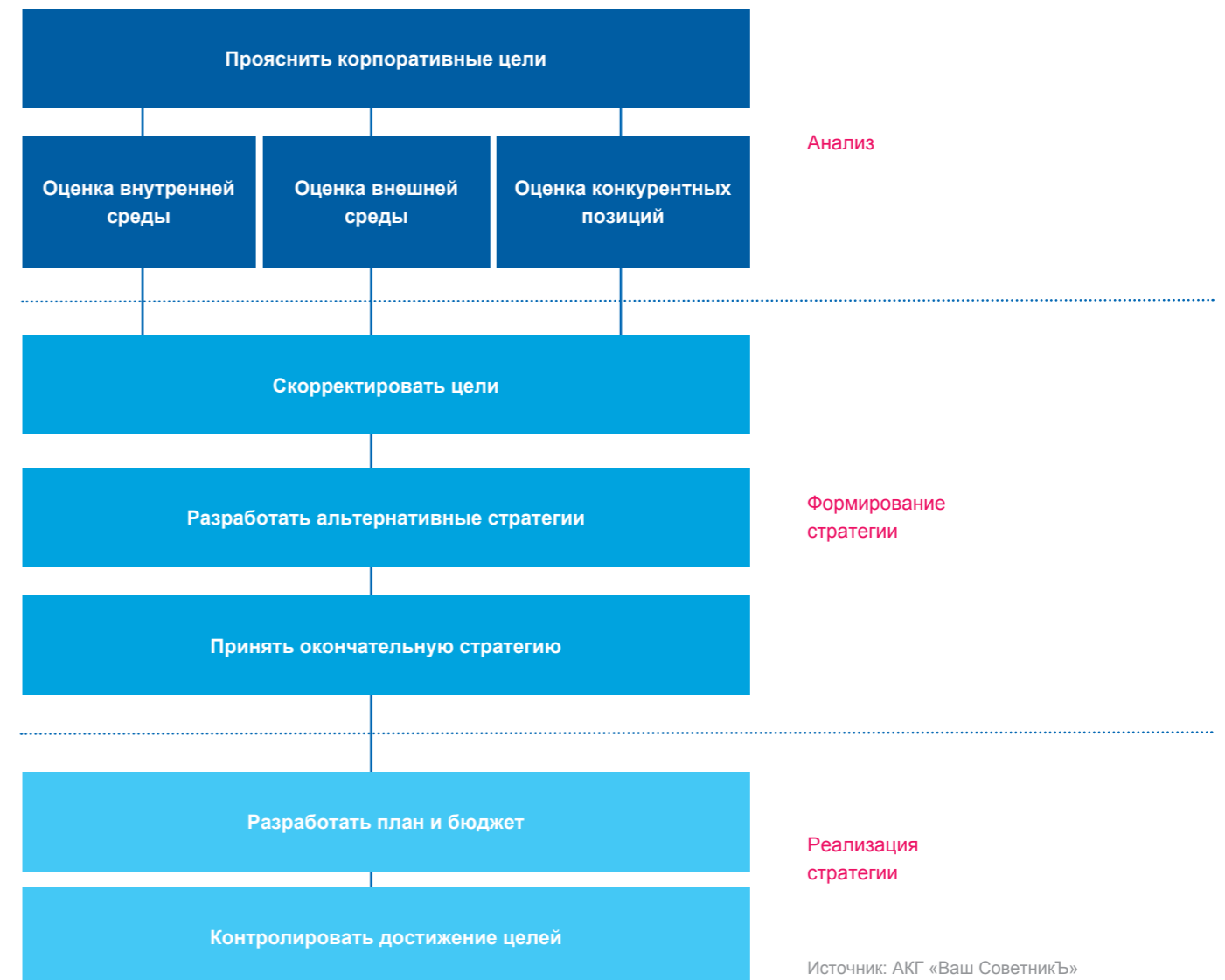
Лучше потерять деньги, но не время;

- доверяйте своей профессиональной интуиции, как правило, первое впечатление бывает верным. Не дайте цифрам маркетинговых исследований задумать здравый смысл;

- сконцентрируйтесь на приоритетных задачах, не распрыляйте усилия в воздух;

- никогда не теряйте оптимизм и веру в свои силы;

- не бойтесь обращаться к специалистам вне компании.



Анализ

Формирование стратегии

Реализация стратегии

Источник: АКГ «Ваш СоветникЪ»

# АНАЛИЗИРУЕМ. ОПТИМИЗИРУЕМ. ПРОДВИГАЕМ.

«Хочу, чтобы мой сайт был на первом месте в Яндексе!».

В последнее время все чаще с такими словами обращаются к веб-студиям заказчики и владельцы веб-сайтов. А там, где спрос, есть и предложение.



В 2000 году в России появился, а с 2002 года начал активно развиваться еще один вид интернет-бизнеса - SEO (Search Engines Optimization), т.е. поисковая оптимизация. Что это такое? SEO – это комплекс работ над внутренними и внешними факторами веб-сайта, имеющий своим результатом появление этого сайта на первой странице результатов поиска в поисковых системах. Специалисты, которые занимаются непосредственно SEO, называются оптимизаторами.

В России оптимизаторы ориентируются на 3 основные поисковые системы – Яндекс (www.yandex.ru), Рамблер (www.rambler.ru), Гугл (www.google.ru). Сектор SEO-услуг постоянно растет и развивается, что обусловлено ростом спроса на них, постоянным развитием поисковых систем и увеличением аудитории российского Интернета.

По словам руководителя веб-студии Voodoo Елены Грищенко, еще 8 лет назад в Краснодаре мало кто из компаний имел свой сайт. А если он создавался, то все заканчивалось наполнением разделов «О компании», «Услуги» и «Контакты» - все очень сухо и лаконично. А еще, конечно же, обязательное размещение фотографии директора на главной странице сайта. Этим все и заканчивалось. Однако с течением времени значение Интернета в жизни компаний неимоверно возросло. Заказчики и владельцы веб-сайтов не только значительно продвинулись в области требований к самому веб-сайту, но и поняли, что сайт – это больше, чем картинка, это – эффективнейший инструмент продаж.

Уже давно пользователи приходят в сеть не только за общением и играми, фильмами и музыкой. Многие ищут информацию о товарах и услугах и, соответственно, готовы купить то, что ищут у тех, кого НАЙДУТ.

«Если веб-сайт компании находится на первой странице выдачи поисковых систем по запросу о предлагаемом ею товаре или услуге, то эта компания получит наибольшее количество клиентов», – говорит ведущий специалист проекта TOP10.SU – Анастасия Ли.

Самого наличия хорошего сайта сегодня недостаточно для того, чтобы он был в первой «десятке» результатов поисковых систем. Это связано с тем, что есть алгоритмы поиска, которые и определяют то, что пользователь увидит в ответ на свой запрос. Поэтому сайт должен быть не только интересным и удобным для пользователя, но оптимальным и правильным с точки зрения поисковых систем.

Если компания хочет увидеть свой сайт на первой странице результатов поиска по своим ключевым запросам, то правильнее всего будет обратиться в компанию, предоставляющую услуги поисковой оптимизации.

Три основных услуги, которые будут предложены заказчику SEO-компанией - анализ, оптимизация и продвижение веб-сайта по ключевым запросам.

Анализ (аудит) проводится для того, чтобы исследовать веб-сайт на предмет его удобства для пользователей и оптимальности для поисковых систем. Порой, попадая на сайт, пользователь не видит интересную ему информацию или просто не понимает, где ее можно найти, т.к. структура сайта неудобна, а вид подачи информации не вполне корректен. Это говорит о том, что сайт сделан не совсем грамотно с точки зрения «usability», т.е. удобства пользовательского интерфейса.

«Usability» очень важна, т.к. из-за ее отсутствия компания может потерять реальных клиентов.

Кроме анализа на предмет удобства для пользователей, проводится аудит сайта на предмет «правильности» для поисковых систем. Здесь исследуются сугубо технические моменты: структура сайта, текстовое наполнение, программный код, ссылочная структура и др.

По итогам проведенного анализа составляется отчет с рекомендациями по изменению, т.е. оптимизации веб-ресурса. Оптимизация – это работа по модернизации технических и пользовательских характеристик сайта, которая проводится на основе отчета об анализе. Также при оптимизации учитываются ключевые запросы, по которым компания хочет видеть свой сайт в «ТОПЕ» результатов поиска.

А уже после проведенной оптимизации сайт готов непосредственно к продвижению в поисковых системах. Поисковое продвижение – это, по большей части, работа над внешними факторами веб-сайта – рейтингом в поисковых системах, количеством внешних ссылок на сайт. Если работы проводятся грамотно, то сайт начинает подниматься в результатах поиска по ключевым запросам уже через 3-4 недели. А посещаемость сайта целевой аудиторией – теми, кто приходит по ключевым запросам, – возрастает.

**Более 80-ти % пользователей ищут нужные им товары и услуги через поисковые системы. И около 70 % из них не просматривают более одной страницы результатов поиска**

**СОЗДАНИЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ВЕБ-САЙТОВ**

Краснодар, Строителей, 5, оф. 12, (861) 215-34-52, agency@voodoo.ru

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



**Все успешные компании тратят тысячи долларов ежемесячно для того, чтобы быть в ТОПах результатов поиска по данным тематикам. И нельзя сказать, что это необоснованные траты. Если тратятся такие бюджеты, значит отдача от вложенных средств с лихвой окупает их**

**TOP10.SU**  
info@top10.su  
www.top10.su  
(861)215-34-52

**ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОДВИЖЕНИЕ РЕКЛАМА САЙТОВ в сети Интернет**



Как правило, SEO-компании не обещают достижения цели - первой страницы результатов поиска – менее, чем через 3-6 месяцев. Сроки, предоставляемые на продвижение, зависят от конкурентоспособности тематики продвижения в целом и ключевых запросов в частности.

Составление Семантического ядра или, иначе говоря, подбор ключевых запросов – самый важный этап на стадии продвижения. Представления компании о том, как ее могут найти пользователи и статистика существующих запросов могут несколько отличаться. Поэтому крайне важно грамотно подобрать фразы, набрав которые, пользователь должен попасть на сайт компании. Оптимизаторы, как правило, получив набор ключевых запросов от заказчика, проводят анализ и предлагают свой список, ориентируясь на специфику деятельности компании.

В чем же состоит главное преимущество именно такого продвижения своей компании в Интернете? «Все просто, - поясняет ведущий специалист проекта TOP10.SU Анастасия Ли. – Во-первых, в поисковые системы пользователь приходит, чтобы найти то, что ему нужно. Соответственно, в результатах он получает то, что он сам искал. То есть, результаты поиска – это не реклама, не навязанная ему информация, а ответ на его вопрос. Поэтому к результатам поиска пользователь относится максимально лояльно и внимательно. А во-вторых, вспомним статистику – 70 % пользователей не пойдут дальше первой страницы результатов.

В итоге, компания, сайт которой находится на первой странице результатов по ключевым запросам, получает максимальное количество пользователей, интересующихся ее товарами и услугами. А если сайт «встречает» пользователей приятным дизайном и удобной структурой, то компания получает еще и максимальное количество реальных клиентов, которыми становятся посетители сайта».

Теперь один из самых интересных вопросов — как формируется бюджет на продвижение сайта? Все происходит следующим образом - после окончательного утверждения заказчиком списка запросов формируется бюджет на продвижение. На бюджет влияет несколько параметров:

- частота обращений пользователей к поисковым системам с выбранными ключевыми запросами;
- уровень конкуренции в продвигаемой тематике;
- бюджет на продвижение лидеров тематики и другие параметры.

Оптимизаторы определяют стоимость продвижения по каждому запросу, затем все значения суммируются и получается чистая стоимость продвижения с учетом параметров на момент расчета. К этой сумме прибавляется сумма возможного риска и стоимость услуг оптимизаторов. Итоговый бюджет, озвучиваемый клиенту, включает в себя предусмотренные возможные риски.

Если, обращаясь в SEO-компанию, заказчик сразу озвучивает предполагаемый бюджет на продвижение, то предложение по запросам составляется уже исходя из него. Это значительно упрощает переговоры по согласованию окончательного бюджета и запросов.

На бюджет поискового продвижения также влияет региональная принадлежность запросов. Например, если компания хочет продвигаться по запросу «недвижимость», то стоимость продвижения по нему будет в разы превышать стоимость продвижения по запросу «недвижимость Краснодар». Почему? Потому, что в первом случае веб-сайт заказчика должен будет конкурировать со всеми компаниями Рунета, которые продвигают свой сайт по этому запросу, а во втором случае – скорее всего лишь с региональными компаниями. Поэтому компаниям, предлагающим свои товары и услуги только в пределах одного региона, рекомендуется подбирать именно региональные запросы для поискового продвижения.

**Как правильно выбрать SEO-компанию?**

С развитием спроса в Краснодаре на услуги поискового продвижения, развивается и количество предложений в этой области.

Стоит отметить, что большинство компаний Краснодара уже готово к продвижению собственных веб-ресурсов, но еще не готово к тем бюджетам, которые необходимо тратить на поисковое продвижение. Это обусловлено недостаточной осведомленностью об эффективности Интернет-продвижения компании. Хотя, заметим, что московские и питерские компании уже давно продвигают свои товары и услуги посредством Интернета.

Услуги SEO в Краснодаре предлагают веб-студии, компании, занимающиеся интернет-рекламой, а также фрилансеры.

При выборе оптимизатора рекомендуется учитывать несколько важнейших факторов:

- возможность заключения договора на предоставляемые услуги продвижения;
- наличие гарантий (сроки, позиции, финансовые гарантии);
- опыт и результаты работы в этой области;
- репутация компании.

