

ЖУРНАЛ ДЕЛОВОГО СООБЩЕСТВА

# ВЕСТНИК

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ РФ



№ 2 апрель - май 2008

## КУБАНЬ - МІРІМ



# VII МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ «СОЧИ-2008»



18 - 21 СЕНТЯБРЯ 2008

Краснодарский край      Сочи



[www.forumkuban.com](http://www.forumkuban.com)

# ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ!



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. Терлугов,  
начальник Краснодарской таможни

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

П. Т. Сопкин,  
заместитель начальника информационно-  
аналитического отдела Департамента по  
финансам, бюджету и контролю Краснодарского  
края, к.ф.н., профессор, заслуженный  
журналист Кубани.



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

## Уважаемые коллеги!

Очередной номер журнала «Вестник ТПП КК РФ» открывает статья о презентации экономического потенциала Краснодарского края на Международной выставке коммерческой недвижимости во Франции. Мы совместно с администрацией Краснодарского края продолжаем осуществлять активную деятельность по позиционированию нашего региона как инвестиционно привлекательного на лучших мировых площадках, постепенно осваивая и внедряя новаторские методы модернизации экономики.

Редакция журнала публикует цикл материалов, посвященных развитию малого и среднего предпринимательства на Кубани. В этом номере о действенности и сущности нового федерального закона о поддержке малого бизнеса расскажет специалист Департамента инвестиций и проектного сопровождения Краснодарского края Е.Ю. Малова. Также проинформируем о Центрах содействия развитию малого предпринимательства система Торгово-промышленных палат Краснодарского края, которые играют ведущую роль на рынке услуг для малого бизнеса, являясь одним из центральных звеньев инфраструктуры поддержки малого предпринимательства в нашем регионе.

По-прежнему богата событиями жизнь нашей палаты: встречаем деловые миссии, проводим правления, совещания руководителей системы муниципальных палат, организуем семинары, бизнес-тренинги, конференции и «круглые столы».

Сегодня Торгово-промышленная палата Краснодарского края совместно с Торгово-промышленной палатой Российской Федерации и Администрацией Краснодарского края ведет активную работу по подготовке знаменательного события – выездного заседания Президиума Правления ТПП РФ, которое будет проходить в нашем регионе. Главный вопрос, который будет рассматриваться, – работа системы Торгово-промышленных палат Краснодарского края по повышению качества ведения бизнеса в аграрной сфере и на продовольственном рынке. Состоится оно 24-25 июня 2008 года. В нашем журнале мы будем освещать хронику подготовки к этому значительному для нас мероприятию.

Из постоянной рубрики «Прямая связь: голос района» вы узнаете о широкомасштабной и полезной деятельности городских, районных и межрайонных палат, которые, представляя собой уникальную структуру, выражают и отстаивают интересы всех уровней бизнеса. На страницах «Вестника ТПП КК РФ» вы также найдете информацию об услугах, оказываемых Торгово-промышленными палатами бизнесу.

Мы открыты для сотрудничества! Объединив усилия, - быстрее добьемся поставленных целей.

Успехов в бизнесе вам, коллеги!

## ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ УДОСТОЕН ОРДЕНА ДРУЖБЫ



Указом Президента РФ за большой вклад в укрепление дружбы и сотрудничества наций и народностей, высокие достижения в развитии экономического и научного потенциала России, за особо плодотворную деятельность по сближению и взаимообогащению культур наций и народностей, укреплению мира и дружественных отношений между государствами награжден Орденом Дружбы Председатель Торгово-промышленной палаты Краснодарского края Юрий Николаевич Ткаченко.

Это событие является высоким признанием многолетней добросовестной работы на благо Кубани и России.

### Уважаемый Юрий Николаевич!

От имени коллектива Торгово-промышленной палаты Краснодарского края примите искренние поздравления с государственной наградой - Орденом Дружбы! Сегодняшняя награда - это справедливая оценка Вашего труда и профессионализма.

Своей многогранной общественной деятельностью вы помогаете нашему краю оставаться одним из ведущих регионов России во многих сферах жизнедеятельности, повышаете его статус. Вы тот человек, который всегда идет в авангарде больших и нужных краю, стране дел.

Ваш вклад в развитие нашего Краснодарского края и страны в целом нельзя переоценить. Награда же - лишь дополнительное подтверждение Ваших заслуг. Воплощенные вами проекты, идеи, задумки служат примером самоотверженного и высокоморального служения своей Отчизне и своим гражданам. Искренне желаем вам процветания, профессиональных успехов, крепкого здоровья, оптимизма, благополучия и неиссякаемой жизненной энергии.

### Уважаемый Юрий Николаевич!

От имени Торгово-промышленной палаты России и от себя лично сердечно поздравляю Вас с высокой государственной наградой - Орденом Дружбы. Это безусловное признание Ваших заслуг перед страной. В успехах, которые демонстрирует в последние годы экономика Кубани, есть Ваш весомый вклад.

Вас отличает высокий профессионализм и талант организатора. Почти двадцать лет Вы возглавляете ТПП Краснодарского края. Под Вашим руководством Торгово-промышленные палаты региона объединились в единую систему. Они активно участвуют в проведении экономических преобразований, проводят большую работу по становлению предпринимательства, развивают межрегиональное и международное сотрудничество.

От всей души желаю здоровья, бодрости духа, новых успехов и свершений на благо нашей Родины.

Е.М. Примаков,  
президент ТПП РФ

### Уважаемый Юрий Николаевич!

От всей души поздравляем с высокой государственной наградой – Орденом дружбы! Желаем Вам дальнейших успехов в работе и доброго здоровья.

Уверены, что ТПП Краснодарского края и впредь будет активно и конструктивно сотрудничать с нашим Фондом на благо детей-сирот и детей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации.

Еще раз примите наши искренние поздравления.

Романов Л.М.,  
генеральный директор  
благотворительного фонда  
«Центр помощи беспризорным детям»  
ТПП РФ


**СОБЫТИЯ И КОММЕНТАРИИ**

- 6 Кубань - MIPIM
- 10 Кубань и Франция: курс на сближение


**ВЫСТАВОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

- 12 VIII международная выставка "Золотая нива 2008"


**ФИНАНСОВОЕ ОБОЗРЕНИЕ**

- 14 ОАО «Крайинвестбанк». История успеха и вектор прорыва
- 16 Ситуация стабильная


**ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПЛОЩАДКА**

- 20 Какой все же облик примет столица?

**НОВОСТИ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ**

- 24 Юг не дремлет...
- 26 Мал золотник – да дорог
- 28 Предприниматели всех сфер, объединяйтесь!
- 30 Олимпийские игры обозначили Кубань на мировой карте


**ОБРАЗОВАНИЕ**

- 32 Бухгалтерская отчетность с точки зрения аудитора
- 34 Неоспоримые преимущества системы менеджмента качества
- 36 Лицензионное вознаграждение
- 40 «Молодые кадры экономики Кубани»


**ПРЯМАЯ СВЯЗЬ: ГОЛОС РАЙОНА**

- 42 Мы открылись
- 43 Закон на страже природо-пользования
- 44 Аграрии, объединяйтесь!


**ПРЯМАЯ СВЯЗЬ: ГОЛОС РАЙОНА**

- 46 Бизнес прошел проверку временем
- 48 В интересах бизнеса, на благо региона
- 50 Порты черного моря: битва за грузы
- 52 Шаги в мир предпринимателя


**ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

- 53 Отец русского чая

**БИЗНЕС-ЛЕДИ**

- 56 «Престиж» своим «звездам» изменять не собирается

**МАСТЕР-КЛАСС**

- 59 Имидж деловой женщины


**БИЗНЕС ОПЫТ**

- 60 Оставить след в истории...

**БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ**

- 62 «Чужим детям» – любовь и заботу!

**В ПОМОЩЬ РУКОВОДИТЕЛЮ**

- 64 Маркетинговые стратегии для компаний, работающих на потребительском рынке
- 66 Компас лидера: 4 интеллекта руководителя
- 68 «Оценка риска» на предприятии
- 70 Зачем платить зарплату?


**ЮРИДИЧЕСКАЯ СТРАНИЧКА**

- 72 Диагностика риска банкротства предприятий
- 78 О предоставлении субсидий некоммерческим организациям

**НАЛОГОВЫЕ ИЗВЕСТИЯ**

- 82 Упрощенная система налогообложения



## КУБАНЬ - MIPIM

*Итоги участия Краснодарского края в международной выставке коммерческой недвижимости MIPIM-2008*

В 2008 году делегация Краснодарского края приняла участие в работе международной выставке коммерческой недвижимости MIPIM в восьмой раз и продемонстрировала мировому сообществу новые возможности для инвестиций в экономику Кубани.

В состав делегации, которую возглавил первый заместитель главы администрации Александр Ремезков, вошли руководители краевой администрации, департаментов, комитетов, Торгово-промышленной палаты края, депутаты ЗСК, главы муниципальных образований, ведущие архитекторы и представители бизнеса – всего 173 участника.

Экспозиция края на выставке была одной из самых больших и насыщенных. На 350 кв.м. выставочной площади Кубань представила 11 макетов застройки наиболее перспективных территорий: южнороссийской игровой зоны «Азов-Сити», кубанской столицы и курортного Геленджика, участков Черноморского побережья края, а также Олимпийских объектов на Красной Поляне, в Сочи и Имеретинской низменности.

Гости кубанской экспозиции смогли также познакомиться с 1 400 лучших инвестиционных проектов и предложений Краснодарского края.

Свой инвестиционный потенциал представили муниципальные образования: города Краснодар, Сочи, Новороссийск, Анапа, Геленджик, Армавир, Горячий Ключ и районы - Туапсинский, Белореченский, Ейский, Темрюкский.

Торжественное открытие экспозиции Краснодарского края в рамках выставки MIPIM-2008 состоялось 11 марта в 12 часов. В церемонии приняли участие министр экономического развития и торговли Российской Федерации Эльвира Набиуллина, высоко оценившая масштаб и содержательность кубанской экспозиции, и министр регионального развития Российской Федерации Дмитрий Козак, отметивший: «С Краснодарским краем меня многое связывает. Этот регион постоянно напоминает о себе замечательными проектами и успехами их реализации». «Вместе мы добьемся того, что наш край станет лучшей территорией России и даже Европы», - заверил в своей приветственной речи вице-губернатор Александр Ремезков.

Экспозиция Краснодарского края была одной из наиболее посещаемых.

На стенде Кубани побывало свыше 150 представителей российских и зарубежных СМИ. Участие Краснодарского края в MIPIM-2008 отметили ведущие информагентства: Рейтер, ИТАР-ТАСС, Интерфакс, РИА-Новости. В дни работы выставки интервью с руководством кубанской делегации транслировали телеканалы Франс 3, ТВ Каскад-Балтия, ТВ «Кот д'Азур», ТВ Ирландия, ТВ «Русский час из Лондона», интернет-телевидение B2B, ТВ Бизнес-Польша, Новое Телевидение Кубани и ГТРК «Кубань», а также радиостанции «Бизнес ФМ» (в прямом эфире), «Голос России в Европе» и радио «Кот д'Азур».

Информация об инвестиционной привлекательности Краснодарского края была представлена на «круглом столе» газеты The Moscow Times «Инвестиции в строительство, землю и недвижимость в Россию», состоявшемся 13 марта в рамках официальной программы выставки.

Итог работы делегации Краснодарского края на всемирной выставке коммерческой недвижимости MIPIM-2008 – более 50 инвестиционных соглашений на сумму свыше 4 млрд. Евро.

Это соглашения с ООО «ОТЕКО-Портсервис» о строительстве перегрузочного комплекса по перевалке каменного угля в порту Тамань (на сумму свыше 644 млн. евро), с ЗАО «Сойер и Ко» - о сотрудничестве в области привлечения инвестиций в объекты недвижимости общественно-делового назначения на территории Краснодарского края (на 500 млн. Евро), с ЗАО «Объединенная Промышленная корпорация» - о строительстве многофункционального комплекса «Приморская» (120 млн. Евро) и торгово-развлекательного комплекса «ЦУМ» (40 млн. Евро), с АНО «Центр межрегиональных связей» - о проектировании и строительстве мусоросортировочных комплексов в Тихорецке (44,44 млн. евро) и др.

Среди муниципальных образований края рекорсменом по привлечению инвестиций стал Краснодар, власти которого заключили 9 соглашений в области строительства на общую сумму 2 млрд. 98,5 млн. Евро. В соответствии с подписанными соглашениями, в кубанской столице появятся новый жилой комплекс с подземными гаражами, торгово-офисный центр, мини-завод по производству железобетонных конструкций.