Как уже говорилось, если сроки на достижение цели – ТОПа в результатах выдачи – не менее 3-6 месяцев, то первые результаты от продвижения видны уже через месяц после начала работ над сайтом. Это увеличение позиций сайта по ключевым запросам, увеличение трафика на сайт по ключевым запросам, повышение рейтинга сайта в поисковых системах.

Если этого не происходит уже через месяц-два после начала работы над продвижением, то стоит задуматься над качеством услуг, предоставляемых компанией-оптимизатором.

Согласно проведенным исследованиям, в Краснодаре на сегодняшний день не так много оптимизаторов, которые могут предложить своим клиентам действительно качественные SEO-услуги. Поэтому заказчики, которые ориентируются в данной области, обращаются или к московским и питерским компаниям, или предпочитают сотрудничать с теми, кому доверяют, – компаниями-разработчиками веб-сайтов.

**Справка:**

**1** SEO - Search Engines Optimization. Поисковая оптимизация - это также продвижение сайта, «раскрутка» сайта, оптимизация сайта, поисковая оптимизация, SEO - оптимизация HTML-кода, текста, структуры и внешних факторов сайта с целью поднятия его в выдаче поисковой системы.

Ключевой запрос – фраза, набрав которую в поисковой строке, пользователь должен увидеть в результатах сайт компании.

Usability - концепция разработки пользовательских интерфейсов программного обеспечения, ориентированная на максимальное психологическое и эстетическое удобство для пользователя.

Семантическое ядро – набор ключевых фраз для конкретного веб-ресурса. Составляется на основании информации Рунет – российский интернет.

**2** Самыми конкурентными тематиками в области продвижения сайтов являются:

Мебель, недвижимость, финансы, туризм, пластиковые окна, грузоперевозки, кондиционеры.



Ауди Центр Краснодар - официальный дилер концерна AUDI-AG, единственный в Краснодарском Крае специализированный центр по продаже, ремонту, техническому обслуживанию автомобилей AUDI для Государственных органов и юридических лиц



О корпоративной программе  
Ауди Центр Краснодар рассказывает  
Александр Карасев,  
руководитель отдела по корпоративным продажам дилерского центра

Александр, в чем суть предлагаемой Автоцентром «Ауди-Краснодар» корпоративной программы?

Это специальная программа, которая позволяет оперативно решать все вопросы, связанные с выбором автомобиля, его покупкой и дальнейшим сервисным обслуживанием. Ваша организация получает особые условия при приобретении и последующей эксплуатации автомобилей AUDI.

И каковы эти особые условия?

Первое - это индивидуальное обслуживание. Менеджер по корпоративным продажам свяжется с вами в кратчайшие сроки и в удобное для вас время, предоставит полную и исчерпывающую информацию по автомобилям согласно вашим требованиям и статусу. Этот менеджер будет сопровождать сделку на всех этапах, включая этап послепродажного обслуживания.

Руководителю крупного предприятия не всегда легко выкроить время даже для такого увлекательного процесса, как выбор автомобиля...

Мы это понимаем, поэтому экономим ваше время. Для знакомства с выбранным автомобилем и проведением ознакомительной поездки вам не обязательно покидать свой офис. Мы доставим Вам тестовый автомобиль!

Время клиент экономит, а деньги?

И деньги тоже, особенно, если сделает покупку по системе TRADE-IN. При формировании или обновлении вашего автомобильного парка автомобилями AUDI мы готовы предложить особые условия покупки: мы примем в зачет автомобили вашего парка любых марок, соответствующих оговоренным условиям.



Эти особенно приятные условия распространяются на сотрудников компании?

Сотрудники компании смогут приобрести автомобили с учетом имеющихся корпоративных скидок на покупку и обслуживание.

Кредит, лизинг?

Все, что хотите! У нас действует специальное предложение от Volkswagen Group Finanz и ведущих лизинговых компаний Краснодара.

Отлично. Теперь расскажите, пожалуйста, об услугах вашего сервисного центра.

Услуги нашего сервисного центра - это:

- предоставление подменного автомобиля на время гарантийного ремонта вашего автомобиля;
- заводская гарантия – 2 года без ограничения пробега;
- специальные условия и цены, на услуги сервиса от 5%, запасные части 5%, аксессуары 5%;
- персональный менеджер на выбранном Вами дилерском центре;
- бесплатный эвакуатор;
- бесплатный вызов мобильного сервиса AUDI;
- обучение в школе водительского мастерства «Quattro».

И напоследок - строго по секрету: озвучьте самое заманчивое, на ваш взгляд, предложение!

Я бы назвал два. Действующее у нас специальное предложение на AUDI A6 2.4л (177л/с), при котором скидка при покупке составляет 20% от розничной цены, или 9 194 Евро и действующее специальное предложение на AUDI A8 3.2л (260л/с) - скидка при покупке составляет 21% от розничной цены, или 16 666 Евро.

Программа корпоративных продаж для организаций на 2008 год

Таблица предоставления скидок по объему закупки автомобилей (Ауди А3/А4/А6/А8)

количество	скидка дилера от розничной цены
2-4	5%
5-9	7%
10-14	8%
15-19	9%
20-29	10%
30-49	11%
50+	индивидуально

Ауди Центр Краснодар  
350030, Краснодар  
ул. Дзержинского 231/2  
Тел.: +7 (861) 999 00 00  
Моб.: +7 (909) 449 97 86  
Факс: +7 (861) 210 43 70  
alexander.karasev@audi-krasnodar.ru

# АКТУАЛЬНО

На вопросы по налогообложению Физических лиц отвечает М. Ю. Павленко, начальник отдела налогообложения физических лиц Управления ФНС России по Краснодарскому краю

## 1

Должен ли владелец двух-трёх комнатных квартир, сдающий их в наём физическому лицу, платить налог 13%? Если да, то в каких случаях?

Подпунктом 4 п.1 ст. 208 НК РФ установлено, что для целей гл. 23 НК РФ к доходам от источников в РФ относятся доходы, полученные от сдачи в аренду или иного использования имущества, находящегося в РФ.

В силу пп.1.п.1 ст. 228 исчисление и уплату налога на доходы физических лиц производят физические лица самостоятельно, исходя из сумм вознаграждений, полученных от физических лиц, не являющихся налоговыми агентами, по договорам найма или договорам аренды любого имущества

В соответствии с п. 1 ст. 224 Кодекса налоговая ставка по налогу на доходы физических лиц устанавливается в размере 13 процентов, если иное не предусмотрено ст. 224 Кодекса.

Данная налоговая ставка будет применяться и в отношении доходов, полученных физическим лицом при сдаче в аренду находящегося в собственности имущества, в частности, квартир .

## 2

Как выявить нарушения закона при сдаче жилья в наём? Каков механизм наказания в случае нарушения законодательства (размер штрафа)?

Налоговые органы края получают сведения на физических лиц, которые предоставляют жилые помещения

внаем на возмездной основе через риэлторские организации, через средства массовой информации, по «телефону доверия». При проведении совместных с правоохранительными органами мероприятий на рынках и в местах массовой торговли проводится опрос продавцов о месте проживания с целью выявления лиц, сдающих им жилье.

Мероприятия по выявлению физических лиц, сдающих в аренду жилые помещения, проводятся правоохранительными органами методом «контрольной закупки». Полученные в ходе оперативных мероприятий материалы передаются в налоговые органы для привлечения к декларированию и уплате налога.

Согласно п.1 ст. 229 НК РФ физические лица, получившие доход от физических лиц по договорам найма или договорам аренды любого имущества, обязаны подать в налоговый орган по месту жительства декларацию по форме №3-НДФЛ в срок не позднее 30 апреля года, следующего за истекшим налоговым периодом.

Непредставление налогоплательщиком в установленный законодательством срок налоговой декларации влечёт взыскание штрафа в размере 5 процентов суммы налога, подлежащей уплате на основе этой декларации, за каждый полный или неполный месяц со дня, установленного для её представления, но не более 30 процентов указанной суммы и не менее 100 рублей.

Непредставление налогоплательщиком налоговой декларации в налоговый орган в течение более 180 дней по истечении установленного законодательством срока представления такой декларации влечёт взыскание штрафа в размере 30 процентов суммы налога, подлежащей уплате на основе этой декларации и 10 процентов суммы налога, подлежащей уплате на основе этой декларации, за каждый полный или неполный месяц, начиная со 181-го дня.

В случае занижения налогооблагаемой базы налогоплательщик привлекается к ответственности, установленной статьёй 122 НК РФ, т.е. неуплата или неполная уплата сумм налога в результате занижения налоговой базы, иное неправильное исчисление налога или другие неправомерные действия влекут взыскание штрафа в размере 20 процентов от неуплаченной суммы налога.

## 3

В СМИ появилась информация, что ФНС начала новый этап борьбы с «серыми» арендодателями квартир. Действительно ли налоговыми органами проводится эта кампания? Если да, то, какие результаты на текущий момент?

Согласно плану мероприятий по дополнительному привлечению физических лиц к представлению деклараций на 2007 год как одна из приоритетных определена контрольная работа налоговых органов края по привлечению физических лиц, сдающих собственное имущество в аренду или внаем, к декларированию полученных доходов.

В целях выявления и привлечения физических лиц к декларированию полученных доходов от сдачи в аренду или внаем имущества налоговыми органами были составлены списки физических лиц, имеющих в собственности нежилые помещения, а также два и более жилых помещений. В составленные налоговыми органами списки попали более 5 тыс. человек сдающих собственное имущество в аренду или внаем.

По состоянию на 01.11.2007 согласно этим спискам налоговыми органами выявлены и привлечены к декларированию 3,8 тыс. человек. Больше всего таких лиц выявлено в г. г. Армавире, Геленджике, Ейске, Туапсе, а также в Ейском, Курганинском, Тимашевском и Туапсинском районах.

Налоговыми органами края при взаимодействии с правоохранительными органами дополнительно выявлены 29 налогоплательщиков, обязанных представить декларацию 3-НДФЛ от сдачи в аренду или внаем имущества.

Сумма налога по таким декларациям, подлежащая доплате в бюджет, составила более 6,5 млн. рублей.

## ООО Арбитражное бюро

### «Нововек Бюро»

Предлагает предприятиям и организациям юридическую помощь в разрешении споров в арбитражном суде Краснодарского края, Ставропольского края, Ростовской области, в апелляционных и кассационных инстанциях. Наши специалисты в кратчайшие сроки проведут анализ и дадут правовую оценку ситуации, а так же окажут юридическую поддержку при заключении договоров.

«Novovek Bureau»

Россия, г. Краснодар, ул. Станкостроительная, 18

тел./факс +7 (861) 262-83-44, моб. +7 (988) 762-45-49, +7 (928) 275-01-11

e-mail: novbur@mail.ru

«NOVOVEK BUREAU» - ОБРАЩАЙТЕСЬ К ПРОФЕССИОНАЛАМ



**ООО «АКТУАЛЬНЫЙ ВЫБОР»**

Предлагает:

изготовление и монтаж металлоконструкций из черной и нержавеющей стали, лестничные и балконные ограждения, навесы из сотового поликарбоната, технологическое оборудование; оказание услуги по разработке ландшафтного дизайна и озеленения территорий.

**Наш адрес:** г.Краснодар, ул.Северная, 166,  
ул.Бульвар Платановый, 8 (ЮМР),  
тел./факс: (861) 220-74-01, 261-47-45,  
моб.: 8-918-32-00-790, 8-918-416-59-13,  
e-mail: a\_vibor@mail.ru www.avibor.ru

**«ПЛАНЕТА ЦВЕТОВ»**

Предлагает: ландшафтный дизайн любой сложности: альпийские горки, цветники, газоны, живые изгороди, искусственные водоемы, беседки, аркады, мостики, парковая скульптура; системы декоративного освещения и автоматического полива; пейзаж интерьеров садов в закрытых помещениях; большой ассортимент комнатных цветов и уличных декоративных растений, пластиковые и керамических горшков.

**Наш адрес:** г. Краснодар, ул. Ростовское шоссе, 14/7,  
тел./факс (861) 257-08-35,  
моб.: 8-909-458-85-52, 8-918-49-57-134,  
e-mail: planetflower@bk.ru

**Рекламно-ценовой еженедельник  
«КРАСНОДАРСКИЙ ТОРГОВЫЙ ДОМ»**

предлагает услуги по разработке и размещению рекламной информации в разделах издания: агропромышленный комплекс; промышленное оборудование; мебель для дома и офиса, офисное оборудование; авто-, сельхозтехника; кабельно-проводная продукция, электрооборудование; металлопродукция; строительные материалы и оборудование; бытовая сантехника; недвижимость; услуги. Распространяется по Югу России тиражом до 100 000 экз.

**Наш адрес:** 350020, г. Краснодар, ул. Одесская, 45,  
тел./факс: (861) 215-94-11, 215-94-12,  
e-mail: krttd@mail.ru

**АНО УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР «ИСТОК»**

Предлагает дополнительное и профессиональное образование по специальностям: бухгалтерский учет; кадровый менеджмент; управление предприятием (менеджмент); современные технологии продаж; страховой менеджмент; менеджмент в туризме; современные компьютерные технологии; делопроизводство и секретариат; услуги в кадровом обеспечении предприятий от рабочих специальностей до руководящих работников.

**Наш адрес:** 350058, г.Краснодар, ул.Старокубанская, 116-А, оф. 3,  
тел. (861) 231-04-97, факс (861) 234-05-37,  
E-mail: istok-k@yandex.ru

**КОМПАНИЯ ИТ - СЕРВИС**

Предлагает:

системная интеграция; разработка и монтаж локальных и телефонных сетей; пуско-наладка, настройка и ремонт компьютерной техники; качественное обслуживание оборудования на постоянной основе; автоматизация бизнес-процессов; поставка лицензионных программ мировых производителей; разработка специализированных программных продуктов; поставка и восстановление расходных материалов.

**Наш адрес:** 350000, г.Краснодар, ул. Российская, 94-4,  
тел. (861) 252-86-10, моб. 8-918-458-82-10,  
E-mail: amden@bk.ru

**ОАО «ЭНЕРГОБАЛАНС-КУБАНЬ»**

Предлагает:

поставка, установка, замена, обслуживание, проверка на месте установки электросчетчиков любых видов; полный комплекс услуг по организации учета электроэнергии; проектирование, монтаж, наладка, сервисное обслуживание систем АИИС КУЭ; составление энергетических балансов, расчет и снижение потерь, биллинговые и операторские услуги.

**Наш адрес:** 350033, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 7,  
тел.: (861) 219-63-40, 239-79-62,  
факс (861) 219-61-33,  
http://www.moku6.ru e-mail: info@moku6.ru

**ООО «РУССКИЙ СЕЗОН»**

Предлагает:

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**

**ОАО «ЮВМОНТАЖАВТОМАТИКА»**

Предлагает:

прокладка наружных инженерных сетей и установка опор ЛЭП; прокладка внутренних инженерных сетей электроснабжения; монтаж систем контроля и автоматики; профилактическое обслуживание технических средств и систем; монтаж оборудования телемеханики и электроосвещения; монтаж электрических установок; изготовление металлоконструкций; изготовление силовых щитов и щитов КИПиА.

**Наш адрес:** 350075, г.Краснодар, ул.Селезнева, 26/1,  
тел. (861) 233-90-70, Факс (861) 233-84-98,  
E-mail: kras-uvma@list.ru

**ЗАО «МАКСКОМ-КРС»**

Предлагает своим клиентам

следующую электротехническую продукцию: кабельно-проводниковая продукция; светильники, лампы; пускорегулирующая и защитная аппаратура (выключатели автоматические, контакторы, реле, кнопки и др.); электроуставочное оборудование; электрощитовое оборудование; электродвигатели, инструмент и многое другое

**Наш адрес:** 350080, г.Краснодар, ул.Уральская, 144,  
тел. (861) 210-09-25, факс (861) 210-09-26,  
e-mail: sb-market@mail.ru, S.Baranov@maxcom.ru  
www.maxcom-krs.ru

**КОРПОРАЦИЯ «ДИЗЕЛЬ-КРАСНОДАР»**

Предлагает:

комплектация и поставка свыше 12 тысяч наименований запасных частей к тракторам и комбайнам и сельхозтехнике отечественного производства; реализация сельхозтехники любых марок; доставка заказов покупателям; оптово-розничная торговля с применением различных финансовых схем работы, включая лизинг, товарный кредит; ремонт топливной аппаратуры; консультации специалистов.

**Наш адрес:** 350072, г. Краснодар, ул. Ростовское шоссе, 14/7,  
тел./факс: (861) 252-43-19, 257-08-36,  
e-mail: dizel-k@mail.ru

**КАДРОВОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ВАШЕГО БИЗНЕСА**

**ООО КА «ПЕРСОНАЛ 911»**

- аудит кадрового делопроизводства;
- ведение кадрового делопроизводства;
- диагностика и оценка персонала;
- поиск и подбор персонала.

Подбор персонала любой квалификации в соответствии с требованиями заказчика.

**Наш адрес:** г. Краснодар, ул. Фрунзе 169, оф. 403,  
тел. (861) 210-45-62, моб. 8-918-141-17-01,  
e-mail: personal911@yandex.ru

**ЦЕНТР ПСИХОЛОГИИ  
И БИЗНЕС КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ «ЛОГОС»**

Виды деятельности:

проведение семинаров-тренингов личностного роста; индивидуальное сопровождение руководителей (коучинг); психологическое консультирование менеджеров; проведение тренингов для персонала предприятий, в том числе для руководителей высшего и среднего звена; составление психологических портретов сотрудников; подбор персонала для предприятия.

**Наш адрес:** г.Краснодар, ул. Кирова, 104,  
тел.: (861) 253-23-96, 278-22-29, моб. 8-918-439-06-67,  
e-mail: logos\_centra@mail.ru www.logos-nlp.net

**ООО ИНФОРМАЦИОННАЯ КОМПАНИЯ  
«ГАРАНТ-СЕРВИС-КУБАНЬ»**

Предлагает: информационно-правовое обслуживание организаций; нормативные документы и комментарии к ним по всем областям законодательства РФ и Краснодарского края; правовой консалтинг; он-лайн семинары; горячая линия юридической и технической поддержки; подписка на журналы «Актуальная бухгалтерия» и «Арбитражное правосудие в России»; профессиональное обучение работе с системой ГАРАНТ; консультации.

**350000 г. Краснодар, ул. Калинина 341, оф. 302, 505,  
тел.: (861) 210-06-15, 151-76-13, 251-76-27, 251-76-39, 255-90-06,  
факс: (861) 210-06-15, 255-90-06, e-mail: sangsk@tsrv.ru**

**ООО «ИНСТИТУТ ГЕОЛОГО-ЭКОЛОГИЧЕСКИХ  
ТЕХНОЛОГИЙ И ИССЛЕДОВАНИЙ»**

Предлагает:

геоэкологические обследования на локальных и площадных объектах нефтепродуктообеспечения; геоэкологическое проектирование; геоэкологический мониторинг; разработка геоэкологических программ; геохимические исследования; выполнение оценки расчетов ущерба от загрязнения почв, почвогрунтов и подземных вод; научно-исследовательские работы в области поиска месторождений полезных ископаемых.

**Наш адрес:** 350062, г. Краснодар,  
ул. Воровского, 233, литер А, оф. 422,  
тел./факс (861) 220-58-55, e-mail: ingete@rambler.ru

**ООО ПКФ «ЛЕО-ГРАТА»**

Изготовление любого изделия из натурального гранита, мрамора и агломерированного камня по вашему заказу до 3-х м длиной:

подоконники; ступени; столешницы; колонны; пилястры; облицовочные плиты для фасадов зданий.

Имеется большой выбор натуральных и агломерированных материалов неограниченной цветовой гаммы в слябах и плитке.

**Наш адрес:**  
г. Краснодар, ул. Северная, 357 тел. (861) 274-64-64,  
г. Краснодар, ул. Красная, 81 ТЦ «Арбат», 4 эт., тел. 259-51-00,  
www.leo-grata.ru E-mail: leo-grata-sever@mail.ru

**ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ЖУРНАЛ «НАША ВЛАСТЬ: ДЕЛА И ЛИЦА»**

Распространяется бесплатно (почта, курьерская доставка, стойки) в: Федеральных, законодательных и исполнительных органах власти; Аппарате Полномочного Представителя Президента РФ в ЮФО; Законодательной и исполнительной власти субъектов ЮФО; Администрации глав регионов ЮФО; Крупных государственных и коммерческих предприятий; Консульствах иностранных государств и представительств зарубежных фирм. Тираж: 6000 экземпляров.

**Наш адрес:** 350000, г. Краснодар, ул.Октябрьская, 91 оф. 10,  
тел. (861) 262-41-15,  
e-mail: nashavlast-ug@mail.ru www.nashavlast.ru



**ООО «ПЛАНЕТА ОКОН»**

Предлагает изготовление и монтаж изделий из ПВХ-профилей, оснащенных фурнитурой всемирно известных брендов. В настоящее время в своей работе мы используем три основные профильные системы: ORAS, ELEX, KOMMERLING, хорошо зарекомендовавшие себя в нашей климатической зоне. На все профильные системы по выбору заказчика устанавливается фурнитура WIKHAUS (Германия), MACO (Австрия).

Наша задача – это не просто производство и сбыт, а помощь нашим клиентам, их всесторонняя комплексная поддержка.

**Наш адрес:** 385140, п. Яблоновский, ул. Ленина, 39-а, Тахтамукайского района, РА,  
**тел./факс:** (861) 269-56-16, 211-54-88, planeta-okon@mail.ru

**ПРОДЮСЕРСКИЙ ЦЕНТР «ПРОФИТ ЭНД РАЙЗ»**

Предлагает:

PR кампании; маркетинговые исследования; стратегическое планирование рекламных компаний; медиапланирование; продюсирование; рекламные кампании и проекты; Special events - специальные мероприятия; BTL - организация промоакций; издание каталогов

**Наш адрес:** г. Краснодар, ул. Северная, 279,  
**тел./факс:** (861) 259-18-33, 259-18-34,  
profit\_and\_rise@list.ru

**«СТРОЙ ПАРТНЕР»**

Предлагает:

устройство и реконструкция крыш;  
поставка кровельных материалов;  
фасадные и отделочные работы;  
строительство «под ключ».  
Действует система скидок

**Наш адрес:** г. Краснодар, ул. Монтажников, 12,  
**тел./факс** (861) 215-96-83

**ООО «СНАБТЕХСЕРВИС»**

Продажа строительной, дорожной, специальной, грузоподъемной, складской техники: дорожная и строительная техника «MITSUBISHI»; экскаваторы «HYUNDAI»; многоцелевые машины «LOCUST»; крано-манипуляторные установки «PALFINGER»; бетононасосы «JUNJIN»; фасадные подъемники «ENCOMAT»; вилочные погрузчики и электроштабелеры «MITSUBISHI» и «DOOSAN-DAEWOO».

Гарантийное и послегарантийное обслуживание, ремонт, диагностика.

**Наш адрес:** г. Краснодар, ул. Уральская 97,  
**тел./факс:** (861) 279-00-83, 236-45-94, 260-57-34, 232-35-91,  
stsinfo@yandex.ru, kuban@snabts.ru www.snabts.ru

**«ХАЙ-ТЕК» ФИЛИАЛ ООО «ГЕОПРОЕКТСТРОЙ»**

GPS-навигаторы для туристов, рыбаков, охотников, автолюбителей.

**Наш адрес:** г. Краснодар, ул. Песчаная, 9,  
**тел.:** (861) 262-92-82, 262-92-84,  
**e-mail:** gps@mail.kuban.ru  
**WWW.GPSKUBAN.RU**

**НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ «ЦЕНТР СПЕЦИАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ»**

Восстановление (приобретение) навыков вождения; экстремальное вождение (контраварийная подготовка); скоростная подготовка; спортивная подготовка; восстановление (приобретение) навыков управления мотоциклом; внедорожная подготовка (Джиппинг); проведение корпоративных мероприятий.

**Наш адрес:** 350020, г. Краснодар, ул. Брянская, 6, офис, 102,  
**тел. (861) 29-000-29, тел./факс (861) 215-56-06,**  
www.kkfa.ru csp\_2002@list.ru

**ООО «СЕДИН – ТЕХМАШСТРОЙ»**

ООО «Седин – Техмашстрой», входит в Промышленную Ассоциацию «Завод им. Седина». Предприятие было ориентировано на выпуск комплектующих для токарно-карусельных станков. Сегодня оно расширило номенклатуру выпускаемой продукции, которая востребована там, где ведутся работы по реконструкции и внедрению новых видов оборудования. Предприятие осуществляет комплексный подход к решению вопросов от конструкторской разработки до полного изготовления и внедрения изделий в производство.

**Наш адрес:** 350007, Россия, г. Краснодар, ул. Захарова, 1,  
**тел./факс:** (861) 262 04 05, 262 84 99,  
tehmashstroy@sedin-teh.ru, www.sedin-teh.ru

# АВСТРИЙСКИЕ КОМПАНИИ, ЗАИНТЕРЕСОВАННЫЕ В СОЗДАНИИ СОВМЕСТНОГО БИЗНЕСА НА ТЕРРИТОРИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ.

**1. ABWASSERTECHNIK SCHELL GmbH & Co KG  
АБВАССЕРТЕХНИК ШЕЛЛ ГмбХ & Ко КГ**

Фирма Abwassertechnik Schell является производителем вакуумных выпаривателей для очистки промышленных стоков. При этом из стоков получают дистиллят, возвращаемый в производство, и концентрированный осадок (почти сухой), занимающий малый объем, что снижает затраты на его хранение и утилизацию. Применение вакуума и теплового насоса позволяет делать автономные установки, обеспечивающие низкотемпературную дистилляцию, высокую производительность при малых габаритах и небольшом потреблении энергии.

Вакуумные выпариватели ECOPRIMA применяются в металлургии, металлообработке, гальванике, в фотографическом, печатном, текстильном производстве, химической, фармацевтической, пищевой и красильной промышленности. Они очищают воду и концентрируют расщепленные эмульсии, насыщенные растворы, лекарственные препараты, обезвоживают нефтепродукты и возвращают электролиты и агрессивные кислоты после промывок в технологические ванны (например, никелирования или хромирования), что позволяет делать безотходные технологии и получать существенную экономию на химикатах.

В течение многих лет Abwassertechnik Schell является лидером в производстве вакуумных выпаривателей производительностью от 100 до 50000 литров выпариваемой воды в сутки и снабжает своей техникой государственные типографии, европейские национальные банки и компании Bertelsmann-Mohndruck, SASOL / DEA, RWE, Aescular, Lucas, MIBA, Фольксваген Словакия, + GF +, Swarovski, WABCO, Lever Fabege, Isofoton ; в РФ Российский государственный архив НТД, СП"ЭКОЦЕНТР" МГУП "Промотходы", НБЦ "Фармбиомед", НПО "Севкабель", ОАО "ЧАМЗ", НТК "Вектор".