Представители кубанской делегации провели ряд деловых встреч и переговоров, приняли участие в работе конференций. По отдельной программе посетили интересные объекты и предприятия потенциальных партнеров на Лазурном берегу.





11-14 марта, Канны

### Фотохроника событий

MIPIM Мипим - международная профессиональная выставка коммерческой недвижимости



# КУБАНЬ И ФРАНЦИЯ: КУРС НА СБЛИЖЕНИЕ

Светлана Галаган



9 апреля в гостинице «Интурист» прошла деловая встреча представителей бизнеса Франции с кубанскими предприятиями, в ходе которой обсуждались вопросы развития двустороннего сотрудничества.

Мероприятие организовала и провела Торгово-промышленная палата Краснодарского края совместно с Московским представительством Торгово-промышленной палаты Парижа и Экономической миссией посольства Франции. Подобные деловые миссии – это неотъемлемая часть активной деятельности ТПП КК, направленной на развитие предпринимательства Кубани и экономики региона в целом.

В бизнес-диалоге приняли участие представители 19 ведущих предприятий Франции, представляющих различные отрасли промышленности. Делегацию миссии возглавил торгово-экономический советник Посольства Франции Бернар Петро.

С кубанской стороны в переговорах участвовало свыше 60 ведущих предприятий города и края. В рамках деловой встречи также состоялся «круглый стол» с представителями администрации Краснодарского края, в ходе которого французские предприятия познакомились с инвестиционным супермаркетом края, обсудили перспективы участия французских компаний в реализации олимпийских проектов в городе Сочи.

Несмотря на то, что для французского делового сообщества кубанский рынок незнаком, предприниматели проявили огромный интерес к продемонстрированным инвестиционным проектам.

Результатом встречи стали установленные партнерские контакты и достигнутые договоренности о поставках продукции.

Это было первое знакомство с кубанским регионом, которое оставило приятное впечатление о нем у французских, заинтересованных в более плотном сотрудничестве с Краснодарским краем.

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

### 1. ALPA PAINTS (АЛЬПА ПЕЙНТС)

Производство и продажа лакокрасочных материалов  
*Гийом Дюбюи, генеральный директор*

### 2. ARTECH STUDIO (АРТЕК СТУДИО)

Архитектура, градостроительство, экология  
*Арнольд Белен, соуправляющий*  
*Жан-Мишель Моншармон, соуправляющий*  
*а-н Дамэ*

### 3. BNP PARIBAS ZAO (ЗАО «БНП ПАРИБА»)

Финансы: банковские продукты и услуги для корпоративных клиентов  
*Наталья Спичкина, управляющий по работе с клиентами*

### 4. CIAT DISTRIBUTION (СИАТ ДИСТРИБЬЮШН)

Производство и оптовая торговля системами кондиционирования  
*Себастьян Ларкету, глава представительства*

### 5. CMA-CGM (СМА-СЖМ)

Международные морские контейнерные перевозки  
*Габриэль Берар, коммерческий директор по импорту*

### 6. CNIM (КНИМ)

Производство и реализация мусоросжигательных заводов  
*Майя Левина, глава представительства в Москве*  
*Дидье Лепультель, зам. генерального директора*  
*Кним С.А. (Франция)*

### 7. COMAP SA (КОМАП СА)

Санитарно-техническое оборудование и краны, отопительные системы  
*Патрис Бландэн, директор по международному сотрудничеству*

### 8. DEGREMONT (ДЕГРЕМОН)

Проектирование и строительство станций питьевой воды и очистки городских сточных вод – технологии и оборудование  
*Георгий Герасимов, директор представительства*

### 9. EBIS VOSTOK (Э.Б.И.С. ВОСТОК)

Внутренние инженерные системы зданий (вентиляция, отопление, климат-контроль, сантехника)  
*Жером Мут, генеральный директор*  
*Сильвии Руссо*

### 10. ECA2 (ЕКА2)

Организация публичных мероприятий  
*Жан-Мишель Луи, директор по экспорту*

### 11. EGA SYSTEME S.A (ЕГА СИСТЕМ)

Станки и технологии для обработки древесины, комплексы промышленного изготовления деревянных домов  
*Мишель Луае, президент-генеральный директор;*  
*Юлия Сельменская, ассистент*

### 12. ESOPE CONTINENTAL (ЭЗОП КОНТИНЕНТАЛЬ)

Уплотнители и покрытия швов (изоляционные, герметизирующие и др.), мастики (стойкие к воздействию растворителей, текучие и др.), противопожарные системы, антивибрационная изоляция  
*Патрик Розер, президент-генеральный директор*

### 13. EUROPA MEDIA GROUPE (ЕВРОПЕЙСКАЯ МЕДИА ГРУППА)

Радиовещание, реклама, масс-медиа  
*Жорж Полински, президент*

### 14. GIDE LOYRETTE NOUËL (ГИД ЛУАРЕТ НУЭЛЬ)

Юридические услуги  
*Аксель Тульмонд, старший юрист*

### 15. SCHARLY DESIGNER STUDIO (ШАРЛИ ДИЗАЙНЕР СТУДИО)

Дизайн интерьеров, создание современной мебели  
*Лионель Шарли, директор-дизайнер*  
*а-жа Ушакова, менеджер по России*

### 16. SCHNEIDER ELECTRIC (ШНЕЙДЕР ЭЛЕКТРИК)

Разработка и производство оборудования для распределения электроэнергии и средств автоматизации  
*Ласло Маркотан, ген. директор по России и СНГ*  
*Олег Татьяна, региональный руководитель по Волжскому региону и Югу России*  
*Олег Лыков, руководитель направления по реализации проекта «Сочи 2014»*  
*Владимир Богач, руководитель филиала ШЭ в Краснодаре*  
*Валерий Саженов, технический директор*  
*Виктория Присецакая, менеджер по работе с государственными учреждениями*

### 17. SEMIN RUS (СЕМИН-РУС)

Продажа сухих строительных смесей под торговой маркой SEMIN (производство Франция)  
*Михаил Белкин, генеральный директор*

### 18. THOMSON SYSTEMS (ТОМСОН МУЛЬТИМЕДИЯ)

Вещательное и телекоммуникационное оборудование  
*Жорж Ала, вице-президент ААТ/ТВМ*

### 19. VEOLIA WATER SOLUTIONS&TECHNOLOGIES (ВЕОЛИА)

Проектирование и строительство очистных сооружений для сточных вод и питьевой воды, обработка осадков сточных вод  
*Светлана Коваленкова, менеджер по развитию;*  
*Денис Гусаров, региональный менеджер*



## VIII МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА “ЗОЛОТАЯ НИВА 2008”

Выставка — лучший способ получить самую новую и объективную информацию, составить наиболее полное представление о новых разработках в отрасли, получить полное представление о продукции конкурентов, представить широкому кругу покупателей свой товар и найти надежного партнера.

С 15 по 17 мая в Усть-Лабинске на базе группы компаний “Подшипник” при поддержке Министерства сельского хозяйства Российской Федерации, Администрации Краснодарского края, Департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края проходит VIII Международная сельскохозяйственная выставка “Золотая Нива 2008”.

В течение четырех дней на выставке будет проводиться предуборочное совещание инженерной службы АПК края, организованы «круглые столы» производителей техники, конференции и семинары с участием ведущих ученых агрономов.

В открытии выставки и последующей работе примут участие руководители Министерства сельского хозяйства Российской Федерации и администрации Краснодарского края. Выставку посетят главы муниципальных образований, начальники и специалисты райсельхозуправлений, руководители и специалисты сельскохозяйственных предприятий, главы крестьянско-фермерских и личных подсобных хозяйств края и делегации из других регионов России.

В рамках выставки “Золотая Нива” планируется проведение семинара-совещания с инженерно-техническими работниками на тему “Основные задачи инженерной службы АПК края на период уборки урожая зерновых колосовых и зернобобовых культур в 2008 году”, на котором будет рассмотрен комплекс вопросов по подготовке техники к уборке и ее эксплуатации во время уборочных работ.

Работу выставки дополняют презентации, конференции, «круглые столы», посвященные обновлению тракторного парка, внедрению ресурсосберегающих технологий, применению новых почвообрабатывающих, посевных, уборочных машин и животноводческого оборудования. В формате презентаций и «круглых столов» свою продукцию представляют 34 завода-производителя сельскохозяйственной техники и дилерских фирм.

Финалом международной выставки станет полевая демонстрация сельскохозяйственной техники и технологий - «День поля», которая пройдет 17 мая.



*Главные цели выставки «Золотая Нива-2008» — демонстрация современных достижений АПК, представление новейших разработок и передовых технологий, доступных для потребителей и специалистов.*

*Свои новейшие разработки в области технического оснащения сельскохозяйственного производства представляют ведущие российские и зарубежные производители сельскохозяйственной техники и оборудования.*

# ОАО «КРАЙИНВЕСТБАНК». ИСТОРИЯ УСПЕХА И ВЕКТОР ПРОРЫВА

Елена Ретинских



организаций Кубани. Мы благодарны «Дойче Берзе» за предоставленную нашим компаниям возможность найти новых крупных инвесторов под свои проекты. Краснодарский край выбрал инвестиционный путь развития. И на этом пути наши предприятия с помощью органов власти освоили технологию привлечения инвестиций на рынке ценных бумаг. Созданный в крае благоприятный инвестиционный климат позволил в прошедшем году привлечь 225 млрд. рублей инвестиций в основной капитал предприятий с ростом на 26% по отношению к 2006 году. В 2007 году на рынке ценных бумаг было привлечено 14% (19,3 млрд. рублей) от общего объема инвестиций в основной капитал крупных и средних предприятий региона. Уверен, что эта компания станет одним из самых надежных посредников между нашими предприятиями и рынком европейского капитала. И вместе мы сможем существенно увеличить приток инвестиций в Краснодарский край!»

В головном офисе ОАО «Крайинвестбанка» 3 апреля 2008 года состоялась встреча представителей Департамента по финансовому и фондовому рынку Краснодарского края с немецкой делегацией Deutsche Borse (Дойче Берзе).

О выгодах предприятий, работающих на фондовом рынке, говорили участники конференции «Доступ компаний России и стран СНГ к Европейскому рынку капитала и международным инвесторам».

Открыл конференцию первый вице-губернатор края Александр Ремезков: «Искренне рад приветствовать в этом зале представителей компании «Дойче Берзе», которая уже 15 лет управляет крупнейшей фондовой биржей Европы, а также руководителей ведущих акционерных обществ и кредитных

Для упрощения выхода кубанских компаний на международные площадки между краем и компанией Deutshce Borse AG, оператором Франкфуртской фондовой биржи, в январе 2008 года подписан меморандум о сотрудничестве. Мартин Штайнбах, исполнительный директор Deutshce Borse AG, выступая на конференции 3 апреля, высказал пожелание уже в 2008 году увидеть первые кубанские компании, торгующиеся на франкфуртской бирже.

«Рынку интересны компании крупной капитализации. На Кубани же из 3,5 тысяч акционерных обществ только 10% относятся к крупным и средним, остальные — остаются малыми», — сообщил руководитель Департамента по финансовому и фондовому рынку администрации Краснодарского края Игорь Славинский. По его мнению, чтобы быть конкурентоспособными, кубанские предприятия должны размещать свои акции на фондовых биржах, привлекая таким образом дополнительные средства. Первый вице-губернатор Кубани Александр Ремезков уверен, что «биржевые площадки — источник самых дешевых ресурсов».

Милена Йовева, специалист по Центральной и Восточной Европе Raiffeisen CENTROBANK, считает, что выход на биржу поможет сделать компанию более популярной, повысить ее имидж. Она утверждает: «Новый статус компании позволит привлечь высококвалифицированных сотрудников, которые будут ею гордиться».

Начинать свою работу на бирже Милена Йовева советует с выбора инвестиционного банка. При этом стоит обращать внимание на репутацию банка, опыт размещения акций. «После того, как вы определились с банком, нужно нанять аудиторов, юристов и начинать подготовку к IPO», — рекомендует специалист Raiffeisen CENTROBANK.

Одним из таких банков, по мнению представителей немецкой делегации, является «Крайинвестбанк», при участии которого готовилась данная встреча.

Программа комплексного обслуживания предприятий края, малого и среднего бизнеса позволила «Крайинвестбанку» за 2007 год увеличить портфель коммерческих кредитов в 1,4 раза, до 6 миллиардов рублей. Эти вложения банк рассматривает не только как источник процентного дохода, но и как свою обязанность по развитию региональной экономики.