Фирма ищет партнеров и контакты с предприятиями, которые заинтересованы в использовании вакуумных выпаривателей в технологических процессах.

**2. AKG ACOUSTICS GmbH  
АКГ Акустикс ГмбХ**

АКГ является дочерней компанией концерна Harman International, предлагающего комплексные решения для профессионального озвучения, записи и воспроизведения. АКГ специализируется на разработке и изготовлении высококачественных микрофонов и наушников для различных областей применения, от кинопавильонов, радио и ТВ-студий, выездных концертов до комплексных решений в области звука для городов, конференц-центров и торговых центров.

Фирма ищет контакты с архитекторами, мультимедийными предприятиями, фирмами по установке мультимедийного оборудования, организаторами мероприятий и организационными комитетами. Фирма заинтересована в контактах с государственными учреждениями.

**3. ALPINE BAU GmbH  
АЛЬПИН БАУ ГмбХ**

Фирма ALPINE является одним из трех крупнейших строительных концернов в Австрии и имеет 13.550 сотрудников. Деятельность фирмы охватывает полный спектр строительных работ на национальном и международном уровне: высотное строительство, дорожное строительство, мостостроение, строительство подземных сооружений, а также финансирование проектов и консалтинг. В 2007 году строительные работы были реализованы на сумму 2,6 млрд. евро.

Фирма ищет контакты с предприятиями строительной промышленности, региональными правительствами и прочими ведомствами в сфере строительства, генеральными планировщиками, цементными и бетонными фабриками, сталелитейными заводами, инвесторами, оптовыми торговцами и государственными учреждениями.

**4. A.S.A.INTERNATIONAL ENVIRONMENTAL SERVICES GmbH**

**А.С.А. Интернешнел Инвайроментал Сервисизес**

Фирма A.S.A. является ведущей частной компанией в области обращения с отходами в Восточной и Центральной Европе и предлагает следующие виды услуг:

- проектирование, строительство и эксплуатация современных центров управления отходами, включая строительство и эксплуатацию полигонов;
- финансирование;
- сбор, транспортировка, сортировка, утилизация отходов;
- контейнеры и сепарационные системы;
- специальный транспорт для каждой операции;
- уборка улиц, в т.ч. в условиях зимы;
- компостирование, повторное использование и переработка;
- утилизация биогаза;
- удаление опасных отходов;
- очистка / рекультивация загрязненных участков;
- развитие систем управления отходами и анализ окружающей среды;
- мусоросжигательные заводы.

Фирма заинтересована в сотрудничестве, создании совместных предприятий, в контактах с коммунальными службами, администрациями регионов, городов, компаниями, занимающимися работами в области утилизации отходов, консультантами и проектными бюро, банками в области софинансирования проектов по обращению с отходами.

**5. AST EIS- UND SOLARTECHNIK GmbH & Co KG  
АСТ Айс- унд Солартехник ГмбХ & Ко КГ**

Фирма AST занимается проектированием, поставкой, возведением и комплексным оснащением искусственных ледовых катков для хоккея, фигурного катания, кёрлинга, конькобежного спорта для установки на спортивных сооружениях, в развлекательных и торговых центрах, а также мобильные искусственные ледовые катки любого типа. Фирма уже установила 50 искус-

## АВСТРИЙСКИЕ КОМПАНИИ, ЗАИНТЕРЕСОВАННЫЕ В СОЗДАНИИ СОВМЕСТНОГО БИЗНЕСА НА ТЕРРИТОРИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ.

ственных ледовых катков для хоккея в России. Фирма предлагает системы охлаждения снега для лыжных трамплинов, детских трасс, трасс для бега на длинные дистанции, системы подогрева для искусственного газона футбольных полей и солнечные абсорбирующие установки для нагрева воды в бассейнах.

Фирма заинтересована в контактах с государственными учреждениями, предприятиями строительной промышленности, генеральными подрядчиками, спортивными ведомствами и производителями холодильного оборудования. Фирма ищет прямые каналы сбыта.

### 6. AUSTRIAN AIRLINES Австрийские Авиалинии

Austrian Airlines Group охватывает вместе с Austrian, Austrian arrows (оператор: Tyrolean) и Lauda Air три высококлассные авиакомпании. Как качественный перевозчик группа отвечает не только за надежность, перво-классный сервис и превосходный кейтеринг от DO&CO, но и за обновление продукции на основе индивидуальных потребностей клиентов. Общая сеть воздушных линий Austrian Airlines Group насчитывает 130 международных направлений. Несмотря на сильные позиции в Западной Европе, восточная стратегия группы Austrian Airlines базируется на Центральной и Восточной Европе, а также Ближнем Востоке и Азии. При этом Венский аэропорт является идеальной платформой между Востоком и Западом и уникален ввиду недолгого для Европы времени трансферта - в среднем 25 минут. Как одна из ведущих европейских авиакомпаний в России мы расширяем свою географию полетов и, начиная с летнего расписания 2008 года, будем выполнять по три рейса в неделю в Сочи и Нижний Новгород. Фирма заинтересована в контактах с туроператорами, потенциальными клиентами и представителями государственных структур.

### 7. BÄREN BATTERIE GMBH FIAMM GROUP БЭРЕН БАТТЕРИ ГМБХ ФИАММ ГРУП

Фирма BÄREN, основанная в 1939 году в г. Фейстриц-Розенталь (Австрия), является частью компании FIAMM Group, действующей на рынке автомобильных и промышленных свинцово-кислотных батарей. Компания располагает 20 заводами и коммерческими офисами и поставляет продукцию в более чем 150 стран мира. На заводах FIAMM производится широкий спектр промышленных свинцово-кислотных аккумуляторов, используемых в качестве альтернативных источников электропитания в телекоммуникационном оборудовании, системах бесперебойного питания (UPS), аварийного освещения, охранных систем и систем противопожарной безопасности, ветровых и солнечных энергосистем, в различных областях энергетики. Продукция фирмы отличается высокой надежностью и стабильностью качества и широко известна в мире. Фирма заинтересована в проведении переговоров с представителями государственных и коммерческих структур, а также представителями промышленных предприятий, проявляющих интерес к данной продукции.

Потенциальные заказчики: провайдеры мобильной связи (GSM), провайдеры телекоммуникационных услуг, ТЭК (топливно-энергетический комплекс), МПС (желез-

ные дороги), производители-поставщики-дилеры UPS, Военно-промышленный комплекс, нефтеперерабатывающие предприятия, больницы и т.д.

### 8. BERTSCH-LASKA Produktions- u.HandelsGmbH БЕРЧ-ЛАСКА Производственно-торговая Компания

Мы являемся одним из ведущих поставщиков оборудования для предприятий пищевой промышленности с многолетним опытом в сфере проектирования (с нулевого цикла), поставки, монтажа и пуска в эксплуатацию оборудования для мясоперерабатывающей промышленности и переработки молока.

Наш объем поставок для мясопереработки включает в себя:

- оборудование для убоя, охлаждения, разделки перерабатывающее оборудование: волчки, куттера, льдогенераторы наполнительные шприцы, клипсаторы, термокамеры упаковочные машины;
- все необходимое оборудование для современного производства колбасных изделий, ветчин и сырокопченых изделий установки по производству полуфабрикатов;
- для переработки молока: все компоненты для приемки молока, танки и процессорные емкости, пастеризационные баки, компоненты для изготовления питьевого молока установки для изготовления специальных молочных продуктов (йогурт, простокваша, кефир и десертные продукты);
- оборудование для производства сыра (сыроизготовление, оборудование для формовки и прессовки, обработки сыра и соляные ванны);
- оборудование для приготовления творога.

Фирма БЕРЧ ЭНЕРГОТЕХНИКА осуществляет:

- проектирование, поставку и монтаж оборудования для объединений энергосистем, деревообрабатывающих предприятий, промышленного производства, а также предприятий химической и нефтехимической отрасли;
- котельные установки высокого давления для пара производительностью до 150 т/ч, 80 бар, 520°C и для горячей воды до 90 МВт. Оснащены мазутными или газовыми топками, а также топками на твердом топливе;
- теплоэнергоцентрали на биомассе термопроизводительностью до 50 МВт, либо электропроизводительностью 15 МВт. Оснащены слоевыми топками, либо стационарным вихревым слоем для сжигания древесины, коры, спелой древесины, а также термически переработанных остатков технологических производств, таких, как жмых подсолнечника, рапсовый жмых, выжимки, полученные в процессе виноделия и пивной дробины;
- котлы-утилизаторы для использования горячих отработанных газов из различных технологических производств;
- тепловые электростанции, утилизационные котельные установки с газовыми и паровыми турбинами электрической мощностью до 70 МВт.

Фирма заинтересована в контактах с мясокомбинатами, птицефабриками, молочными комбинатами, предприятиями пищевой промышленности, а также с предприятиями, заинтересованными в энерготехнических установках.

### 9. BRÜDER BAUMANN GmbH БРЮДЭР БАУМАНН ГМБХ

Фирма Brüder Baumann Ges.m.b.H. является одним из ведущих производителей декоративных тканей и оби-

## АВСТРИЙСКИЕ КОМПАНИИ, ЗАИНТЕРЕСОВАННЫЕ В СОЗДАНИИ СОВМЕСТНОГО БИЗНЕСА НА ТЕРРИТОРИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ.

вочного материала для мебели в Австрии. Семейное предприятие было основано более 90 лет назад и имеет собственный набивной цех, ткацкое производство, красильный цех и оборудование.

Фирма экспортирует свою высококачественную продукцию в более чем 40 стран мира. Доля экспорта составляет 85% от общего объема выпускаемой продукции. Уже более 15 лет фирма специализируется на производстве, прежде всего, высококачественных тканей с огнеупорным качеством «Trevira CS» для оформления гостиниц. Уже более 500 четырех и пятизвездочных гостиниц были оформлены нашим текстилем, в том числе, некоторые в России.

Фирма заинтересована в контактах с оптовыми и розничными торговцами текстильными изделиями, архитекторами, дизайнерскими бюро, производителями мягкой мебели, архитектурно-строительными компаниями и инвесторами гостиниц.

### 10. BURKERT БЮРКЕРТ

Фирма BURKERT - крупнейший производитель электромагнитных, пневматических, пропорциональных и др. клапанов, датчиков потока, давления, температуры, уровня, pH. и пр., а также комплексных систем регулирования и управления такими потоками жидкости и газа, как вода, газ, масло, паста, тяжелые жидкости в самых разнообразных производственных процессах и процессах водоподготовки.

Продукция применяется в пищевой, фармацевтической, химической и других отраслях промышленности. Фирма осуществляет сотрудничество с клиентами через дистрибьютора или через центральный офис (г. Вена, Австрия).

Фирма заинтересована в контактах с:

- инженеринговыми компаниями, занимающимися разработкой и производством технологического оборудования для предприятий пищевой, химической, фармацевтической и других отраслей промышленности;
- предприятиями пищевой промышленности: молочными заводами, мясоперерабатывающими комбинатами, хлебопекарнями и кондитерскими комбинатами, производителями соусов, рыбными заводами, производителями напитков, пивоварнями и т.д.;
- целлюлозно-бумажными комбинатами, крупными химическими, нефтехимическими заводами, производителями фармацевтики и косметики, машиностроительными предприятиями, производителями упаковки, металлургическими заводами;
- водоподготовительными предприятиями, теплоэлектростанциями, предприятиями индустрии полупроводников и текстильной промышленности.

### 11. E.HAWLE Armaturenwerke GmbH Е.ХАВЛЕ Арматуренверке ГмбХ

ООО «Хавле» является дочерней фирмой австрийской компании Hawle, крупнейшего европейского производителя высококачественной водозапорной арматуры, в т.ч. чугунных задвижек с обрезиненным клином от Ду50 до Ду600 для холодного водоснабжения, пожарные гидранты, ремонтные и врезные хомуты, фланцы, вантузы, фасонные части самого высокого качества. Задвижки и гидранты могут уста-

навливаться бесколодезным способом. Вся продукция сертифицирована в России. Срок гарантии – 10 лет. Срок эксплуатации до 50 лет.

ООО «Хавле» является поставщиком крупнейших водоканалов России, строительных и монтажных организаций, занимающихся строительством и ремонтом наружных сетей холодного питьевого водоснабжения. ООО «Хавле» осуществляет поставку арматуры непосредственно со складов в России, имеет региональных представителей от Москвы до Хабаровска. Фирма Hawle является единственным зарубежным производителем водозапорной арматуры, фланцев и фитингов, который инвестировал значительные средства в строительство завода в России.

Фирма ищет контакты с:

- руководителями Министерства ЖКХ (сфера - наружные сети холодного водоснабжения);
- генеральным директором, главным инженером, начальником отдела снабжения городских водоканалов;
- представителями проектных институтов, проектирующих наружные сети холодного водоснабжения;
- руководителями крупных строительных и монтажных фирм, занимающихся прокладкой водопроводов;
- фирмами, занимающимися продажей труб для водоснабжения и канализации из различных материалов;
- руководителями оптовых организаций (продажа арматуры и труб).