В банке активно занимаются розничным бизнесом. Общий объем привлеченных средств от физических лиц превышает 3,8 миллиардов рублей. Около 100 000 кубанцев являются вкладчиками ОАО «Крайинвестбанк». На сегодняшний день более 75 000 клиентов пользуются картами банка. На территории Краснодарского края установлено 139 банкоматов, реализуются более 700 зарплатных проектов.

У «Крайинвестбанка» самый крупный уставный капитал среди самостоятельных банков Краснодарского края. За 7 лет он вырос почти в 68 раз — с 29 миллионов рублей (на 01.01.2002 г.) до 2 миллиардов рублей (на 01.05.2008 г.). Банк входит в число 200 крупнейших банков России по размерам чистых активов. За 2007 год рейтинг Банка по величине прибыли, по данным «РБК-рейтинг», увеличился на 23 пункта.

В 2007 году Банк стал лауреатом Премии «Банковское дело» в номинации «Лучший региональный банк» в категории Silver.

ОАО «Крайинвестбанк» с 2002 года создал самую разветвленную среди региональных банков инфраструктуру — пятьдесят дополнительных офисов по всей Кубани. Главная задача каждого дополнительного офиса «Крайинвестбанка» — сделать обслуживание клиентов

максимально удобным и доступным, поэтому в банке делают ставку не только на интересные с финансовой точки зрения банковские продукты, но и на передовые технологии, индивидуальный подход, максимальную информационную прозрачность. Эти достижения не остались незамеченными профессиональным банковским сообществом: «Крайинвестбанк» выдвинут на соискание Национальной банковской премии «Золотой грифон» — главной финансовой награды страны в номинации «За достижения в области развития филиальных сетей». В ближайшее время планируется открыть минимум три дополнительных офиса в городах и районах Краснодарского края.

Международные деловые связи «Крайинвестбанка» охватывают широкий круг партнеров ведущих финансовых центров мира. Среди них немецкая государственная экспортно-страховая компания «Гермес Кредитферзихерунг АГ» (ФРГ), экспертно-кредитное агентство «SACHE» (Италия), Райффайзенландесбанк Верхняя Австрия, LBB AG (Берлин).

Ежегодно финансовая устойчивость и высокая надежность Банка подтверждается ведущими рейтинговыми агентствами Standard & Poor's и «Эксперт РА», а также заключениями международной аудиторской компании «Мoor Стивенс СиАйЭс» (Великобритания).

ОАО «Крайинвестбанк» — это залог вашего экономического благополучия!



# СИТУАЦИЯ СТАБИЛЬНАЯ



Игорь Славинский,  
руководитель Департамента  
по финансам и фондовому рынку

Об основных итогах развития финансового и фондового рынка на Кубани в 2007 году, а также о развитии ипотечного жилищного кредитования на территории Краснодарского края, мы говорим с руководителем Департамента по финансовому и фондовому рынку Игорем Славинским.

*- Игорь Анатольевич, 2007 год завершился. С какими результатами? Какова на сегодняшний день ситуация на финансовом рынке Краснодарского края?*

- Ситуация стабильная, и это уже хорошо. Динамично работают кредитные организации, обнадеживая устойчивым ростом основных показателей. Расширяется банковская сеть. На территории края только за прошедший год количество банковских учреждений выросло на треть. Банковские услуги предоставляют 124 кредитные организации, располагающие сетью свыше 1100 дополнительных офисов.

В экономику края привлечено свыше 542 миллиардов рублей кредитных ресурсов, что на 76 млрд. рублей превысило объемы 2006 года.

Общий объем кредитов, выданных на срок от 1 года до 3-х лет и свыше, составил 68 млрд. рублей, в том числе инвестиционных кредитов 20,6 млрд. рублей, что на 74,5% превысило показатель 2006 года.

*- Народ хочет жить лучше. И не завтра, а уже сегодня. Люди готовы работать, создавать свой малый и средний бизнес, но, безусловно, без поддержки государства это вряд ли возможно?*

- Государство делает все для того, чтобы малый бизнес в России развивался. В течение 2007 года выдано кредитов на сумму 123,2 млрд. рублей. Согласитесь, цифра приличная. Потребительских кредитов выдано на сумму 84 млрд. рублей, что в 1,5 раза больше, чем в 2006 году.

*- Проблема приобретения собственного жилья - важнейшая для большинства россиян. Если раньше, в основном социальное жилье, предоставлялось безвозмездно, то сегодня приходится надеяться только на себя. Квартиру можно купить или построить за счет собственных средств. Но их, как правило, не хватает. И тут, к счастью, появились варианты. Например, ипотечное жилищное кредитование.*

- Да, действительно в 2007 году 31 тысяча кубанских семей улучшили жилищные условия с помощью жилищных кредитов на сумму 16 млрд. рублей. В том числе было выдано 8 тысяч ипотечных кредитов на сумму 12 млрд. рублей. Объем ипотечного жилищного кредитования увеличился более чем в 3 раза.

Для того, чтобы существенно снизить затраты, связанные с ипотечным кредитом, реализуется губернаторская программа «Жилище», которая успешно работает вот уже на протяжении трех лет. Речь идет о субсидировании части стоимости жилья в виде первоначального взноса при получении ипотечного жилищного кредита - безвозмездной материальной помощи из краевого бюджета.

Субсидии на оплату части стоимости жилья, приобретаемого за счет жилищного ипотечного кредита, получили в 2007 году около 3 тысяч семей. Общая сумма выплат составила 423,4 млн. рублей.

Право на субсидию имеют граждане, состоящие на очереди как нуждающиеся в улучшении жилищных условий, жители сельской местности, работники бюджетной сферы.

*- Все больше людей пользуются банковскими картами. Это, действительно, удобно. Да и жить спокойнее, зная, что деньги хранятся с надежным месте.*

- Деятельность по обслуживанию банковских карт, действительно увеличивается с каждым годом. Многие понимают, для того, чтобы успешно существо-

вать в современном мире, необходимо пользоваться современными технологиями. Сегодня в крае обслуживается 12 платежных систем, в том числе 4 международных.

Число кредитных организаций и филиалов, осуществляющих деятельность по обслуживанию платежных карт на территории края, составило 63 единицы.

Эмиссией банковских карт занимались 10 региональных банков и 32 инорегиональных кредитных организации, филиалы которых функционируют на территории края. Банки постоянно расширяют на территории Краснодарского края инфраструктуру, предназначенную для приема банковских карт.

*- О каких успехах 2007 года на фондовом рынке вы можете говорить сегодня?*

- Вы правильно ставите вопрос. Действительно, успехом можно назвать тот факт, что предприятиями Краснодарского края зарегистрирован и размещен 141 выпуск ценных бумаг на общую сумму 57,5 млрд. рублей. Инвестиции в экономику Кубани привлечены за счет размещения 6 выпусков корпоративных облигаций на сумму 19,3 млрд. рублей.



Кредитный портфель Краснодарского филиала составил более 2,8 млрд руб. по состоянию на 1 апреля 2008 года. В структуре портфеля доля кредитов, выданных корпоративным клиентам, составила 79%, доля кредитов физическим лицам - 21%. Значительный рост объемов размещения обусловлен увеличением финансирования как реального сектора экономики, так и реализацией комплекса розничных программ для населения региона. Положительная динамика роста объемов кредитного портфеля отмечена на совещании ГУ Банка России по Краснодарскому краю. Краснодарский филиал - универсальный клиентский банк с инвестиционной направленностью - предоставляет полный спектр банковских услуг корпоративным клиентам, малому и среднему бизнесу, частным клиентам. Краснодарский филиал Промсвязьбанка начал свою деятельность в мае 2006 года. На 1 апреля 2008 года в Краснодарском крае работает два дополнительных офиса, представительство в г. Сочи, 7 банкоматов.

**8 (861) 210 60 60**  
**8 (800) 555 20 20**

Звонок по России бесплатный

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

Впервые в Краснодарском крае ОАО «Новороссийский морской торговый порт» выпустил еврооблигации на сумму 7,8 млрд. рублей. Это же предприятие провело вторичное размещение акций объемом 23,9 млрд. рублей.

Лидерами по объему выпусков ценных бумаг стали предприятия транспорта и связи. Ими размещено 32 выпуска ценных бумаг на сумму 38,3 млрд. руб.

В декабре 2007 года выпущен и успешно размещен облигационный заем Краснодарского края объемом 1,5 млрд. рублей. Все облигации Краснодарского края приобрели крупнейшие кредитные организации России и Европы. Спрос превысил предложение на 250 млн. рублей. Средства от государственных облигаций уже поступили в краевой бюджет и направлены на финансирование инфраструктурных инвестпроектов, социальных программ.

В крае сформирована развитая инфраструктура фондового рынка, отвечающая потребностям предприятий, входящих и планирующих выход на фондовый рынок.

*- Если раньше о страховании говорили с опаской, то сегодня ситуация резко изменилась. Люди имеют возможность приобретать дорогостоящие вещи, которые лучше застраховать, нежели уповать на милость Божью.*

- На протяжении 2007 года Краснодарский край занимает седьмое место в разрезе регионов Российской Федерации и первое место в Южном Федеральном округе по сумме собранных страховых премий по всем видам страхования. По концентрации страховщиков край также является лидером в Южном Федеральном округе и входит в пятерку в масштабе регионов Российской Федерации.

В крае работают 133 страховые компании. Из них 8 местных и 125 филиалов компаний-нерезидентов из 12 регионов Российской Федерации, представленных более чем 500 агентствами и представительствами.

Динамичное развитие страховой отрасли на Кубани обусловлено высоким спросом на страховые услуги. Страховыми организациями, работающими в крае, за 2007 год собрано 17,2 млрд. рублей страховых премий.

Сумма собранных страховых премий по добровольным видам страхования составила 6,1 млрд. рублей, темп роста составил 151%. Это свидетельствует о том, что в крае добровольные виды страховых услуг развиваются ускоренными темпами.

В разрезе добровольных видов страхования сумма премий по имущественному страхованию составила 4,3 млрд. рублей, по личному страхованию – 1,3 млрд. рублей, по страхованию ответственности – 216 млн. рублей, по страхованию жизни – 297 млн. рублей.

Департаментом по финансовому и фондовому рынку Краснодарского края в рамках краевой программы «Качество», утвержденной постановлением Законодательного Собрания Краснодарского края, разработана программа «Страхование ответственности производителей и продавцов за качество товаров, работ».

Проводимая в крае политика в области защиты прав потребителей и контроля над качеством и безопасностью продукции рассматривает страхование ответственности товаропроизводителей, продавцов и исполни-

телей за качество товаров, работ или услуг как важный механизм. Она позволяет обеспечить безопасность как для населения, так и продукции и услуг, выпускаемых и оказываемых на территории края. Страховая защита позволит производителям обезопасить себя от незапланированного оттока денежных ресурсов в случае предъявления им исков по несоответствующему качеству продукции, что особенно актуально в связи с ростом правовой культуры населения и обращением потребителей в суды для защиты и реализации своих прав.

С целью развития добровольного медицинского страхования постановлением главы администрации Краснодарского края «О совете по развитию добровольного медицинского страхования в Краснодарском крае при администрации Краснодарского края» образован одноименный Совет. Департаментом разработаны Концепция развития добровольного медицинского страхования населения Краснодарского края и План реализации данной концепции.

Развитие ДМС позволит повысить степень социальной защищенности работников предприятий всех форм собственности, улучшит привлекательность рабочих мест и уровень управляемости персоналом, а также послужит источником дополнительных финансовых ресурсов для поддержания высокого уровня функционирования и перспективного развития территориальной системы здравоохранения края.

*Редакция «Вестника ТПП КК» благодарит Игоря Анатольевича за исчерпывающую информацию и надеется, что 2008 год будет не менее продуктивным, обеспечив высокий уровень благосостояние жителей нашего края.*



**Большие возможности  
малого бизнеса**

**Кредиты малому и среднему бизнесу**

8-861-259-32-15  
8-800-200-66-33  
звонок по России бесплатный  
www.rosbank.ru

**РОСБАНК**  
По всей России. Для Вас.

# КАКОЙ ВСЕ ЖЕ ОБЛИК ПРИМЕТ СТОЛИЦА?

Елена Ретинских



Александр Вячеславович Кузнецов,  
директор Департамента архитектуры  
и строительства г. Краснодара

«...Здесь в каждом камне древний, мудрый миг...»  
(Ю. Сергеев)

В настоящее время одной из самых актуальных тем на Кубани остается реконструкция центральной части города Краснодара. По этому вопросу высказали свое мнение немало сановитых сограждан. У каждого свой взгляд, своя точка зрения. В чем-то они сходны, в чем-то отличны, но все едины в высоком патриотическом порыве, ратуя за развитие Кубани в русле славных традиций предков. «Мы за то, чтобы город был реконструирован, но нужно всеми силами сберечь его исторический облик, сохранить чудные особняки ... Под ногами наших детей должна быть родная историческая почва. Америка, Франция, Россия — это не одно и то же. Россия, Кубань — вот Родина!» Это мысль и боль, самые сокровенные чаяния нашего знаменитого земляка, автора романа «Наш маленький Париж» Виктора Ивановича Лихоносова.

Внимая этим настроениям, мы обратились к главному архитектору Краснодара, директору Департамента архитектуры и градостроительства города, члену Союза архитекторов и Союза художников России - Александру Вячеславовичу Кузнецову.

— Мы знаем о том, что существует много инвестиционных проектов по преобразованию города. Какой все же облик он примет после реконструкции? Будет ли Краснодар иметь колорит кубанской казачьей столицы?

— Если вы обратили внимание, на сегодняшний день Краснодар не совсем соответствует облику кубанской казачьей столицы. Конечно, мы хотим не просто застроить Краснодар красивыми современными зданиями, но и сделать его мощным туристическим и рекреационным центром России, привлекая гостей национальными традициями, культурой и искусством. Нам понятны и близки переживания жителей Краснодара по поводу того, узнаваем ли будет город после реконструкции. Конечно же, колорит выражается не только в кухне, а в особом казачьем духе, который виден во всем — в характере, мироощущении, образе хозяйствования кубанцев. Речь идет о возрождении кубанского казачества — его легендарной истории и традиций, передававшихся из поколения в поколение и едва не исчезнувших в веке двадцатом.

В связи с этим мы планируем архитектурное присутствие в городе Казачьего кадетского корпуса, обилие зеленых скверов. Для придания городу особого облика значим тот факт, что архитектурно не будут заслоняться церкви, соборы, храмы (казачество по-особому православный народ!). В планах департамен-

та — продумать строительный дизайн набережной реки Кубань. Трудно сказать, каким образом, но в стратегии переустройства города будут учитываться те образы казачьей столицы, которые являются эмблематичными. Через наш город ежегодно проходят огромные потоки туристов — их миллионы. Точнее, два с половиной миллиона туристов едут через Краснодар и два с половиной миллиона возвращаются.

Поэтому мы не просто построим современный центр города, но сделаем его привлекательным для туристов: красивым и комфортабельным. Здесь будет множество гостиниц, на любой вкус. Это и так называемые гостиничные комплексы типа Hilton и Novotel. Гостию порадуют туристические маршруты, зеленые пешеходные зоны, где приезжие и жители смогут отдохнуть на лоне природы.

Если учитывать исторический облик города, то необходимо помнить, что в нем архитекторы проектировали дома небольшой этажности с учетом жаркой погоды юга — чтобы над крышами была листва деревьев. Кроме того, в городе повсюду оставлены островки зелени — небольшие сады и скверы, а на окраинах раскинулись роскошные зеленые массивы.

Все это определяло своеобразие екатеринодарской городской среды. Планируется строительство развлекательных, спортивных, культурных учреждений. Все это позволит создать в центральной части города огромный современный архитектурный комплекс. — Планы переустройства грандиозные, но каковы судьбы простых граждан? Подготовлены ли жилые площади для переселения тех жителей, дома которых планируются под снос?

— Естественно, реконструкция центральной части города предполагает придание Краснодару столичного образа. Что означает обустройство жизни более 25 тысяч человек, которые живут в настоящее время в ветхом аварийном фонде. Основной социальной проблемой на сегодняшний день, возникающей с переустройством города, является обустройство жизни именно этих людей. Мы должны дать им современное качественное жилье — для нас это задача № 1. Учитывая, что Краснодар сегодня очень интересен инвесторам, у нас насчитывается 48 инвестиционных проектов, каждый из которых занимается реконструкцией не отдельных зданий, а целых кварталов — двух, трех, четырех... Администрация города выпустила соответствующее распоряжение, регламентирующее порядок определения территорий под застройку.

## ОБЩЕСТВЕННО-ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «БРИГАНТИНА» ПО ул. КУБАНСКАЯ НАБЕРЕЖНАЯ, 31/1

Самое живописное место центральной части города, берег реки Кубань, в непосредственной близости — парк культуры и отдыха, аквапарк, спортивный комплекс «Олимп». Огороженная охраняемая территория, система видеонаблюдения, охрана, консьерж, подземная парковка. Строительство набережной, озеленение территории, детские площадки, яхт-клуб.



Застройщик — ЗАО «Кубаньфинсервис», г. Краснодар, ул. Красноармейская, 57, тел. +7 (861) 210 01 16, 210 98 89  
e-mail: kfs@mail.ru www.kubanfinservis.com



При этом город берет на себя заботы по переселению из муниципального жилья, а инвесторы урегулируют вопросы с переселением собственников жилья на основании договора.

— Визитной карточкой любого города, его лицом являются памятники архитектуры. А их в Краснодаре немало. Каким образом они вписываются в реконструкцию города?

— Мы ни в коем случае не забываем о памятниках архитектуры. Много памятников связано с городом и его историей. И каждый по-своему - шедевр искусства. Историей нужно гордиться. Естественно проводится ревизия памятников. В этом направлении осуществляется серьезная работа, приезжают специалисты из Москвы. Считаю, что случайно поставленные на учёт памятники не должны обезличивать столицу. Производя реконструкцию города, мы должны учитывать требования к современной городской среде, в которой бы жителям было удобно, красиво и были созданы все условия для сохранения былого величия города. На сегодняшний день, к сожалению, жить вблизи улицы Красной некомфортно: грязные улицы и ветхие хибары не радуют глаз, не говоря уже о том, что исторический силуэт ядра города, по мнению большинства горожан, был утерян лет сорок тому назад.

— Каким образом учитывается ментальность кубанцев в предстоящих преобразованиях? Существует ли опасность того, что в погоне за инновациями мы потеряем самих себя?

— Что значит «ментальность кубанцев»? Жить на черноземье и иметь свое жилье? Не стоит забывать, что именно благодаря заинтересованности инвесторов стала возможной реконструкция центра. Центр города не будет иметь частного сектора. Это не значит, что мы против частного сектора как такового. Но центр города несет в себе столичность: административные здания, значимое количество офисов, торговых центров, гостиниц, ресторанов и т. д.

— Нацелен ли проект реконструкции города на соблюдение единого архитектурного стиля?

— У города пока нет своего узнаваемого облика. Когда меня назначили на должность главного архитектора, передо мной во весь рост встала и эта задача — выработать единый стиль Краснодара. Но изменить архитектуру города — не такое простое дело. За пару лет этого не сделать. Сейчас определен образ, который мы стараемся придать городу, — это средиземноморский архитектурный стиль. Его узнаваемые элементы — открытые «солнечные» зоны в зданиях (террасы, балконы, веранды) при усиленном затенении внутреннего пространства дома. Основные строительные материалы — природный камень, дерево. Чтобы город имел светлый южный облик, необходимо обильное озеленение и много ярких оптимистических тонов. Для окончательного оформления Краснодара как южного города нужно еще 2–3 года. И мы надеемся, что новый архитектурный облик позволит вдохнуть в город новую жизнь.



**Сафари**

размер: 250 x 120 x 65  
прочность: М 125  
вес: 2,4 кг.



**Прага-Беж**

размер: 250 x 120 x 65  
прочность: М 125  
вес: 2,4 кг.



**Беж**

размер: 250 x 120 x 65  
прочность: М 125  
вес: 2,4 кг.



**Антик**

размер: 250 x 120 x 65  
прочность: М 125  
вес: 2,4 кг.



**Беж-Элит**

размер: 250 x 120 x 65  
прочность: М 125  
вес: 2,4 кг.



**Ретро**

размер: 250 x 120 x 65  
прочность: М 150  
вес: 2,4 кг.



**Арабика**

размер: 250 x 120 x 65  
прочность: М 125  
вес: 2,4 кг.



**Кантри**

размер: 250 x 120 x 65  
прочность: М 150  
вес: 2,4 кг.



**Рельеф Беж**

размер: 250 x 120 x 65  
прочность: М 125  
вес: 2,4 кг.



**Прага**

размер: 250 x 120 x 65  
прочность: М 150  
вес: 2,4 кг.



**Классик-Элит**

размер: 250 x 120 x 65  
прочность: М 125  
вес: 2,4 кг.



**Классик**

размер: 250 x 120 x 65  
прочность: М 150  
вес: 2,4 кг.



## ЮГ НЕ ДРЕМЛЕТ...

Светлана Галаган

*Закончились холодные серые будни, рассеялся привычный туман, размеренная сонная жизнь уступает место более деятельной и активной. Наступила пора слова и дела. И уже в первом весеннем месяце года в Ростове-на-Дону прошло заседание Ассоциации Торгово-промышленных палат Южного Федерального округа. Встретиться с единомышленниками за «круглым столом», чтобы поделиться опытом и познакомиться с новыми передовыми технологиями управления, стало уже доброй традицией, которую чтят руководители Торгово-промышленных палат ЮФО.*

Вопросы повестки дня не новы, но по-прежнему актуальны для функционирования Палат и полноценного развития бизнеса. Руководители и специалисты разного профиля обсуждали проблему присоединения России к ВТО, потенциал и риски сельхозпроизводителей Юга РФ, расширение инфраструктуры услуг региональных ТПП, создание при Ассоциации ТПП ЮФО Коллегии по примирительным процедурам разрешения экономических споров. Безусловно, всех представителей палат интересуют плюсы и минусы вступления России в ВТО. Главная задача руководства - грамотно подготовить и защитить бизнес своего региона от негативных последствий этого процесса. Каковы основные очевидные преимущества вступления? Они заключаются в следующем:

- лучшие условия для доступа отечественных товаров на иностранные рынки;
- выход на международные стандарты разрешения споров;
- доступ к механизму выработки и изменения правил международной торговли;
- приобщение отечественных предприятий к иностранным технологиям, товарам и финансовым инструментам.

Но при всех позитивных моментах факторами, сдерживающими процесс эффективного и организованного вступления России в ВТО, являются:

- отсутствие подзаконных актов и механизмов реализации большинства прогрессивных законов;
- неопределенность с имущественными правами, которые на практике часто нарушаются (рейдерские захваты, административное давление и др.);
- сохранение монополии государства в определяющих отраслях национальной экономики и высокий уровень протекционизма;
- значительные административные барьеры на пути развития бизнеса;
- высокий уровень коррупции как в органах государственной власти, так и на бытовом уровне.

Сторонники вступления в ВТО России приводят весьма убедительные доводы: благоприятная конъюнктура сырьевого рынка, выгодные условия присоединения, прогрессивное законодательство, отсрочки как потенциал адаптации. Но главные опасения, связанные со вступлением России в ВТО, вызваны отсутствием внятной государственной политики по преодолению рисков, механизмов правоприменительной практики в большинстве отраслей, разработанных и внедренных форм государственно-частного партнерства в области развития инфраструктуры и неконкурентоспособность большинства российских предприятий.

Если же говорить о Юге России, то здесь существует много нерешенных проблем, препятствующих вхождению в ВТО. Например, неравномерность развития территорий, социальная незащищенность жителей сельской местности, недостаточность и изношенность производственной, социальной, транспортной и инженерной инфраструктуры, недостаточная производительность труда, значительный уровень теневой экономики, административные барьеры на пути инвестиций. С другой стороны, именно Юг России имеет свои безусловные преимущества: относительно теплый и мягкий климат, горно-климатические и курортные зоны, выход к двум морям и наличие судоходных путей, сухопутные и морские границы с зарубежными странами. Но самое важное, чем обладают южане, как единогласно отметили участники заседания Ассоциации Торгово-промышленных палат Южного Федерального округа, - это оптимизм, предприимчивость и трудолюбие, высокий уровень образования и культуры, а также высокий демографический потенциал.

Благодаря развернутой дискуссии плодотворным итогом заседания стало принятие представителями ТПП ЮФО совместного решения содействовать адаптации АПК Юга России. А именно: способствовать активизации процессов распространения лучшей практики, обучению и переподготовке руководителей и специалистов АПК; участвовать в выработке «зеленых» механизмов и направлений поддержки предприятий АПК; координировать весь спектр деятельности организаций и объединений сельхозпроизводителей; участвовать в работе ассоциаций крестьянско-фермерского хозяйства; стимулировать изучение международных стандартов учета и отчетности и процессы стандартизации качества управления на предприятиях (ИСО-9000).