### 12. EVG Entwicklungs- und Verwertungs-GmbH ЭВГ Энтвиклунгс-унд Фервертунгс-ГмбХ

Производственная программа:

- полно-оборудованные сварочные установки для изготовления проволочных сеток из проволоки диаметром 0.5 - 25.0 мм;
  - сварочные машины для изготовления объемных каркасов треугольного сечения;
  - сварочные машины для промышленных решеток;
  - новая строительная технология для создания сооружений с 3-d-объемными арматурными панелями;
  - автоматы для правки, разрезания и гибки проволоки и арматурной стали;
  - установки для волочения проволоки;
  - установки для изготовления сварных колосниковых решеток, решетчатых опор и т.д.
- Фирма хочет установить контакты с:
- строительными фирмами, использующими оборудование для обработки проволоки и бетонной стали;
  - заводами по производству сборных железобетонных конструкций;
  - производителями мелкой и промышленной решетки;
  - сталеплавильными заводами, занимающимися производством проволоки;
  - предприятиями по торговле катанкой и холоднотянутой проволокой качества арматурной стали.

### 13. FAR FREIGHT Speditions- und HandelsG.m.b.H. Фар Фрейт Шпедиционс унд Ханделс ГмбХ

Фирма FAR FREIGHT специализируется на перевозках штучных и массовых грузов морским, железнодорожным, авиа и автомобильным транспортом со всего мира в страны СНГ.

Фирма имеет большой опыт в проектной логистике. Фирма ищет контакты с транспортными предприятиями,

За дополнительной информацией обращаться

в Центр содействия развитию малого предпринимательства и организационной работы  
Адрес: г. Краснодар, ул. Мира, 25, 3 этаж. Тел.: +7 (861) 262-91-19, 262-91-18, 262-27-08.

таможенными агентами и фирмами в области складской логистики. Фирма заинтересована в кооперации, создании совместного предприятия и ищет представителя.

**14. F. J. ELSNER TRADING GMBH**  
**Ф.Й. Эльснер Трейдинг ГмбХ**

F. J. Elsner Trading GmbH - австрийский Торговый дом - является 100-процентным дочерним предприятием Raiffeisen Zentralbank AG., Vienna ( Райффайзен Центральный банк, Вена) который является одним из крупнейших Банковской группы Австрии, а также лидером на рынке в Центральной и Восточной Европе в коммерческих банковских операциях, в инвестиционной деятельности и торговом финансировании. F. J. Elsner Trading занимается покупкой и продажей полного ассортимента продуктов стали. В соответствии со специальным финансированием мы активно занимаемся торговлей со многими заводами стали в Восточной, Юго-Восточной Европе, странах Балтики, СНГ, а также в Китае, Иране, Индии и многих других странах мира. F. J. Elsner Trading GmbH владеет полной инфраструктурой для организации транспортировки товаров от производителя до конечного потребителя. F. J. Elsner Trading GmbH признан как хорошо известный и надежный торговый партнер в мире благодаря долгосрочным стабильным рыночным соглашениям, а также специализированному финансированию. Фирма заинтересована в контактах с предприятиями строительной промышленности, металлургии и транспортными предприятиями. Фирма ищет контакты с оппортерами / оптовиками и прямые каналы сбыта.

**15. GE Jenbacher**

Официальным дистрибьютором в России является компания Power Solutions Group, которая осуществляет свою деятельность через дочерние компании «Сигма Технолджис» и «Сигма Сервисез». Подразделение газовых двигателей компании GE относится к ведущим в мире производителям газовых двигателей, генераторных установок контейнерного типа, а также блочных теплоэлектроцентралей для энергообеспечения и газовых моторов для прямого привода. Как один из важнейших производителей в данной области предприятие специализируется исключительно на технологиях газовых двигателей. Выпускаемые в г. Йенбах двигатели в диапазоне мощности от 0,25 до 3 Мвт могут работать как на природном газе, так и на био и специальных газах из сельского хозяйства, горного дела, промышленности и индустрии переработки отходов, попутном нефтяном газе. Многочисленные покупатели в области торговли, промышленности и коммунального хозяйства используют инновационные решения Jenbacher для децентрализованного энергообеспечения. В зависимости от желания клиентов газ может быть преобразован в электричество, тепло и/или холод. Дополнительно фирма предлагает широкий спектр сервисных услуг. Запатентованная система сгорания, а также совершенное управление двигателями и установками обеспечивают не только соблюдение всех предписаний в отношении эмиссии, но и одновременно позволяют достигать максимальные величины в отношении экономичности, срока службы и на-

дежности. На предприятии Jenbacher занято около 1200 сотрудников, а во всем мире более 1500. Фирма заинтересована в контактах с предприятиями в области производства энергии, промышленностью, тепличными хозяйствами, строительной индустрией, а также с государственными учреждениями и министерствами по вопросам экологии и энергии.

**16. GOELZ Ges.m.b.H.**  
**Гельц ГезмбХ**

Gölz является одним из немногих производителей в мире, которые предлагают комплексную программу алмазного инструмента для строительной промышленности. Производственная палитра включает машины для кольцевого сверления, машины для нарезки швов, настольные пилы, стенорезущие пилы, канатные пилы и другое специальное оборудование, шлифовальные и фрезеровочные станки. В области алмазного инструмента Gölz также предлагает комплексную программу собственного производства, а именно: алмазные диски для сухой и мокрой распиловки стен, пола и дорожного покрытия, алмазные сверлильные коронки, алмазные канаты, а также алмазные сегменты. Сеть сбыта группы Gölz включает собственные филиалы в Германии, Франции, Англии, Бельгии и США, а также более 40 импортеров по всему миру. Фирма заинтересована в контактах с предприятиями строительной промышленности, высотного и подземного строительства, фирмами по торговле строительными машинами, небольшими строительными приборами и инструментом. Фирма ищет контакты с импортерами / оптовиками и прямые каналы сбыта.

**17. HALE ELECTRONIC GmbH**  
**ХАЛЕ Электроник ГмбХ**

HALE ELECTRONIC GmbH является ведущим европейским производителем таксометров и комплектующих (таксометры Microtax-05, встроенные в зеркало таксометры, счетчики пройденного пути, программное обеспечение для расчетов в такси Cab Assistant, система расчетов CEY-System, система определения местонахождения такси Cab Tracking, принтеры для такси, терминал карт для такси, датчики и переходники датчиков, сенсоры сидений и т.д.). Фирма заинтересована в контактах с таксомоторными парками / предприятиями с большим автопарком, центральными офисами таксомоторного транспорта, предприятиями по установке таксометров, ведомствами по допуску / пробирными палатами.

**18. heri&salli – Wolfmayr Saller GesnbR und Architektur Consult Zt GmbH**

Фирма Architektur Consult является комплексным партнером в области архитектуры и предлагает комплексные решения – поиск месторасположения, анализ потребностей в площадях, управление проектом, контроллинг, логистика зданий, проверка экономической эффективности. Спектр реализованных проектов включает больницы, промышленные и офисные строения, школы, населенные пункты, туристические и гостиничные объекты, музеи, здания университетов и высших школ, частные дома, оформление улиц, мостов и площадей. Фирма ищет контакты с фирмами и учреждениями,

заинтересованными в реализации плановых работ (управления градостроения, инвесторы, возможно, заказчики и т.д.).

**19. HESCHL GES.M.B.H. u. CO.KG**  
**Хешл Гес.м.б.Х. и Ко.КГ**

Heschl GmbH & Co KG представляет „CONTRACT CARPET WORLD“ в Европе, будучи именитым производителем производителей профессиональных напольных покрытий (heavy contract flooring и commercial flooring для таких заведений, как супермаркеты, гостиницы, рестораны, офисы, горнолыжные курорты, коммерческие помещения и т.д., т.е. везде, где требуются высокопрочные напольные покрытия), как:  
- 100% PA AXMINSTER PRINTS;  
- 100% PA CHROMOJET-технология, все цвета/ любой дизайн;  
- 80% шерсти, 20% нейлон, AXMINSTER & GRAPHICS-технология;  
- ПВХ-планки и плитка – 100% ПВХ в древесном и мраморном дизайне (более 900 видов);  
- гимнастические коврики – 100% ЭВА-соединение для гимнастики, аэробики, веллнеса и т.д.;  
- синтетические футбольные поля (признанные FIFA), SBR-гранулят и кремнистый песок;  
- пористые резиновые коврики, B1 Q1, например, для горнолыжного спорта.  
Для всех вышеперечисленных видов продукции Heschl GmbH & Co KG является ведущим поставщиком в Европе, высокоспециализированных технологий с сертификацией CE, ISO, не вызывают аллергии, бактерицидные, негорючие B1 Q1. Фирма заинтересована в контактах со строительными предприятиями, архитекторами, генеральными подрядчиками. Фирма ищет импортеров/предприятия оптовой торговли.

**20. HOLZINDUSTRIE Leitinger GmbH**  
**ХОЛЬЦИНДУСТРИ Ляйтингер ГмбХ**

Leitinger является одним из ведущих деревообрабатывающих предприятий Австрии. Фирма ежегодно имеет в обороте около 100 млн. евро, из них большую часть за пределами Австрии. На пяти предприятиях в Австрии, Чехии и России ежегодно обрабатывается свыше 300.000 куб.м. пиломатериалов в высококачественную готовую продукцию, как:  
- декоративная древесина для отделки стен и потолков различных профилей и размеров;  
- щиты, закрепленные заподлицо с массивными кромками для мебелиной промышленности и для самостоятельной сборки;  
- эксклюзивные половые настилы из массива дерева из различных пород древесины, как орех, дуб, вишня, тик, венге;  
- собираемые вручную балки и брусья (GLTТМ) для деревянных домов и конструкций – каждый элемент тестируется исключительно с помощью запатентованной системы;  
- пиленые и оторцованные доски для кровли и фундаментов;  
- брус различных спецификаций;  
- садовые компоненты, пропитанные под давлением и не содержащие тяжелых металлов;

- древесное топливо (пеллеты).

Фирма заинтересована в контактах с импортерами и представителями в области торговли древесиной, строительства деревянных сооружений, специализированных рынков древесины, строительными фирмами, дизайнерскими агентствами, производителями мебели, розничными предприятиями и магазинами “умелые руки”, а также прямыми покупателями.

**21. HORWATH Tourismus Consulting Austria**  
**ХОРВАТ Туризмус Консалтинг Аустрия**

HORWATH Tourismus Consulting Austria – это действующее во всем мире консалтинговое предприятие, специализирующееся в области гостиничного дела, туризма, индустрии развлечений, горных лыж, бассейного и СПА-бизнеса. Предприятие активно работает в Австрии, странах Центральной и Восточной Европы и СНГ. Фирма оказывает поддержку в разработке и реализации туристических проектов (гостиниц, термальных источников, оздоровительных центров и горнолыжных регионов) и в виде технико-экономических обоснований, предоставления информации об эксплуатационных службах и объектах, недвижимости, инвесторах, источниках финансирования и руководящих кадров. Фирма ищет контакты с инвесторами гостиниц, застройщиками, эксплуатационными службами, оздоровительными центрами, спортивными центрами, носителями решений в области туризма и государственными учреждениями. Фирма заинтересована в кооперации, совместном предприятии.

**22. ICS Internationalisierungcenter Steiermark**  
**ИЦС Интернационализиругсцетр Штирия ГмбХ**

Фирма ICS предлагает услуги в области коммунальной инфраструктуры, отходов, сточных вод, тепла, энергии, возобновляемой энергии, проектирования и подготовки, а также образования. Фирма заинтересована в контактах с государственными учреждениями, предприятиями, занимающимися проектированием и реализацией (муниципальных и региональных) проектов по снабжению и переработке, а также частными предприятиями. Фирма ищет представителя, прямые каналы сбыта и заинтересована в кооперации и совместном предприятии.

**23. IMC FACHHOCHSCHULE KREMS GmbH**  
**ИМСи Фаххохшудле Кремс ГмбХ**

Институт IMC в городе Кремс – международная высшая школа в Австрии, которая предлагает бакалаврские и магистерские программы как на английском, так и на немецком языке. Институт специализируется не только в сфере образования, но и на разработке и планировании проектов в области туризма в сочетании с обучением и практикой в этой сфере. В рамках предстоящих олимпийских игр 2014 г. в Сочи IMC предлагает свой международный опыт и свои специальные знания для разработки и организации необходимой туристической инфраструктуры, а также требуемого капитала в виде рабочей силы. Институт заинтересован в кооперации с разработчиками проектов в туристической области (инвесторы, архитекторы, туристические эксперты), кооперации с университетами (в сфере спорта, культуры, под-

готовки мероприятий, туризма и т.д.), а также компетентными ведомствами в области туризма и образования (министерства, палаты, объединения и субъекты решения).

#### **24. INTEMANN GmbH ИНТЕМАНН ГмбХ**

Intemann предлагает промышленным, мелким предприятиям и государственным учреждениям ориентированные на экономичные комплексные решения в области отопительного, сантехнического, климатического оборудования и промышленного машиностроения. При необходимости Intemann использует в производстве установок компоненты известных во всем мире производителей.

Фирма ищет контакты с крупными предприятиями в области инженерных коммуникаций (установка отопительного, сантехнического, климатического и вентиляционного оборудования) и прокладки трубопроводов (не нефтяных) для реализации совместных проектов.

#### **25. KAVA GmbH КАБА ГмбХ**

Фирма КАВА является ориентированным на клиентов поставщиком высококачественных решений в области систем запирающих устройств, контроля доступа, защитных и автоматических дверей. Во всех сферах деятельности предприятие стремится к оптимизации пользы для клиентов.

КАВА рассматривает инвестиционную безопасность как важнейший элемент. Этим принципом руководствуются сотрудники при разработке продукции, ее изготовлении и контроле качества, а также при продаже и техническом обслуживании.

Характерными признаками марки КАВА являются добросовестное и корректное обслуживание, технически квалифицированные всесторонние консультации, компетентный персонал, быстрые поставки и высокая полезность использования, надежность и сервисное обслуживание.

Механические системы запирающих устройств, электронный контроль доступа с регистрацией времени, а также защитные и автоматические двери образуют производственную программу «Total Access».

Фирма заинтересована в контактах со строительными и конструкторскими компаниями, дистрибьюторами дверных замков и аппаратной продукции, системными интеграторами и фирмами, занятыми в области систем управления доступом. Фирма ищет импортеров, предприятия оптовой торговли и контакты с государственными учреждениями.

#### **26. KAPSCH TRAFFICCOM AG КАПШ ТрафикКом АГ**

Kapsch TrafficCom проектирует, разрабатывает, производит, сбывает, интегрирует, вводит в эксплуатацию, управляет и поддерживает функционирование продукции, систем и услуг в области телематических приложений на дорогах. Фирма предлагает полностью интегрированные, совершенные электронные и ручные системы взимания дорожных пошлин для однопосадочных или многорядных дорог, национальных магистралей, городов или для всех дорог, туннелей и мостов.

Фирма заинтересована в контактах с крупными строительными консорциумами в области дорожного строительства, государственными учреждениями, такими, как: министерства транспорта, инфраструктуры и технологий, мэрами городов, финансовыми консорциумами в области строительства и инфраструктуры, а также с планировщиками дорожного движения и местными консалтинговыми фирмами по дорожным сборам и телематическим системам. Фирма заинтересована в кооперации, создании совместного предприятия и ищет прямые каналы сбыта.

#### **27. KLATT FÖRDERTECHNIK GmbH КЛАТТ ФЁРДЕРТЕХНИК ГмбХ**

Фирма Klatt Fördertechnik GmbH занимается конструированием, производством и монтажом / вводом в эксплуатацию подъемно-транспортного оборудования, в особенности для аэропортов. В ходе реализации проектов мы выступаем в качестве генерального подрядчика или только как поставщик техники. В случае генерального подряда мы сотрудничаем с выборочными фирмами-партнерами, причем комплексная техника (подъемно-транспортное оборудование и при необходимости металлоконструкции) поставляется фирмой Klatt. Ассортимент услуг дополняет сервисное обслуживание клиентов компетентными сотрудниками.

Фирма заинтересована в контактах с аэропортами для оснащения аэропортов подъемно-транспортной техникой, строительными фирмами в целях поставки оборудования для аэропортов, импортерами, оптовыми предприятиями и прямыми покупателями.

#### **28. KLH MASSIVHOLZ GmbH КЛХ МАССИВХОЛЬЦ ГмбХ**

KLH Massivholz GmbH является инновационным и динамичным предприятием. Фирма специализируется на производстве крупногабаритных досок из массива дерева (максимальный размер: 16,5 м. x 2,95 м.), нарезанных элементов заводского изготовления для стен, потолка и кровли, а также модульных единиц по стандартизированным чертежам. КЛН предлагает модули различной степени предварительного изготовления – от неотделанных модулей до готовых под ключ, полностью оснащенных комнатных модулей, которые находят применение там, где используются одинаковые элементы конструкции, т.е. гостиничные комплексы, студенческие общежития, дома престарелых, офисные комплексы и т.п. Около 60% производимых КЛН досок из массива дерева поступают на экспорт. Спектр услуг включает как технический консалтинг архитекторов, строительных предприятий, государственных и частных застройщиков, так и техническую разработку, проектирование и реализацию различных объектов.

Фирма ищет контакты с предприятиями строительной промышленности, импортерами, оптовыми торговцами, прямыми покупателями и государственными учреждениями и заинтересована в контактах в кооперации и совместном предприятии.

#### **29. KRAFTWERK LICHT- UND TONTECHNIK GMBH КРАФТВЕРК ЛИХТ-УНД ТОНТЕХНИК ГМБХ**

Фирма предлагает:  
- инновационные решения для выставок брендов, парков культуры и отдыха, музеев и научных центров, ту-

ристических аттракционов, кинотеатров и казино, оздоровительных и SPA- центров;

- световое и звуковое оборудование, а также мультимедийная техника для предприятий общественного питания;  
- аудиовизуальная техника общения и презентаций для аудиторий и конференц-залов, а также сценическое оборудование для многофункциональных залов;  
- акустические системы для различных помещений, в том числе для помещений, где требуется соблюдение необходимых норм. Используемые технологии: звуко- и светотехника, лазерные устройства, контроллеры, видео- и проекционное оборудование, устройства управления, симуляционное оборудование, оборудование для создания спецэффектов, специальное исполнение экспонатов.

Сервис:

- нахождение идей, разработка концепции и дизайна;  
- детальное планирование;  
- системная интеграция;  
- инсталляция и программирование;  
- сдача в эксплуатацию, обучение и тренинг.

Фирма ищет новые контакты с архитекторами и проектными бюро в области профессионального звука, света и видео, а также с управляющими спортивными центрами и стадионами, отелями и развлекательными центрами. Фирма заинтересована в контактах с импортерами, предприятиями оптовой торговли, государственными учреждениями, в кооперации и создании совместного предприятия и ищет прямые каналы сбыта.

#### **30. LEPSCHI, Ing. Lepschi KG ЛЕПШИ КГ**

С 1971 года фирма Ing. Lepschi KG занимается:

- производством и продажей трансформаторных станций R 10 - 30 кВ, 630 - 1600 кВА контейнерного типа, изготовленных из алюминия, устойчивого к воздействию морской воды;  
- базовым энергоснабжением неэлектрифицированных населенных пунктов, мощность электросети - 25 кВт;  
- солнечными электростанциями Fotovoltaik: оснащенные аккумуляторным буфером и предназначенные для установки в пустынях, солнечных местностях;  
- мини-ГЭС: при наличии источника достаточной высоты;  
- ветровыми электростанциями: при наличии ветра достаточной силы;  
- дизельными агрегатами: для аварийных ситуаций или для установки в крупных населенных пунктах, возможно комбинирование 2-х или всех 3-х выше перечисленных вариантов;  
- передвижными станциями скорой помощи для спасательных команд с автономным снабжением электричеством и очисткой воды;  
- оборудованием и устройствами для туннелестроения;  
- планированием систем энергообеспечения;  
- оборудованием для распределения электрической энергии (клеммные коробки для монтажа в домах, кабельные распределительные щиты из стеклопластика, алюминия и нержавеющей стали);  
- особыми конструкциями.

Фирма заинтересована в контактах с покупателями энергетического оборудования и медицинской техники, промышленными предприятиями, строительными фирмами (туннели и т.д.)

#### **31. MSW trendy menswear Handels GmbH МСВ Мэнсвеар Ханделс ГмбХ**

Представительство в Москве:

Dick&Jane является австрийским/венским брендом мужской одежды. Dick&Jane олицетворяет все достоинства современного стиля жизни, городского, космополитического, функционального, минималистического, аутентичного, критичного, ироничного и уверенного в себе мужчины. «Вызов офисным джунглям» - означает сочетание деловой одежды с модными, трендовыми деталями. Целевые возрастные группы: 30-45. Производственные группы: нижнее белье, футболки, пуловеры, носки, шарфы, куртки и галстуки.

Отменное качество натуральных тканей, новые технологии обработки, современный крой, идеально подчеркивающий фигуру.

Фирма заинтересована в контактах с предприятиями розничной и оптовой торговли одеждой. Мультибрендовыми магазинами одежды и универмагами. Ценовой сегмент – выше среднего. Фирма ищет представителей, импортеров/оптовых торговцев и прямые рынки сбыта.

#### **32. M-U-T Maschinen-Umwelttechnik- Transportanlagen М-У-Т Машилен-Умвельттехник-Транспортанлаген ГмбХ**

Более семидесяти лет компания МУТ находится на рынке производства техники по защите окружающей среды и занимает лидирующие позиции в определенных сегментах этого рынка. Список референций компании включает в себя проекты по всему миру. На собственном рынке основным подтверждением качества работы компании являются совместная работа с муниципалитетом города Вены – компания МУТ является многолетним эксклюзивным поставщиком мусороуборочных транспортных средств.

Производственная программа компании M-U-T Maschinen-Umwelttechnik-Transportanlagen, ООО «Штокер-Австрия»:

- ТЕХНИКА ДЛЯ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ: система компостирования M-U-T Cyberferm®, механическая и биологическая обработка отходов, мусороподготовительные и сортировочные системы;

- ТЕХНИКА ДЛЯ ОБРАБОТКИ СТОЧНЫХ ВОД: крупномасштабные и компактные системы по очистке сточных вод;

- ТРАНСПОРТНАЯ ТЕХНИКА: для штучных и сыпучих материалов, подъемно-транспортные системы в различных видах промышленности (транспортировка цемента, шлака и золы, электростанции, утилизация, сталелитейная промышленность, шнековые конвейеры, ковшовые элеваторы);

- ПРОИЗВОДСТВО ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ: для вывоза мусора (Ротопресс, Вариопресс), для уборки улиц, для прочистки канализационной сети, высасывающие машины.

Компания предоставляет полный сервисный спектр - проектирование, собственное производство, доставка, монтаж, ввод в эксплуатацию, техническое обслуживание.

Фирма ищет контакты с городскими муниципалитетами, предприятиями, работающими в области экологической техники, фирмами из различных отраслей промышлен-

ности (производители цемента, горнодобывающие предприятия, государственные службы, фирмы, работающие в области экологической техники и горной промышленности).

### 33. OBERMAIR Transporte-Erdbau GmbH ОБЕРМАИР Транспорте Эрдбау ГмбХ

Фирма OBERMAIR специализируется на перевозках простых грузов и выполнении комплексных заказов на международном уровне. В области специальных и тяжелых перевозок основная деятельность сконцентрирована на Восточной Европе.

Компания располагает погрузочными кранами новейшего образца.

Фирма ищет контакты с транспортными предприятиями, транспортно-экспедиционными агентствами, экспедиторами с опытом таможенного оформления, агентствами судовладельцев, предприятиями по торговле строительными машинами, предприятиями строительной промышленности, металлургии, тяжелой промышленности, машиностроительными заводами и т.д.

### 34. ORION LEUCHTENFABRIK ОРИОН ЛОЙХТЕНФАБРИК

Orion Leuchten – это австрийская фабрика светильников из Вены, которая на протяжении 60 лет производит и продаёт свет разных стиливых направлений, начиная с классических светильников в югендстиле или ар-деко и до современных или простых люстр для жилых помещений, встроенных светильников и уличных фонарей. В программе фабрики 7000 разных наименований, которые на 98% есть всегда на складе фабрики в Вене. Наша сила заключается в разнообразных сериях с применением хрусталя Сваровски, а также быстрые поставки. В совместной работе с архитекторами реализуются индивидуальные концепции освещения. Мы изготавливаем также большие эксклюзивные светильники под заказ и можем осуществлять поставки большого количества светильников достаточно быстро.

Фирма заинтересована в контактах с дизайнерскими и архитектурными бюро, большими строительными фирмами по строительству олимпийских объектов.

### 35. O.SALM & Co GMBH О. САЛМ & КО ГМБХ

Представительство в Москве:

SALM является одним из старейших производителей пивоварен в мире (80 лет). Более 16 лет мы специализируемся на мини-пивоварнях и на сегодня, постоянно совершенствуя наше оборудование, мы занимаем 1 место в мире по их техническому уровню.

На сегодняшний день пивоварни SALM работают в более чем 30 странах мира. Высокое качество и длительный срок безотказной работы оборудования позволяют нам поставлять наши пивоварни в самые отдаленные районы мира.

SALM единственный из производителей пивоварен предлагает также установки именно для производства дрожжей. Только качественные дрожжи позволят произвести высококачественное пиво, о чём Вас, к сожалению, большинство производителей оборудования не предупредит.

SALM предоставляет своим клиентам свой 80-летний опыт в пивоварении и свои KNOW – HOW с письменной

гарантией производства только лучшего пива.

SALM предлагает около ста различных вариантов пивоварен производительностью от 250 до 35.000 литров пива в день.

Уже около 13 лет мы предлагаем так же бесплатное обучение на пивоварне SALM в Вене.

Интересуетесь ли Вы производством от 250 до 35.000 литров пива в день – SALM изготовит, поставит и смонтирует пивоварню для этого.

Фирма заинтересована в контактах с владельцами ресторанов, гостиниц, супермаркетов, развлекательных центров и центров отдыха и туризма.

### 36. POLITSCH\TECHNOPLAST Kunststofftechnik GmbH ПОЛИЧТЕХНОПЛАСТ Кунштstoffтехник ГмбХ

Фирма Technoplast-Politsch с местонахождением в г. Михельдорф, Австрия, имеет многолетние традиции и опыт в области производства оборудования для работы с синтетическими материалами. Специализация фирмы на выпуске машин и инструментов для индустрии окон и профилей из ПВХ позволяет поставлять весь спектр продукции от одного производителя. Ассортимент продукции включает инструменты для оконных профилей, кабельных каналов, строительные профили из ПВХ и древесной экструзии, экструзионное оборудование, как например, калибровочные столы, гусеничные вытяжные устройства, фрезерно-отрезные станки, гильотины, коэкструдеры, ламинирующие установки, а также комплексные проекты по ключ для экструзии оконных профилей и изготовления окон. Кроме того, Technoplast активно занимается множеством разработок и владеет несколькими патентами.

Фирма ищет контакты с компетентными в вопросах строительства государственными структурами, предприятиями строительной индустрии, производителями пластиковых окон и профилей, а также с предприятиями, планирующими производство древесно-волоконных и ПВХ-профилей.