Сегодня не нужно бояться нововведений. Тем более тех, в которых угадываются реалии и перспективы завтрашнего дня. Именно такой перспективой является вступление России в ВТО. Особенно очевидны ее преимущества для Краснодарского края с его «вечно путешествующим караваном инвестиционных проектов», который прославил регион на весь мир, привлек миллиарды инвестиций и завоевал право на проведение зимних олимпийских игр в Сочи в 2014 году.

Держайте, коллеги! Каждый смелый шаг приводит к победе. А в борьбе за экономический прогресс – все эффективные методы хороши.





## МАЛ ЗОЛОТНИК – ДА ДОРОГ

*Светлана Галаган*

Эту русскую народную поговорку можно считать красной нитью выступлений, прозвучавших на расширенном заседании Правления Торгово-промышленной палаты Краснодарского края, которое состоялось 26 марта.

Вопросом дня стала тема об эффективных механизмах поддержки малого и среднего предпринимательства в свете требований Федерального закона от 24 июля 2007 года №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и роли краевой системы Торгово-промышленных палат в реализации закона. Собранные председатели палат, представители департаментов администрации Краснодарского края и члены правления говорили о значимости принятого закона для развития малого бизнеса - важнейшего звена экономики региона. О наполнении данного закона и методах его реализации подробно рассказала Елена Юрьевна Малова.

- Необходимо констатировать тот факт, что принятый закон носит рамочный характер, но, тем не менее, это большой шаг государства навстречу

малому и среднему предпринимательству. Плюсы закона в том, что он дал четкое определение уже имеющимся категориям малого бизнеса и ввел новые понятия. Например, до сих пор не было такого термина, как средний бизнес. Теперь есть. Изменилось и само понятие малого предпринимательства, поскольку принятый закон уравнил все малые предприятия. Так, малый бизнес – это все предприятия, хозяйствующие субъекты, численность работающих которых не превышает ста человек вне зависимости от вида деятельности. Среди малых предприятий выделяются микропредприятия с численностью работающих до 15 человек. И, наконец, среднее предприятие – это то, в котором трудится до двухсот специалистов. Это необходимая градация, ведь государственная поддержка будет оказана не только малым, но и средним предприятиям, - пояснила Е.Ю. Малова.

Но что же такое государственная поддержка, и в чем она будет выражаться?

И если это всего лишь рамочный закон, то, как местные власти собираются эффективно работать по развитию малого и среднего бизнеса в крае в контексте данного закона?

Администрация Краснодарского края в этих целях разработала концептуально новую программу развития субъектов малого и среднего предпринимательства с учетом национальных и местных социально-экономических, экологических, культурных и других особенностей региона.

В основу поддержки положены следующие методы: финансовая поддержка (оказание финансовой поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства и организациям из средств местных бюджетов путем предоставления субсидий, бюджетных инвестиций), имущественная поддержка (создание бизнес-инкубаторов, льготная оплата аренды, передача во владение и (или) в пользование государственного или муниципального имущества, в том числе земельных участков, зданий, строений, сооружений, нежилых помещений, оборудования, машин, механизмов, установок, транспортных средств, инвентаря, инструментов), информационная поддержка (создание информационных и телекоммуникационных систем, рекламных буклетов, Интернет-ресурсов и обеспечение их функционирования, проведение «круглых столов», семинаров, конференций на актуальные темы), консультационная поддержка (создание организаций, осуществляющих консультационную поддержку), поддержка в области

подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров, а также в области инноваций и промышленного производства.

Ввиду этого главенствующая роль в вопросе информационной, консультационной и инновационной поддержки принадлежит системе торгово-промышленных палат Краснодарского края. Созданные при них Центры содействия развитию малого и среднего предпринимательства являются неотъемлемым звеном инфраструктуры краевой поддержки малого бизнеса. Их основная задача состоит не только в том, чтобы оказывать всевозможные юридические и консультационные услуги, но и в активизации пропаганды положений краевой целевой программы государственной поддержки малого предпринимательства в Краснодарском крае.

В заключение Правление поручило торгово-промышленным палатам муниципальных образований в течение второго квартала 2008 года подготовить предложения по внедрению новых направлений поддержки малого и среднего бизнеса для включения их в краевую целевую программу господдержки малого бизнеса.

Время малого бизнеса еще не пришло. Но очевидно, что оно уже не за горами. Нечто большее всегда вырастает из маленького и незначительного. Малый бизнес – это только начало пути к экономическому процветанию нашего региона. Поддержать его - наша общая цель!





## ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ВСЕХ СФЕР, ОБЪЕДИНЯЙТЕСЬ!

Светлана Галаган

*Что дает предпринимателям Торгово-промышленная палата? Каких результатов бизнесмены могут достичь сообща? Насколько эффективна деятельность системы палат по развитию предпринимательства в крае и каковы ее итоги работы за 2007 год? Ответы на эти вопросы прозвучали на совещании председателей муниципальных торгово-промышленных палат Краснодарского края. Оно состоялось в конгресс-холле Торгово-промышленной палаты.*

Сегодня в России именно это объединение предпринимателей способно реально повлиять на ход развития экономики. ТПП – это структура, которую учреждают бизнесмены для решения своих задач.

Краевая система палат на сегодняшний день состоит из 31 городской, межрайонной и районной палат и включает в себя 3620 предприятий и организаций, членов палаты. За 2007 год членская база по системе торгово-промышленных палат края увеличилась на 290 предприятий, зарегистрировано 611 новых членов палаты. Малых предприятий в составе членской базы по системе ТПП стало больше на 6%, а темп роста по приему новых членов ТПП в 2007 году по сравнению с 2006 годом составил 125%.

- Очевидная динамика свидетельствует о положительных тенденциях в таком важном показателе для торгово-промышленных палат, как состояние и рост членской базы. Однако необходимо дальнейшее развитие сотрудничества ТПП КК с предпринимательским сообществом Кубани, совершенствование состояния членской базы, обеспечение ее стабильного роста, а следовательно, укрепление позиций краевой системы палат в бизнес-сообществе Краснодарского края, - отметила экономист ТПП КК Д.В. Челокьян.

Помимо вопроса пополнения членской базы и ее развития на совещании уделили внимание процессу обеспечения роста объемов работ и услуг, расширения их номенклатуры. Это не менее важный экономический показатель в развитии краевой системы палат. Объем работ и услуг, выполненных палатами, в целом по краю в 2007 году составил 510, 873 млн. рублей.

Безусловно, экономический потенциал торгово-промышленных палат края зависит от качества, количества и номенклатуры оказываемых предпринимателям услуг. В общем, по всей номенклатуре оказываемых услуг имеет место прирост. Основными видами услуг торгово-промышленных палат для предприятий и организаций в зависимости от их вида деятельности и от доли в совокупном объеме являются проведение выставок, ярмарок (61,9%), товарная экспертиза (8,2%), оценочная деятельность (7,6%), экспертиза страны происхождения товаров (6,4%), оформление сертификатов страны происхождения товаров (4,6%), организация деловых миссий, встреч российских и иностранных предпринимателей (2,8%), юридические услуги, третейский суд (2,1%), переводы с/на иностранные языки (1,7%), сертификация продукции и услуг, систем качества (1%).

Сегодня большинство палат работают над программами по подготовке к сертификации по нормам международного стандарта ИСО 9001. Так, Торгово-промышленная палата Краснодарского края сертифицировалась, что способствовало упорядочиванию процесса работы отделов, повышению качества предоставляемых услуг и увеличению объемов выполненных работ. Сегодня ТПП КК развивает это направление и уже сама предлагает свои услуги по сертификации предприятий и организаций.

Важным и ценным показателем деятельности ТПП является большой объем работ и услуг, которые выполняются на бесплатной основе. Это консультирование по открытию юридических лиц и внесению изменений в уставные документы, по оформлению и регистрации предпринимательской деятельности, по вопросам регистрации товарного знака и логотипа, штриховому кодированию, документообороту, трудовому, гражданскому, налоговому законодательству, нормативной документации, бухгалтерскому учету, отчетности, сертифицированию, оценочной деятельности и многому другому.

ТПП КК ведет активную деятельность в направлении делового образования, организуя и проводя ежемесячно не менее 3-4 обучающих семинаров, «круглых столов», встреч деловых кругов и бизнес-тренингов. В своих периодических изданиях, сайтах торгово-

промышленные палаты размещают социально значимую информацию для предпринимательского сообщества Кубани, рассказывают о своей деятельности и услугах, помогают разобраться в нормативных актах, касающихся их непосредственной деятельности, отстаивают законные права и интересы бизнесменов, дают советы и помогают преодолевать затруднительные ситуации.

Подвел итог работы краевой системы палат первый заместитель председателя В.Н. Квасов:

- Проведенный анализ деятельности торгово-промышленных палат за 2007 год показал, что в целом, несмотря на отдельные недостатки, система палат края развивается стабильными, уверенными темпами. Сегодня, ввиду существенно меняющейся социально-экономической обстановки в стране, ТПП КК становится все больше востребованной обществом, предпринимателями. И именно поэтому для нас задачей № 1 остается качественное обслуживание бизнес-сообщества края и расширение номенклатуры оказываемых услуг.



Торгово-промышленная палата Краснодарского края, выполняя свои основные функции и реализуя перво-степенные задачи, не намерена останавливаться на достигнутом. Ведь приоритетная цель всей деятельности – это развитие предпринимательства до уровня экономического процветания кубанского региона. Но без активной позиции самих предпринимателей сделать что-либо крайне сложно, так как от профессионализма, деловой хватки и здоровой конкуренции бизнесменов зависит в конечном счете экономическое благополучие Кубани и ее жителей. Многие предприниматели понимают, что в одиночку им этот путь не осилить. Торгово-промышленная палата предлагает этот путь пройти вместе, дабы достичь наивысшего результата – благоденствия Кубани и страны в целом.

# ОЛИМПИЙСКИЕ ИГРЫ ОБОЗНАЧИЛИ КУБАНЬ НА МИРОВОЙ КАРТЕ

Светлана Галаган



Торгово-промышленную палату Краснодарского края с официальным визитом посетила консул Люксембурга Саша Баилли. По словам консула, это ее первый визит на Кубань. Главная цель ее пребывания – подготовка миссии бизнесменов Люксембурга во главе с Министром экономики в Краснодарский край.

Саша Баилли рассказала о своей стране руководству Палаты и представителям Департамента внешнеэкономической деятельности края.

- Люксембург – небольшое государство, расположившееся в центре Европы с населением более 500 тысяч человек. 35% из этого числа – граждане других стран. Экономически мы процветающая страна, являемся финансовым центром. Поэтому нам интересны перспективные проекты и развивающиеся регионы. Мы здесь, поскольку многие наши крупные компании желают работать с кубанскими предприятиями и принимать участие в развитии Кубани. Предстоящие олимпийские игры открыли ваш регион на карте. Мы узнали, что Россия – это не только Москва и Санкт-Петербург, но еще и юг. Наши компании желают встретиться с кубанскими предприятиями, вовлеченными в строительство в городе Сочи. Мы также собираемся приехать на Международный инвестиционный форум-2008, чтобы познакомиться с потенциалом Краснодарского края. Это два основных направления нашей деятельности и цель моего визита к вам, - отметила консул Саша Баилли.

По мнению консула Люксембурга, олимпийские игры – прекрасная возможность для Кубани привлечь иностранные компании для сотрудничества в разных отраслях экономики. Бизнес Люксембурга не исключение из этого списка. Но прежде чем устраивать деловые визиты на Кубань, необходимо в заочной форме подробно рассказать компаниям о кубанском регионе и его привлекательных сторонах. Консул подготовит отчет о посещении Краснодарского края для люксембургских компаний, которые после ознакомления с ним наверняка захотят узнать больше о крае, развивающемся с олимпийским ускорением.

После этого уместной станет подготовка встречи кубанских предприятий с люксембургским бизнесом, дабы наладить партнерские и дружеские отношения.

*«Мы рассматриваем ваш край не только с точки зрения Олимпийских игр-2014, но и в более широком смысле...»*

*«Первое впечатление о Кубани: позитивные дружелюбные люди, открытые для общения, готовые помочь; располагают удивительный климат, природа... Не хочется уезжать из этого благодатного, богатого края.»*



## ЗАО «СЕВКАВТИСИЗ»: КАЧЕСТВО И ОПЕРАТИВНОСТЬ!



В. В. Серий,  
генеральный директор  
ЗАО «СевКавТИСИЗ»



20 мая ЗАО «СевКавТИСИЗ» исполняется 45 лет. За время существования компании были проведены масштабные исследования в целях проектирования трасс ВОЛП на всей территории Краснодарского края: строительство канатной дороги на Эльбрусе, морского перегрузочного комплекса в Темрюке и туристического комплекса на Красной Поляне.