### 37. PORSCHE HOLDING GesmbH ПОРШЕ Холдинг ГмбХ

PORSCHE HOLDING является крупнейшим частным торговым предприятием в Австрии и одним из наиболее успешных автомобильных торговых домов Европы, представленным в 16 странах мира. Холдинг предлагает наряду со спортивной маркой Porsche марки концерна Volkswagen (VW, Audi, Seat, Skoda, Bentley, Lamborghini и Bugatti). Кроме того, в Западной Европе холдинг располагает точками розничных продаж автомобильных марок различных производителей. Семьи Porsche и Piech являются полноправными владельцами компании.

Фирма заинтересована в контактах с предприятиями по торговле автомобилями и предприятиями в области автомобильного сервиса.

### 38. RESCH CAD POWER GmbH РЕШ КАД ПАУЭР ГмбХ

Фирма RESCH CAD предлагает своим деловым партнерам услуги в области CAD, CAFM, учета данных инвентаризации, организации проектов и программирования

проектных платформ, а также поддержку при проектировании в строительной, архитектурной и вспомогательных строительных отраслях. Фирма работает в России.

Фирма ищет контакты с архитектурными бюро, проектными бюро, строительными компаниями, предприятиями в области инженерных коммуникаций, обслуживания объектов недвижимости, заказчиками строительных работ, архитекторами, консалтинговыми фирмами в области CAD, CAFM, фирмами по предоставлению рабочей силы и персонала.

### 39. Ringer-Austria Рингер-Австрия

Представительство в Москве:

Универсальные СТРОИТЕЛЬНЫЕ ЛЕСА Ringer с готовым настилом. Нагрузка – 250 кг/м<sup>2</sup> и более. Подмости выдерживают нагрузку 380 кг., устойчивы к химическим воздействиям и влаге. Максимальная высота монтажа – 118 м. После работы на фасаде эту же конструкцию можно использовать и внутри помещения, поставив ее на системную консоль с колесом и шпинделем. Леса максимально устойчивы. Быстрый монтаж-демонтаж лесов, продажа, аренда.

Опалубка Ringer производится в двух вариантах – из алюминия (Алю-Масер) и стали (Сталь-Мастер). Полный комплект арматурно-опалубочных элементов. 2 варианта длины и 8 вариантов ширины модулей дают возможность для неограниченного комбинирования. Ширина профиля рамы – 123 мм., поверхность его имеет порошковое покрытие, что облегчает очистку элементов. Используют для бетонирования стен, фундамента, колонн, продажа, аренда.

Фасадная сетка, пленка, лестницы, платформы подъемные. Фирма ищет контакты с предприятиями в области строительства жилых домов и промышленных зданий, а также возможными представителями фирмы.

### 40. Schrack Seconet AG ШРАК Секонет АГ

ШРАК СЕКОНЕТ - австрийская фирма с более чем 100-летней историей, принадлежит к ведущим участникам мирового рынка в области систем пожарной безопасности и систем коммуникации для лечебных учреждений. ШРАК СЕКОНЕТ имеет большой опыт в обеспечении пожарной безопасности крупных торговых и офисных центров, объектов культурно-исторического значения, а также промышленных предприятий.

ШРАК СЕКОНЕТ – первое австрийское предприятие в сфере безопасности, получившее сертификат качества "ISO 9001-2000".

Системы пожарной безопасности компании прошли полную сертификацию на применение их в России, Украине и Казахстане. Системы русифицированы, обеспечены полным комплектом документации на русском языке и отвечают всем требованиям норм и пожеланиям заказчика.

Фирма заинтересована в контактах с компаниями, работающими в области систем безопасности, строительной промышленности, представителями Минздрава, а также с крупными частными компаниями, инвестирующими в строительство и реконструкцию отелей, супермаркетов, мультифункциональных центров, больниц и др. подобных объектов.

### 41. SIEMENS AG Österreich СИМЕНС АГ

Представительство в Москве:

Большие события требуют большого планирования. От перевозки десяти тысяч зрителей до обеспечения безопасности на больших стадионах. Не удивительно, что организаторы доверяют Siemens. Siemens поставляет технику для:

- транспортных систем (вагоны метро, пассажирские вагоны и ходовые механизмы);
- регулирования дорожного движения / систем управления парковкой;
- управления играми;
- центров радио- и телевидения;
- центров оперативного управления;
- биометрического контроля доступа в помещения, здания или к данным;
- видеонаблюдения;
- техники безопасности;
- гражданского строительства (отопление, вентиляция, регулирование холодильных машин, противопожарные системы, регулирование света, счетчики расхода тепла, холода и воды);
- решений для канатных дорог с самой современной техникой привода и автоматизации;
- энергообеспечивающих установок;
- приводов насосов и систем управления для генераторов искусственного снега;
- медицинского снабжения.

В последующие годы во всем мире ожидается нехватка энергии в размере 500.000 Мвт. Siemens помогает устранить эту нехватку с помощью:

- электростанций;
  - эффективной передачи энергии;
  - решений для трансформаторных подстанций;
  - оборудования для электростанций, автоматизации и информационной техники.
- Siemens является единственным поставщиком, который превосходно объединяет ключевые компоненты. В области экологии мы предлагаем следующие решения:
- переработка отходов и очистка сточных вод;
  - оборудование для фильтрации;
  - ветряные электростанции;
  - технологии для централизованного отопления.

Фирма заинтересована в переговорах по следующим темам:

- системы управления транспортными потоками / систем управления парковкой;
- центры радио- и телевидения;
- центры управления играми;
- оснащение горнолыжных областей генераторами искусственного снега, подъемниками, вагонами канатной дороги;
- транспорт / регулирование дорожного движения / железная дорога;
- центральное отопление / энергетические системы.

### 42. SWAROVSKI Austria VertriebsGmbH & CoKG СВАРОВСКИ Аустрия ФертрибсГмбХ & КоКГ

Представительство в Москве:

Уже более 100 лет австрийское семейное предприятие Swarovski с головным офисом в Тироле является ведущей в мире маркой ограненного хрусталя.

Предприятие предлагает, кроме прочего, превосходные по технологии и качеству световые решения и продукцию для создания элитной обстановки. Современное световое оснащение Swarovski сочетается в себе красоту и функциональность, элегантный дизайн и инновационные технологии: от волоконной оптики до светодиодов. Хрустальное освещение может использоваться индивидуально и в различных вариантах, а именно: как светильники направленного света (downlights) и точечные светильники (spots), как звездное небо или освещенные хрустальные панели.

Мерцающее звездное небо используется для освещения вестибюлей и баров, погружает помещения с повышенной влажностью, такие как крытые бассейны или сауны, в изумительно красивый свет. Изящные светильники направленного света и точечные светильники создают атмосферу расслабленности, оживляют. Они идеально подходят для комнат, коридоров, ванных комнат и зон отдыха.

Фирма заинтересована в контактах с:

- специализированными магазинами и предприятиями розничной торговли, работающими в области элитного освещения и имеющими контакты с архитекторами, дизайнерами, инвесторами и т.д. Необходимо наличие собственного демонстрационного зала (show-room);
- предприятиями, занятыми в области проектирования интерьера, дизайна, архитектуры гостиниц, веллнесс-центров и т.д.

#### **43. TEMPEX Austria GmbH ТЕМПЕКС Аустрия ГмбХ**

Tempex Austria GmbH производит и продает индивидуальную защитную одежду. Фирма предлагает продукцию исключительно высокого качества, соответствующую всем требуемым в этой области нормам и стандартам. Ассортимент продукции:

- теплозащитная одежда от жары и пламени для промышленности согласно EN 531 и EN 373;
- металлизированная теплозащитная одежда для пожарных согласно EN 1486;
- специальная защитная одежда для пожарных согласно EN469:2005;
- одежда для защиты от непогоды согласно EN 343;
- светоотражающая, предупреждающая защитная одежда согласно EN 471;
- одежда для защиты от холода согласно EN 342;
- защитная одежда для электриков для работ под напряжением до 500 вольт;
- рабочая и защитная обувь согласно EN 345 и 347.

Фирма ищет контакты с фирмами, заинтересованными в сбыте продукции в России, а также с конечными потребителями в области пожарной охраны, сталелитейными, металлургическими и алюминиевыми заводами, энергоснабжающими предприятиями, химическими предприятиями с экс-зонами, строительными фирмами (одежда для защиты от непогоды), горными дорогами и холодильными предприятиями. Фирма заинтересована в контактах с импортерами, оптовыми торговцами, государственными учреждениями и ищет прямые каналы сбыта и представителя.

#### **44. TIROLER ROEHREN- UND METALLWERKE AG Тиролер Рёрен- унд Метальверке АГ**

Представительство в Москве:

ООО ПКФ «Макон»

Фирма Tiroler Roehren- und Metallwerke AG была основана в 1947 году. TRM – ведущее австрийское предприятие в области черной металлургии и производитель труб из высокопрочного чугуна с шаровидным графитом. Патенты и инновационные технические разработки сделали TRM незаменимым партнером международного уровня в области коммунального водоснабжения. Для всех видов труб выпускается соответствующий ассортимент фасонных частей. Основные преимущества – это абсолютно защищенное от растяжения и сдвига соединение VRS Tiroflex и новый метод нанесения покрытий PUR, которые обеспечивают значительное увеличение срока службы труб из высокопрочного чугуна с шаровидным графитом. Трубы TRM находят применение в системах водоснабжения и канализации, оросительных системах, трубопроводах пожаротушения, системах искусственного оснежения.

Фирма ищет контакты с предприятиями, заинтересованными в изготовлении систем искусственного оснежения, контакты с проектными организациями / институтами, проектирующими горнолыжные курорты, и фирмами, использующими трубы высокого давления. Фирма ищет контакты с прямыми покупателями, государственными учреждениями и заинтересована в кооперации и совместном предприятии.

#### **45. VA Intertrading Aktiengesellschaft ФА Интертрейдинг Актиенгеселшафт**

Сельскохозяйственный отдел компании VA Intertrading AG специализируется на торговле во всем мире сельскохозяйственной продукцией, в том числе зерновыми (пшеница, ячмень) и масличными культурами (подсолнечник). В России компания VA Intertrading AG занимается закупкой сельскохозяйственной продукции у производителей, местных торговых компаний и экспортеров. Интересы компании в России представляет расположенная в г. Краснодаре ООО фирма «ФАИТ-Кубань», работающая на рынках Краснодара, Ростова, Ставрополя и Воронежа.

Фирма заинтересована в новых контактах с сельхозтоваропроизводителями, с поставщиками зерновых и масличных культур, такими как крупные агрохолдинги, трейдера, экспортеры, работающие как в Южной, так и Центральной части Российской Федерации, а также с крупными логистическими, транспортными компаниями.

#### **46. VAMED Engineering GmbH & CO KG ФАМЕД Инжиниринг ГмбХ КО КГ**

Представительство в Москве Фирма VAMED ENGINEERING с головным офисом в Вене, Австрия, является членом VAMED Group, одной из ведущих в Европе инжиниринговых и генподрядных компаний, работающих в области медицины.

Сферами деятельности VAMED ENGINEERING являются: строительство и оснащение больничных проектов на условиях “под ключ”, комплексное медицинское оборудование и модернизация существующих больниц, технический менеджмент, больничные информационные системы.

Как генеральный подрядчик VAMED ENGINEERING берет на себя полную ответственность за проектирование, инжиниринг, строительство, поставку и установку оборудования, возведение, тестирование и пусконаладочные работы, инструктаж, ввод в эксплуатацию, гарантийное и долгосрочное сервисное обслуживание. Фирма VAMED ENGINEERING за 25 лет своей работы успешно реализовала более 400 проектов во всем мире и работает через глобальную сеть 40 компаний. Фирма заинтересована в контактах с представителями сектора здравоохранения и социальной сферы, в особенности государственных структур, а также с крупными частными компаниями, тоже инвестирующими в возведение и модернизацию больничных и SPA-объектов.

#### **47. Waagner-Biro Austria Stage Systems AG Вагнер-Биро Стэйдж Системс АГ**

Фирма «Вагнер-Биро Стэйдж Системс», одно из ведущих предприятий мира в области сценической механики, уже более 150 лет проектирует и реализует сценическое оборудование для оперных и драматических театров, концертных залов, залов для заседаний и конгрессов, залов многоцелевого назначения и выставочных павильонов, а также стадионов и арен. Специальное сценическое оборудование круизных лайнеров, компьютерные системы управления сценической механикой, мобильное оснащение зданий, например, автоматические телескопические трибуны, передвижные звукоизоляционные стены, мобильные трибуны с системой воздушных подушек, специальные системы сценических площадок и фур дополняют спектр предложений.

Известные драматические и оперные театры на всех континентах являются клиентами группы предприятий «Вагнер-Биро Стэйдж Системс» и полностью удовлетворены ее работой.

Фирма ищет контакты с директорами оперных домов и театров, а также возможными местными субпоставщиками сценического оборудования.

#### **48. WINTERTECHNIK Engineering GmbH ВИНТЕРТЕХНИК Инжиниринг ГмбХ**

Wintertechnik Engineering GmbH разрабатывает, производит и поставляет полностью автоматические снегогенераторы. Фирма предоставляет консалтинг и сопутствующие проекту мероприятия, такие, как техническое обслуживание, ремонт и т.д. Фирма сотрудничает с Siemens Innsbruck AG.

Фирма ищет контакты с предприятиями по эксплуатации подъемников, подвесных канатных дорог, разработчиками проектов в области туризма, муниципальными и государственными учреждениями, архитекторами и строительными фирмами. Фирма ищет прямые каналы сбыта.

#### **49. Eurofunk Kappacher GmbH Еврофанк Каппахер ГмбХ**

Eurofunk Kappacher GmbH является системным поставщиком оборудования для центров управления и коммуникационной техники. Основное внимание уделяется проектированию и возведению центральных пунктов управления и системных решений для пожарных служб, полиции, служб спасения, а также промышленных и

мелких предприятий с особой потребностью в безопасности. Eurofunk – комплексный поставщик решений для центров по обеспечению безопасности своей собственной продукцией и системными решениями. Важной системой для центра управления является встроенный цифровой коммутационный переключатель IDDS для всех речевых способов коммуникации центра (напр. радио, телефония, Interscom и т.д.). Для простой и единой эксплуатации всех систем безопасности Eurofunk предлагает современную диспетчерскую и управляющую систему ELDIS. Далее фирма также предлагает специальные эргономичные столы для центров управления. В Австрии на предприятии работают более 250 сотрудников.

Фирма заинтересована в контактах с:

- ответственными лицами в области общественной безопасности (полиция, пожарная служба, служба спасения) крупных городов и координируемых из центра областей страны;
- представителями крупных аэропортов с собственным центром безопасности и пожарной станцией;
- крупными эксплуатационными службами промышленных установок, химической промышленностью, производителями автомобилей, имеющих собственные центры безопасности;
- государственными учреждениями.

#### **50. Trumer Schutzbauten GmbH Трумер Шутцбаутен ГмбХ**

Trumer Schutzbauten GmbH производит системные решения в области защиты от камнепадов и лавин, а также системы укрепления скал и откосов. Системы защиты от камнепада используются для защиты населенных областей и транспортных путей. Системы защиты от лавин с запатентованной сеткой Omega сдерживают снежную массу в областях отделения масс, что предотвращает появление лавин. Ввиду отсутствия крупной лицевой поверхности подобные системы практически не видны, что имеет лишь небольшое влияние на картину ландшафта. Гибкость и модульная конструкция обеспечивают легкость монтажа даже в тяжелых топографических условиях. В области систем укрепления скал и откосов фирма предлагает решения для овладения и озеленения стабилизированных площадей посредством решеток и сеток. Продукция Trumer Schutzbauten GmbH уже с большим успехом находит применение в Центральной, Северной Европе и Канаде.

Фирма заинтересована в контактах с:

- проектно-конструкторскими бюро в строительстве (геотехнологии, планирование транспортных путей, строительство лыжных и канатных дорог);
- строительными фирмами (специальное подземное строительство, геотехнологии);
- государственными учреждениями, отвечающими за природные угрозы (лавины, камнепады и т.д.). Фирма ищет импортеров, оптовых торговцев, прямых покупателей и представителя.

#### **51. Wiener Hafen Винер Хафен / Венский Порт**

Порты Фройденау, Альберн и Лобау общей площадью 3,5 млн./м<sup>2</sup> формируют крупнейший общественный порт на Дунае и, таким образом, крупнейший трехмо-



# НАДЕЖНОСТЬ И КОМПЕТЕНТНОСТЬ

дальний центр грузовых перевозок в Австрии. Превосходное соединение с региональной и международной автотранспортной и железнодорожной сетью и наличие кранов грузоподъемностью 6-160 тонн делают возможной быструю и эффективную перевалку грузов между речным, железнодорожным и автомобильным транспортом.

Наличие склада для сыпучих грузов емкостью 12 000 тонн и склада сырьевого материала (6 000 тонн) позволяет не только перегружать грузы, но и передавать на промежуточное хранение и доставлять в соответствии с пожеланиями клиентов. Венский порт имеет логистический центр, площадь склада которого превышает 70 000 м<sup>2</sup>, вкл. склады для длиномерных грузов (для товаров длиной до 21 м.) и 250 000 м<sup>2</sup> склады под открытым небом. Находящийся вблизи транспортный терминал Главного таможенного управления Вены позволяет осуществлять быструю таможенную очистку, а отделение полиции в порту Фройденуа обеспечивает дополнительную безопасность.

Комбинированный терминал Вена-Фройденуа является региональным центром перегрузки контейнеров. Комбинированный терминал Венского порта еженедельно имеет железнодорожное сообщение с более чем 50 крупнейшими европейскими морскими портами и представляет собой платформу для осуществления импортных и экспортных операций на международных рынках. Фирма ищет контакты с импортерами, экспортерами, экспедиторами, связанными с грузопотоками в/из Австрии.

## 52. AUSTRIA PUMA DASSLER АВСТРИЯ ПУМА ДАССЛЕР

PUMA – легендарная фирма, успешно воплощающая в своей продукции новаторские идеи из мира спорта, моды и стиля жизни и привлекающая к созданию своих коллекций ведущих модельеров. Основанная в 1948 году Рудольфом Дасслером, фирма поставляет свою продукцию в более чем 80 стран мира. Выпуская как экипировку для занятий спортом, так и модную одежду и обувь спортивного стиля, ПУМА открывает области, новые для спортивной индустрии, принося с собой индивидуализм, новаторский подход и революционный дизайн. Информация о мире PUMA – на PUMA.COM  
Фирма хочет установить контакты с предприятиями, торгующими спортивными товарами, со спортивными клубами и союзами.

## 53. Haller Textilwerke GmbH Халлер Текстильверке ГмбХ

Текстильное производство издавна связано с историей округа Халль в Тироле. Здесь расположено основанное в 1963 году семейное предприятие HALLER, относящееся к редкому типу производителей текстиля, отличающихся любовью к деталям, постоянным поиском новых форм и исключительно жестким требованиям к качеству продукции. Производственная программа HALLER включает в себя широкую палитру профессионального и домашнего столового белья, кухонного текстиля и махровых изделий из полупльняного полотна и хлопка. Традиционные технологии ткачества, ни с чем не сравнимый дизайн, разнообразие стилей и исключительно австрийское производство – всё это указывает на подлинность и неповторимость продукции, что стало такой редкостью в наше время. Фирма ищет контакты с оптовыми и розничными торговцами текстильными изделиями и гостиницами.

## 54. SW-UMWELTECHNIK СВ УМВЕЛЬТТЕХНИК

Представитель в Москве:  
Предприятие СВ Умвельттехник в Австрии было основано в 1910 году как семейное предприятие – с 1997 г. участвует на Венской бирже.  
Это предприятие предлагает идеальные и эффективные решения по экономическим решениям и по защите окружающей среды по позициям защиты естественных вод, очистки сточных вод, развитию инфраструктуры, использовании естественных энергоресурсов. Суть нашей философии состоит в том, чтобы сохранить и защитить природу. В таком духе хотим содействовать экономическому развитию стран Южной и Восточной Европы. Для защиты естественных вод производим: бетонные элементы для колодца, бетонные и железобетонные трубы, элементы для канализации и изделия для очистки сточных вод. Для развития инфраструктуры производим: элементы для строительства дорог и канализации, противобушующие стены, железобетонные элементы для заборов, элементы для опорных стен и каркасы по отдельному заказу, колонны для электропроводов. Новые проектные работы – проектирование и строительство заводов по производству биогаза. Фирма ищет контакты: со строительными фирмами, проектировщиками, подрядчиками, фирмами, торгующими стройматериалами, фабриками по производству цемента, департаментами городского строительства и водоканалами.

За дополнительной информацией обращаться  
в Центр содействия развитию малого предпринимательства и организационной работы  
Адрес: г. Краснодар, ул. Мира, 25, 3 этаж. Тел.: +7 (861) 262-91-19, 262-91-18, 262-27-08.

Руководитель: Н. Ткаченко

Отпечатано в типографии

Редактор: С. Галаган

Свидетельство о регистрации СМИ  
П/И ФС 14-0709 от 05 июля 2007 года  
в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

Над номером работали: Ю. Агафонова, И. Бирюкова, М. Богатко, В. Вельможко, О. Гааз, В. Сивченко, Е. Фоменко, А. Цирюльникова, Н. Чайка

Редакция не несет ответственности за содержание и достоверность информации, содержащейся в рекламных материалах.

Дизайн, верстка: В. Симагин

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.

Фото: Н. Шумаков, А. Олейник

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

Корректур: Н. Щербакова

Тираж – 10 000 экземпляров.

Адрес редакции:  
350063, г. Краснодар, ул. Коммунаров, 8,  
тел./факс (861) 268-22-13;  
e-mail: tppkk@tppkk.ru,  
www.tppkuban.ru  
8, Kommunarov St., Krasnodar, 350063, Russia

За дополнительной информацией и по вопросам размещения рекламы обращаться по адресу:  
г. Краснодар,  
ул. Коммунаров, 8, каб. 4,  
пресс-служба ТПП КК РФ, Светлана Галаган,  
тел.: (861) 268-12-83, 274-77-85;  
e-mail: tppkuban@mail.ru



Торгово-промышленная палата Краснодарского края регулярно выпускает полноцветный иллюстрированный журнал "Вестник ТПП", выражающий интересы кубанских промышленников и предпринимателей. Журнал информирует бизнес-сообщество региона об укреплении торгово-экономических и научно-технических связей Краснодарского края, о подготовке реального сектора экономики к функционированию в условиях вхождения России во Всемирную торговую организацию, о ходе реализации национальных проектов, о развитии и кредитовании малого бизнеса. Роль российской системы палат в развитии современной экономики растет с каждым годом, и Торгово-промышленная палата Краснодарского края в этой системе занимает достойное место.

## РАСПРОСТРАНЕНИЕ ЖУРНАЛА:

Тираж 10 000 экземпляров  
• Адресная рассылка руководителям предприятий - членам Торгово-промышленной палаты  
г. Краснодар и Краснодарского края  
• Торгово-промышленные палаты РФ  
• Администрация Краснодарского края  
• Законодательное собрание Краснодарского края  
• Администрация муниципального образования г. Краснодар  
• Городская дума г. Краснодара  
• Краснодарская таможня  
• Муниципальные образования Краснодарского края  
• Управление ФНС РФ по Краснодарскому краю  
• Журнал распространяется среди делового сообщества на российских и международных форумах, выставках, конференциях, презентациях, дипломатических миссиях

## ПРЕДСТАВЛЕН НА ФИРМЕННЫХ СТОЙКАХ ПО СЛЕДУЮЩИМ АДРЕСАМ:

- Торгово-промышленная палата Краснодарского края  
ул. Коммунаров, 8, ул. Мира, 35
- Сбербанк, Доп. офис № 8619/0133  
ул. Трамвайная, 1/1
- 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. Рашпилевская, 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
- 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. Рашпилевская, 157
- ОАО "Крайинвестбанк", ул. Мира 25
- Отель "ПРЕСТИЖ", ул. Мира, 60
- Отель "Платан Южный", ул. Октябрьская, 16
- Audi Центр Краснодар, ул. Дзержинского, 231/2

## ТАРИФЫ НА ИНФОРМАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

№ п/п	Тип страницы	Модуль А4	Цена за размещение руб.
1	Внутренняя	1/2	15 000
2	Внутренняя	1/1	25 000
3	Внутренняя, разворот	2/1	50 000
4	2 обложка	1/1	50 000
5	3 обложка	1/1	50 000
6	4 обложка	1/1	60 000
7	плотная вклейка	2/1	50 000

\* Предприятиям, членам Торгово-Промышленной палаты скидка - 15%

Редакция журнала "Вестник ТПП КК"  
Адрес: 350063, г. Краснодар, ул. Коммунаров, 8  
Тел.: (861) 268-22-13, 274-77-85, 268-12-83, 267-23-06  
E-mail: tppkuban@mail.ru www.tppkuban.ru

# СИСТЕМА ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ПАЛАТ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ



Абинская ТПП,  
тел.: (250) 4-36-48,  
8-918-45-09-146

Анапская ТПП,  
тел. (233) 4-68-65

Апшеронская ТПП,  
тел.: (252) 2-38-25, 2-56-75

Армавирская МТПП,  
тел.: (237) 4-09-66, 4-31-22

Белореченская ТПП,  
тел. (255) 2-65-39

Брюховецкая ТПП,  
тел. (256) 2-02-65

Выселковская ТПП,  
тел.: (257) 7-35-81, 2-33-66

Геленджикская ТПП,  
тел. (241) 2-43-73

ТПП г. Горячий Ключ,  
тел.: (259) 5-79-11, 5-56-74

Гулькевичская ТПП,  
тел. (260) 2-39-56

Ейская МТПП,  
тел.: (232) 2-66-00, 2-66-43

Каневская МТПП,  
тел. (264) 7-30-7

Кореновская ТПП,  
тел. (242) 4-31-04

Кропоткинская МТПП,  
тел.: (238) 7-71-40, 7-21-31

Крыловская ТПП,  
тел. (261) 3-14-60

Крымская ТПП,  
тел. (231) 2-39-12

Курганинская ТПП,  
тел. (267) 2-40-62

Кушевская ТПП,  
тел. (268) 5-42-41

Лабинская ТПП,  
тел.: (269) 3-47-23, 3-20-31

Новороссийская ТПП,  
тел.: (27) 61-00-29, 61-00-98

Павловская ТПП,  
тел. (291) 3-20-22

Приморско-Ахтарская ТПП,  
тел. (243) 2-04-69

Северская РТПП,  
тел. (266) 2-70-04

Славянская МТПП,  
тел. (246) 2-16-05

ТПП г. Сочи,  
тел.: (8622) 62-31-95, 92-20-03

Темрюкская ТПП,  
тел.: (248) 5-27-58, 5-24-53

Тимашевская ТПП,  
тел.: (230) 4-03-33, 4-12-02

Тихорецкая ТПП,  
тел.: (296) 3-38-97, 4-00-02

Туапсинская МТПП,  
тел. (267) 2-45-54

Усть-Лабинская ТПП,  
тел. (235) 2-35-28