Результат нашего сотрудничества с американскими, французскими, турецкими, швейцарскими и немецкими партнерами - создание нефтепроводной системы КТК-Р, магистрального газопровода «Россия-Турция», завода по производству сельхозмашин «Клаас», табачной фабрики ОАО «Филипп Моррис», завода ООО «Нестле-Кубань».

С нашим участием воплощаются масштабные проекты: строительство жилых комплексов в Фестивальном, Комсомольском, Юбилейном и северо-западных районах Краснодара, реконструкция объектов КПНЗ «Краснодарэконнефть», инвентаризация земель населенных пунктов Кубани.

ЗАО «СевКавТИСИЗ» - единственная в ЮФО организация, с 1963 года проводящая исследования для инженерно-строительных работ любой сложности с соблюдением всех государственных и международных стандартов.

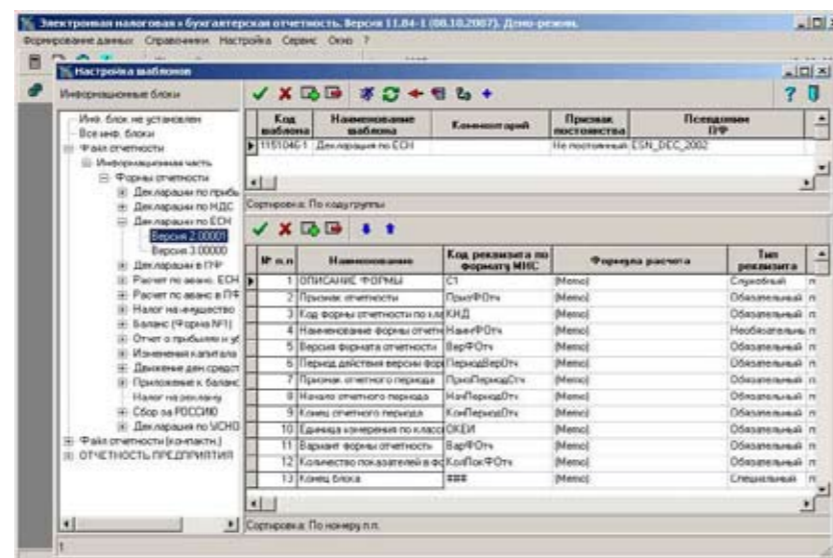
*Ведущая на юге России специализированная проектно-изыскательская организация осуществляет топографо-геодезические, инженерно-геологические, землеустроительные работы, инженерно-экологические изыскания и строительный экологический мониторинг, а также широкий диапазон работ в области изысканий для строительства и проектирования.*

350049, г. Краснодар, ул. Котовского, 42,  
тел.: +7 (861) 255-35-94, 255-40-31,  
e-mail: sevkavtisiz@rambler.ru  
www.sktisiz.ru

# БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ АУДИТОРА

В Торгово-промышленной палате Краснодарского края состоялся семинар «Бухгалтерская отчетность с точки зрения аудитора», проведенный под руководством кандидата экономических наук, аттестованного аудитора Струговой Т.В.

Почему возникла необходимость в этом тематическом семинаре? Как правило, разговор о составлении бухгалтерской отчетности касается вопросов подробного алгоритма действий по заполнению отчетных форм, отражению многообразных операций на счетах бухгалтерского учета. Тем не менее, ряд важных вопросов, возникающих при подготовке отчетности, на практике не учитывается ее составителями (в частности, отражение операций с аффилированными лицами, резервирование под снижение стоимости материальных запасов, проверка финансовых вложений на обесценение, рассмотрение условных фактов хозяйственной деятельности и другие), хотя имеются соответствующие ПБУ на эти темы, рекомендуемые к применению. Основная причина игнорирования этих вопросов заключается в том, что они не влияют на правильность исчисления налогов. Но ведь именно этот факт для главного бухгалтера наиболее значим.



Т.В. Стругова, кандидат экономических наук, аттестованный аудитор

Не случайно на вопрос, поставленный в начале семинара перед его участниками: «Что Вы в первую очередь ожидаете от аудита?» прозвучал ответ: «Прежде всего, помощи при разрешении спорных ситуаций налогообложения».

Однако, согласно п. 3 ст. 1 Закона «Об аудиторской деятельности» № 119-ФЗ от 07.07.2001 г., целью аудита является определение степени достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц и соответствия порядка ведения бухгалтерского учета законодательству РФ. При этом под достоверностью понимается степень точности данных финансовой (бухгалтерской) отчетности, которая позволяет пользователю этой отчетности на основании ее данных делать правильные выводы о результатах хозяйственной деятельности, финансовом и имущественном положении аудируемых лиц и только на этом основании принимать обоснованные решения.

Консультационные же услуги, в том числе налоговое консультирование, согласно п. 6 ст. 1 Закона № 119-ФЗ, относятся к сопутствующим аудиту услугам.

Проводя аудит, аудиторы обязаны руководствоваться, в том числе, федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности. За нарушение требований нормативных правовых актов или федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности установлена ответственность, вплоть до аннулирования квалификационного аттестата аудитора, а также аннулирования лицензии на осуществление аудиторской деятельности (п. 4 ст. 14 Закона № 119-ФЗ).

Понятно, что главные бухгалтеры загружены ежедневной работой сверх меры, и им не хватает времени для изучения положений аудиторских стандартов. В результате получается ситуация, при которой аудитор и бухгалтер разговаривают на разных языках.

С 2005 года Минфин направляет ежегодные письма-рекомендации аудиторам по проверке годовой бухгалтерской отчетности. В этих письмах Минфин напоминает о тех вопросах, которые чаще всего игнорируются при составлении бухгалтерской отчетности, и рекомендует аудиторам обращать на это особое внимание (последнее письмо Минфина - от 29 января 2008 г. № 07-05-06/18 «Рекомендации аудиторским организациям, индивидуальным аудиторам, аудиторам по проведению аудита годовой бухгалтерской отчетности организаций за 2007 год»).

Письма адресованы аудиторам, но интересны и полезны всем организациям, составляющим бухгалтерскую отчетность. Положения последнего письма послужили основой разработки темы и вопросов, затрагиваемых в рамках проводимого Торгово-промышленной палатой Краснодарского края семинара. В ходе семинара был обобщен опыт аудиторских проверок, рассмотрены примеры модификации аудиторских заключений в конкретных случаях, а также позиция аудитора при проверке годовой отчетности. Будучи актуальными на сегодняшний день, данные вопросы вызвали много откликов со стороны участников семинара.

Следующий семинар будет посвящен развитию затронутой темы уже по материалам (итомам) аудиторских проверок бухгалтерской отчетности за 2007 год, что даст возможность своевременно прояснить отдельные ситуации, возникающие на практике, и учесть требования законодательства при подготовке очередной годовой отчетности.

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

**Бона Деа** АУДИТОРСКАЯ ФИРМА "Бона Деа"

Аудиторская фирма

- Аудиторские услуги
- Оценка
- Консалтинговые услуги
- Финансовый анализ
- Составление бизнес-плана
- Восстановление бухгалтерского учета

350000, г. Краснодар, ул. Янковского, 106, 2 этаж тел./факс 210-02-55, e-mail: bonadea\_af@mail.ru

Лицензия на осуществление аудиторской деятельности № 000558 от 25.06.2002 г. Действительна до 25.06.2012 г.  
Членство в Национальном партнерстве «Аудиторская ассоциация специалистов».

# НЕОСПОРИМЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА



Ирина Матюкова,  
директор фирмы «Краснодарэкспертиза» –  
начальник отдела «Товарной экспертизы» ТПП КК

*К руководству любой компании рано или поздно приходит понимание того, что для повышения эффективности и возможностей предприятия, обеспечения конкурентных преимуществ, получения новых и расширения старых рынков сбыта необходимо упорядочить все направления деятельности.*

Одним из возможных направлений этой работы является внедрение на предприятии системы менеджмента качества, основанной на требованиях международных стандартов ИСО серии 9000, в частности стандарта ИСО 9001:2000. Основная концепция стандарта заключается в определении набора требований и рекомендаций к системе управления организацией. Система менеджмента качества ориентирует организацию прежде всего на потребителя – это основное условие успеха в рыночных условиях.

Требования стандартов можно применять для любой организации независимо от ее сферы деятельности, рынка, количества работников.

## ПРЕИМУЩЕСТВА ИСО 9000 В КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЕ

Система менеджмента качества является показателем надежности и возможности предприятия производить продукцию (услуги) не только в соответствии с законодательными требованиями, но и с индивидуальными требованиями заказчика, который является главным действующим лицом. Помимо этого существует ряд преимуществ, которыми должно обладать предприятие в борьбе за рынок:

– во-первых, при участии в тендерах, конкурсах и при заключении контрактов, где заказчиком является зарубежная компания или государственное ведомство, предпочтение отдается организациям, имеющим сертифицированную систему менеджмента качества;

– во-вторых, внедрение системы качества приводит к увеличению доверия со стороны инвестиционных и юридических компаний, контролирующих и других организаций, с которыми взаимодействует предприятие в процессе предпринимательской деятельности;

– в-третьих, наличие сертификата ИСО 9000 ведет к реальному снижению расходов на страхование предприятий и значительно облегчает получение ими кредитов, так как страховые компании, банки однозначно признают сертифицированные компании более надежными, а риски вложения в них средств – низкими.

Все эти преимущества можно было бы перечислять до бесконечности, не говоря уже о реальных для предприятия выгодах, таких как повышение имиджа компании, а, следовательно, установления более стабильного положения на рынке и повышение эффективности производственных процессов при улучшении качества продукции.

Внедрение на предприятии СМК на основе стандартов ИСО серии 9000 позволяет:

- модернизировать организационную структуру управления и увеличить ее эффективность;
- четко распределить полномочия и ответственность, отрегулировать взаимодействие между различными подразделениями и специалистами;
- повысить объем сбыта продукции;
- снизить различные непроизводительные затраты (брак, потери при производстве, рекламации);
- оперативно реагировать на изменение состояние рынка;
- навести порядок на предприятии (в части ведения документации, выполнения обязательных для исполнения требований, организации работ служб и подразделений и др.);
- определить требования к важнейшим процессам, влияющим на качество (анализ контракта, управление проектированием и процессами производства продукции, контроль и испытания и др.), и прописать эти требования в виде документированных процедур (стандарты предприятия, методики, инструкции и т.п.);
- сконцентрировать внимание на предупреждении ошибок и отклонений от установленных требований, а не заниматься только исправлением допущенных ошибок;
- постоянно улучшать качество продукции (услуг), качество работы всего персонала предприятия, уменьшая потери и планомерно снижая себестоимость продукции.

Сертификация СМК на соответствие требованиям ИСО 9000 обеспечивает руководству и работникам предприятия уверенность в том, что выпускаемая продукция или оказываемые услуги соответствуют законодательным требованиям и требованиям потребителей; требования к качеству выполняются и происходит улучшение качества, одновременно повышается эффективность работы организации.

Для потребителей и партнеров наличие на предприятии сертифицированной системы менеджмента качества создает уверенность в том, что они приобретут продукцию (услугу) того качества, которое заранее было оговорено, в установленные сроки и в необходимом объеме.

## ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА

Администрация Краснодарского края уделяет пристальное внимание поддержке малых предприятий в вопросах сертификации системы менеджмента качества. На сегодняшний день разработан ряд документов, устанавливающих процедуру предоставления субсидий.

Субсидии предоставляются субъектам хозяйственной деятельности - участникам краевой целевой программы «Качество» на

2006 - 2010 годы. Размер субсидии определяется исходя из общей численности фактически работающего персонала претендента на дату получения сертификата соответствия в сумме 1000 рублей на одного человека или 50% от суммы фактически понесенных затрат на сертификацию.

Понимая значимость данного вопроса в рамках развития бизнеса в Краснодарском крае, Торгово-промышленная палата Краснодарского края оказывает услуги по разработке и внедрению систем менеджмента качества на предприятиях в соответствии с требованиями стандартов ИСО серии 9000. А именно:



- проведение мотивационного семинара для высшего руководства предприятия по разъяснению требований стандартов ИСО серии 9000;
- анализ действующей системы управления с предоставлением отчета и предварительного плана мероприятий по разработке системы;
- консультационно-методическое обеспечение при разработке обязательных документов системы менеджмента качества и разработке бизнес-процессов предприятия;
- методическая помощь при проведении внутренних аудитов;
- проведение оценки и отбора поставщиков;
- сопровождение при процедуре сертификации.

Кроме этого планируется проведение цикла семинаров по вопросам разработки и внедрения систем менеджмента качества на основе стандартов ИСО серии 9000, в повестку дня которых войдет рассмотрение основных требований стандартов, порядка организации работ по созданию системы и проведения внутренних аудитов, а также процедуры сертификации систем менеджмента качества.

Первичная консультация по вопросу внедрения системы менеджмента качества проводится бесплатно.

Дополнительную информацию Вы можете получить по тел.: (861) 262-50-51, 267-23-05,  
e-mail: sk@tppkuban.ru или smk@tppkuban.ru

# ЛИЦЕНЗИОННОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ

*Ведущий эксперт Торгово-промышленной палаты Краснодарского края делится опытом исследования в области обслуживания делового оборота объектов интеллектуальной собственности (далее – ОИС). Потребность в подобных исследованиях экспертов-оценщиков в рамках обслуживания нормального делового оборота ОИС из года в год все возрастает. Автором была проведена экспертиза по делу, где объектом анализа была внешнеторговая сделка, в рамках которой лицензиат выплатил лицензиару роялти за товарный знак, который был нанесен на продукцию, поставляемую на экспорт – новый для данной продукции западноевропейский рынок.*

*Термин «роялти» применяется также для: - обозначения платы за право разработки недр; - арендной платы; - пошлины; - платы за лицензию какого-то вида деятельности; - доли продукта или прибыли, зарезервированной для себя владельцем какой-то собственности за предоставление права на пользование этой собственностью другим лицам.*

В мировом деловом обороте вознаграждение за использование ОИС осуществляется по лицензии (от латинского «licentia» - позволение, право) в одной из трех основных форм, имеющих следующие названия.

1. Когда размер вознаграждения правообладателю ОИС (лицензиару) полностью зависит от результатов использования ОИС правополучателем (лицензиатом), то вознаграждение называется роялти (см. комментарий к ст. 1030 ГК РФ).
2. Когда размер вознаграждения правообладателю ОИС (лицензиару) полностью не зависит от результатов использования ОИС правополучателем (лицензиатом), то вознаграждение называется паушальная оплата;
3. В случае частичной зависимости от результатов использования ОИС, вознаграждение называется комбинированное (роялти + паушальная оплата). Форма вознаграждения оговаривается в лицензионном соглашении (между лицензиаром и лицензиатом).

## ПРОИСХОЖДЕНИЕ И СМЫСЛ ТЕРМИНА

Термин «роялти» происходит от английского (и французского) термина royal - королевский, от которого и произошел термин royalty - плата, взимаемая королевской властью в Англии за дарованное ею своему подданному право на земельную собственность или разработку недр.

В настоящее время применительно к нематериальным активам и, в частности, к интеллектуальной собственности роялти чаще всего означает прописанную в лицензионном договоре периодически осуществляемую лицензиатом (покупателем, правополучателем) выплату лицензиару (продавцу, правообладателю) денежных сумм в размерах, зависящих от результатов, получаемых при использовании ОИС лицензиатом.

Роялти используется для расчетов с лицензиаром в 80 - 90 % случаев заключения лицензионных соглашений.

## ПРИМЕРНЫЕ (СТАНДАРТНЫЕ) СТАВКИ РОЯЛТИ

Роялти принято представлять ставкой Р (в зарубежной литературе обычно используется буква R), выраженной в % от базы - эффекта (результата) у лицензиата (покупателя). В качестве базы может использоваться:

- валовой доход (эффективный валовой доход, сумма продаж, объем реализации);
- чистый доход;
- дополнительная прибыль (возникающая у предприятия, купившего и использующего ОИС);

- цена единицы (партии) продукции;
- себестоимость;
- единичная мощность цеха (производства);
- стоимость основного переработанного сырья и др.

Чаще всего такой базой служит цена единицы продукции или сумма продаж (эффективный валовой доход - ЭВД). Опыт показывает, что при подобной базе между участниками лицензионной сделки наблюдается наименьшее число конфликтов по вопросам выплаты лицензионного вознаграждения. Дело в том, что исходные данные, необходимые для исчисления размеров выплат по роялти, в данном случае легко можно найти в бухгалтерских документах лицензиата.

В таблице 1 указаны стандартные ставки роялти, используемые специализированными крупными внешне-торговыми организациями на основе анализа мировой практики заключения лицензионных сделок в различных отраслях промышленности. Эта таблица позволяет предварительно определять примерную ставку роялти для каждого конкретного объекта.

Аналитики и эксперты-оценщики ставку роялти Р дополнительно корректируют с учетом нижеследующих факторов, влияющих на ее величину в конкретных условиях сделки с интеллектуальной собственностью.

## ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЕЛИЧИНУ ПРИМЕРНОЙ (СТАНДАРТНОЙ) РОЯЛТИ В КОНКРЕТНЫХ УСЛОВИЯХ СДЕЛКИ

**I. ПОПРАВКА НА РАЗЛИЧИЕ УРОВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ, КОТОРАЯ БУДЕТ ВЫПУСКАТЬСЯ ПО ЛИЦЕНЗИИ, И СРЕДНЕГО УРОВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СХОЖЕЙ ПРОДУКЦИИ У ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В СТРАНАХ, ГДЕ СФОРМИРОВАНЫ СТАНДАРТНЫЕ СТАВКИ РОЯЛТИ**

## II. ФАКТОРЫ, ОТРАЖАЮЩИЕ ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ СДЕЛКИ

1. Объем передаваемых прав. Наиболее высокие ставки роялти будут по полным лицензиям (когда лицензиат получает исключительное право на использование ИС). Несколько меньшие (но тоже достаточно высокие) ставки роялти бывают при исключительных лицензиях (когда лицензиар сохраняет за собой право использования ИС). Наименьшие ставки роялти бывают в случае неисключительных (простых) лицензий, так как в этом случае возможна взаимная конкуренция и конкуренция между другими лицензиатами.
2. Территория действия лицензионного договора. Став-

ка роялти устойчиво зависит от размера территории.

3. Объем правовой охраны. Для патентной лицензии роялти больше, чем для беспатентной.

## III. ФАКТОРЫ, ОТРАЖАЮЩИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВЕННЫЕ АСПЕКТЫ СДЕЛКИ

4. Условия лицензионного договора о взаимобменности. Ставка роялти обычно зависит от объема взаимобмена усовершенствованиями (как обеспеченными, так и не обеспеченными правовой защитой).
5. Зависимость лицензиата от лицензиара. Имеется в виду зависимость в сырье, материалах, оборудовании, деталях и узлах, необходимых для организации производства с использованием передаваемой технологии. Чем больше зависимость, тем больше ставка роялти.
6. Наличие конкурентных предложений. Конкурентные предложения возникают на продажу технологий, сопоставимых по экономической эффективности скупаемой. При наличии конкуренции ставка роялти будет уменьшаться.

## IV. ФАКТОРЫ, ОТРАЖАЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СДЕЛКИ

7. Размер необходимых капиталовложений. Данные капиталовложения обязательны для организации производства продукции по лицензии. Чем больше размер капиталовложений, тем меньше ставка роялти.
8. Объем передаваемой технической документации. При полном объеме передаваемой технической документации (конструкторской, технологической и эксплуатационной) ставка роялти будет выше, чем при неполном объеме (например, только конструкторской).
9. Предполагаемые расходы лицензиата на собственные альтернативные НИОКР. Эти НИОКР имеют своей целью разработку ОИС, сопоставимого по экономической эффективности скупаемым. Чем ниже эти альтернативные издержки, тем ниже ценность ИС и, соответственно, ниже ставка роялти.

Таблица 1

№	Объекты применения ставок роялти	Роялти Р в %
<b>ОТРАСЛИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ:</b>		
1.	Авиационная	6 - 10
2.	Автомобильная	1 - 3
<b>ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ:</b>		
1.	железных дорог	3 - 5
2.	канцелярских работ	3
<b>ОТДЕЛЬНЫЕ ВИДЫ ПРОДУКЦИИ:</b>		
1.	Авиационная техника	6 - 10
2.	Автомобили и запчасти к ним	2 - 4

Роялти - в % от цены единицы продукции или от суммы продаж (объема реализации)



**РАССМОТРЕНИЕ РОЯЛТИ  
КАК МИНИМАЛЬНО  
ПРИЕМЛЕМОГО  
ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ  
ЛИЦЕНЗИАРА**

*Общий случай.  
Дает возможность выйти на минимальные  
ставки роялти, на которые может  
согласиться лицензиар.*

10. Технологические возможности лицензиата получать прибыль от ОИС. Эти возможности зависят от степени технологического освоения предмета лицензии. То есть, предметами лицензии может быть идея, техническое решение, полупромышленное или промышленное использование. Наименьшая ставка роялти - в случаях, когда предметом лицензии является идея, наибольшая - при промышленном использовании.

11. Репутационные возможности лицензиата получать прибыль от ИС. Если лицензиар имеет хороший гудвилл и (или) товарный знак и лицензиат прямо или косвенно может использовать эту информацию при рекламе лицензионной продукции, то ставка роялти в этом случае может быть увеличена.

12. Объем выпуска лицензионной продукции у лицензиата. В связи с целями, которые преследует лицензиар, зависимость ставки роялти от объема выпуска продукции может быть прямой и обратной. Часто эта зависимость является прямой («больше объем выпуска - больше ставка роялти»).

13. Доля (ДД) передаваемого ИС в создании дохода (Д) у лицензиата. Чем больше в общем объеме дохода лицензиата доля дохода, приходящаяся на передаваемую ИС, тем выше ставка роялти.

**МЕТОДЫ РАСЧЕТА РОЯЛТИ**

Справедливые (часто называемые - разумные) ставки роялти должны, во-первых, покрыть лицензиару его издержки, связанные с подготовкой соглашения о передаче ИС. Если лицензиар должен предоставить лицензиату дополнительную техническую информацию или помощь (дальнейшее проведение исследовательской работы по просьбе лицензиата, обучение специалистов лицензиата, участие в пуске объекта лицензии и т.д.), то лицензиар должен включить и эти расходы в минимальное вознаграждение.

Во-вторых, ставка роялти должна компенсировать прибыль, упущенную в результате появления на рынке нового конкурента в лице лицензиата.

В-третьих, могут учитываться расходы на НИОКР. Неоднозначность вызывается следующим обстоятельством. Если объект лицензионного соглашения уже освоен в производстве лицензиара, то он имеет возможность возместить затраты на НИОКР за счет реализации продукции, изготовленной по лицензии. А факт освоения объекта лицензии лицензиаром повышает ценность лицензии для покупателя, так как снижает его риск и должен обязательно учитываться на втором этапе согласования ставки роялти. Логично в этом случае не включать затраты на НИОКР при определении размера минимального вознаграждения лицензиара.

Если объект лицензионного соглашения не освоен лицензиаром, то целесообразно учитывать затраты на НИОКР при определении размера минимального вознаграждения лицензиара. При продаже лицензии нескольким лицензиатам необходимо распределять указанные издержки между покупателями пропорционально, например, объемам производства продукции по лицензии.

И, в-четвертых, ставка роялти должна учитывать хотя бы минимальную компенсацию за передачу ИС лицензиату.

Максимальные роялти, на которые может соглашаться лицензиат, равны по величине стоимости наилучшего альтернативного решения, которое он может выбрать вместо приобретения лицензии.

Таковыми альтернативными решениями могут быть:

- проведение собственных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в данной области;
- приобретение по лицензии сравнимой (аналогичной) технологии у другого источника;
- воздержание от работы с технологией лицензиара;
- безвозмездное использование технологии лицензиара (правда, связанное с риском судебного преследования и последующих финансовых санкций).

Определение этих альтернатив дает лицензиату хорошее представление практической ценности объекта лицензии.

Если лицензиат обнаружит, что при относительно низких затратах имеется несколько альтернативных решений, он будет считать, что предложенный лицензиаром объект лицензии имеет ограниченную ценность и не согласится на высокие ставки роялти. И, наоборот, если объект лицензии защищен сильным патентом (блоком патентов), охватывающим важную область знаний, ему имеет смысл согласиться на более высокие роялти.

Ставка роялти может быть рассчитана следующими основными методами, основанными на учете:

- величины дополнительной прибыли лицензиата;
- доли лицензиара в валовой прибыли лицензиата;
- рентабельности производства у лицензиата (метод, рекомендуемый И. С. Мухамедшиным и метод, рекомендуемый О. Новосельцевым).

- 1-й способ основан на анализе аналогов, взятых применительно к ранее заключенным лицензиаром лицензионным сделкам;
- 2-й способ основан на применении ставок роялти, взятых из ранее заключенных лицензионных соглашений на сходную продукцию для данной отрасли промышленности.

В своем исследовании (в рамках упомянутой выше экспертизы), автор статьи при выборе метода оценки исходил из следующих допущений: полнота, точность и доступность данных. В рамках исследования также использовалась информация, полученная от специализированных фирм по изучению товарных рынков лицензионной продукции в западно-европейских странах. После анализа всей собранной информации об ОИС, а также принимая во внимание тот факт, что результаты экспертизы (оценки) использовались Заказчиком при определении предполагаемого размера ущерба нанесенного государству, было принято решение использовать в дальнейшем наиболее точный метод «расчета величины дополнительной прибыли лицензиата» (метод «предельного роялти»).

Данный метод позволяет достаточно точно и объективно вывести деловых партнеров на справедливый, рыночный размер ставки (суммы) роялти и закрепления ее в лицензионном Договоре.

**РАССМОТРЕНИЕ РОЯЛТИ  
КАК МАКСИМАЛЬНО  
ПРИЕМЛЕМОЙ  
ДЛЯ ЛИЦЕНЗИАТА  
АЛЬТЕРНАТИВЫ**

*Общий случай. Дает возможность выйти  
на максимальные ставки роялти, на  
которые может согласиться лицензиат.*

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТАВОК РОЯЛТИ  
РАСЧЕТНЫМИ МЕТОДАМИ,  
УЧИТЫВАЮЩИМИ ПОЛУЧАЕМЫЙ  
ЛИЦЕНЗИАТОМ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
ЭФФЕКТ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИС**

*1-й метод дает самый точный результат  
расчетов. Остальные методы являются  
его «упрощенными» вариантами.*

**«СРАВНИТЕЛЬНЫЙ»  
МЕТОД**

Ю.Н. Гриднев,  
начальник бюро оценки бизнеса, ценных бумаг,  
дебиторской задолженности и интеллектуальной  
собственности фирмы «Краснодаринвестоценка»  
ТТП Краснодарского края.



## «МОЛОДЫЕ КАДРЫ ЭКОНОМИКИ КУБАНИ»

По поручению Главы администрации Краснодарского края А.Н. Ткачева была разработана и уже третий год успешно реализуется краевая целевая программа «Молодые кадры экономики Кубани».

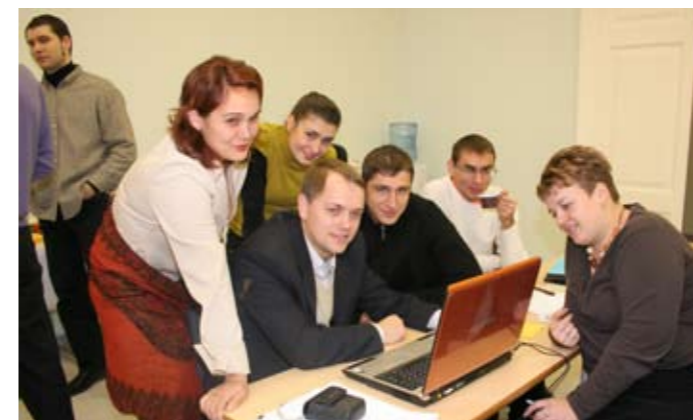
Программа направлена на формирование кадрового управленческого потенциала Кубани из числа молодых и талантливых специалистов, обеспечение их активного участия в процессах развития и реформирования экономики Краснодарского края, создание благоприятных условий для сотрудничества между российскими и зарубежными предприятиями, подготовку грамотных управленцев для ведущих предприятий и отраслей экономики Краснодарского края.

Сельское хозяйство и санаторно-курортный комплекс определены программой как приоритетные отрасли экономики Кубани, где по-прежнему сохраняется дефицит в профессионально подготовленных управленческих кадрах.

Краснодарский край - один из наиболее перспективных регионов, привлекательный для многочисленных инвесторов, готовых осуществлять расширение бизнеса на его территории. Этот фактор обуславливает высокий спрос на специалистов международного уровня, талантливых управленцев, способных работать в рыночных условиях, свободно ориентироваться в современной бизнес-среде, легко адаптироваться к изменяющимся условиям, быстро принимать эффективные управленческие решения.

Еще большую актуальность кадровый вопрос приобрел после победы города Сочи в соревновании за право стать столицей зимних олимпийских игр 2014 года.

Отбор победителей краевой целевой программы «Молодые кадры экономики Кубани» проходит по результатам ежегодного конкурса. Председателем краевой конкурсной комиссии является заместитель главы администрации Краснодарского края Е.И. Муравьев. В состав комиссии входят руководители и



представители всех отраслевых департаментов. Координатор программы – управление экономики и целевых программ Краснодарского края. Уполномоченной организацией, осуществляющей реализацию программы, является АНО «Международная школа бизнеса».

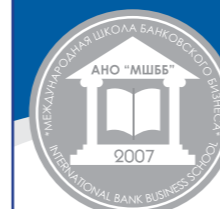
За два года существования программы «Молодые кадры экономики Кубани» 288 человек стали ее победителями и прошли или в настоящее время продолжают обучение в лучших центрах бизнес-образования в России и за рубежом: ГОУ «Академия народного хозяйства при Правительстве РФ», ГУ–

«Высшая школа экономики», Санкт-Петербургском государственном университете, получили бизнес-образование в сфере гостиничного менеджмента и международного бизнеса в престижных вузах Швейцарии, Великобритании, США.

Именно этим специалистам, обладающим современными навыками и владеющими новыми технологиями, после окончания обучения предстоит внести свою лепту в развитие родного края, вывести его на новый уровень развития.

Новое поколение лидеров, переняв опыт старшего поколения, способно привнести свой вклад в развитие общества, активно участвовать в процессах преобразования Кубани и страны в целом.

Наш век – время современных менеджеров, которые открыты для новых знаний, стремятся к развитию и продвижению по карьерной лестнице. Краевая целевая программа «Молодые кадры экономики Кубани» - это эффективный инструмент формирования управленцев новой генерации, способный решить не только проблему кадрового дефицита, но и стать мощным стимулом для развития экономики региона.



350040, г. Краснодар,  
ул. Ставропольская, 216, оф. 36, а/я 5721  
тел.: +7 (861) 235-55-20, 235-24-74  
e-mail: mschbb@mail.ru

рубежных семинаров – тренингов; практических стажировок, индивидуальных консультаций; тематических круглых столов; курсов иностранных языков.

АНО «МШББ» проводит разработку новых программ в соответствии с интересами заказчика.

АНО «Международная школа банковского бизнеса» была создана с целью оказания профессиональных услуг, связанных с обучением и повышением профессиональной квалификации персонала для различных организаций и предприятий города Краснодара и Краснодарского края, а также для переподготовки персонала в области финансово – экономической и кредитной деятельности.

Принципы работы: профессионализм и доступность; практическая направленность; гибкость и адаптация к Вашим потребностям; ориентация на конкретную аудиторию; учет специфики Вашей отрасли, предприятия, должностного положения и уровня квалификации Вашего сотрудника; интенсивность и непрерывность обучения; по индивидуальному заказу слушателя, использование опыта работы зарубежных школ и привлечение профессорско – преподавательского состава из числа иностранных специалистов.

Учебная деятельность осуществляется по краткосрочным образовательным программам, что позволяет постоянно повышать уровень специалиста без отрыва от его профессиональной деятельности.

**ПО ОКОНЧАНИИ ЗАНЯТИЙ УЧАСТНИКАМ ПРОГРАММ ВЫДАЕТСЯ СЕРТИФИКАТ.**

Используются следующие виды и формы оказания образовательных услуг:

повышение квалификации руководящих работников и специалистов; организация циклов семинаров; информационно-консультационных семинаров; практических тренингов; за-

Клиенты Школы: кредитные организации (служащие коммерческих российских банков, а также зарубежных представительств), промышленные предприятия, предприятия торговли, организации сферы обслуживания, сервиса, страховые организации и многие другие.

## МЫ ОТКРЫЛИСЬ



Торгово-промышленная палата, помимо своего основного назначения, является еще и источником получения самой разной информации, местом общения с руководителями и предпринимателями с целью обмена опытом. Чтобы идти в ногу со временем, необходимо быть в курсе всех происходящих в сфере бизнеса изменений. А дабы способствовать развитию здоровой конкуренции на рынке и занимать в ней лидирующие позиции, нужно регулярно повышать свою квалификацию. Затраты на образовательную деятельность являются самым эффективным вложением капитала. Не даром один из мудрецов изрек: «Мы делаем настолько, насколько знаем».

Вооружившись этой истиной, Торгово-промышленная палата г. Ейска создала Центр делового образования, который будет работать по направлениям:

- обучение по охране труда и проверке знаний законов охраны труда работников организаций (40 часовая программа),
- основы предпринимательской деятельности,
- менеджмент в сфере торговли,
- менеджмент в гостиничном бизнесе.

В Центре делового образования разработана система многопрофильных консультационных услуг, краткосрочных бизнес-семинаров, обучающих семинаров по внедрению системы менеджмента качества ИСО – 9001-2001, проведения семинаров с привлечением тренеров-консультантов с практическим опытом работы в сфере реального производства, а также чиновников из государственных или муниципальных структур. Ежемесячно будет проводиться «День открытых дверей».

Основная цель Центра – создать квалифицированный класс бизнесменов, легко ориентирующихся на рынке, чувствующих и предугадывающих изменение рыночной конъюнктуры, умело преодолевающих трудности и административные барьеры, смело лабирующих собственные интересы и отстаивающих свои законные права.

Деловое образование – это как раз то, что не хватает сейчас нашему малому и среднему бизнесу, чтобы громко заявить о себе. Теперь такая возможность появилась. Необходимо непременно ею воспользоваться, дабы реализовать все намеченные планы и идеи.

Добро пожаловать к нам! За новыми знаниями, навыками и умениями!

Светлана Галаган,  
пресс-служба Ейской ТПП

## ЗАКОН НА СТРАЖЕ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Анна Серенко

Торгово-промышленной палатой г. Ейска совместно с ейским отделом ФГУ «ЦЛАТИ по ЮФО» был проведен семинар по природоохранному законодательству. Обсуждались актуальные вопросы нормирования, паспортизации опасных отходов, расчёта оплаты за негативное воздействие на окружающую среду.

Действующее природоохранное законодательство разрабатывалось пятнадцать лет тому назад, то есть фактически в другой стране и при других экономических условиях. Потому в последнее время оно претерпело существенные изменения. Отменена обязательная государственная экологическая экспертиза проектируемых объектов. Вне правового регулирования до сих пор остаются такие важнейшие вопросы (определенные Федеральным законом «Об охране окружающей среды»), как порядок установления зон экологического бедствия, охрана почв, возмещение экологического вреда прошлых лет, экологическая сертификация и аудит, нормирование сбросов и ряд других вопросов.

Сейчас многие законодатели и представители общественности сходятся во мнении о необходимости принятия «Экологического кодекса». Концепция «Экологического кодекса», которая уже сейчас формулируется заинтересованными министерствами и ведомствами, предусматривает введение экологических налогов на выпуск и оборот на рынке нежелательной продукции (отходов, для которых не существует способов переработки и т. д.) и экологических льгот на выпуск экологически чистой продукции и услуг (например: по переработке отходов, по внедрению безотходных и энергосберегающих технологий и т. д.). Сейчас такого рода поощрения отсутствуют. Отсутствует механизм корректировки платы за НВОС в счет выполнения природоохранных мероприятий. Возможно, поэтому у предприятий нет стимула для внедрения новых технологий и выполнения природоохранных предписаний.

В связи с происходящими изменениями в природоохранном законодательстве у предприятий-природопользователей возникает много вопросов и трудностей. Дабы разобраться и хорошо ориентироваться в нововведениях, участники семинара приняли решение ежемесячно встречаться, делиться опытом и совместно решать поступающие по ходу производственной деятельности проблемы.

Как говорится, одна голова – хорошо, а две – уже система...



*Ейская межрайонная Торгово-промышленная палата регулярно оказывает консультативную и методическую помощь предприятиям малого бизнеса в виде проведения «круглых столов» и семинаров.*



## АГРАРИИ, ОБЪЕДИНЯЙТЕСЬ!

В первом весеннем месяце, в марте 2008 года, в Выселковской Торгово-промышленной палате прошло заседание общественного комитета по аграрной политике. В центре внимания был вопрос о рынке сбыта сельхозпродукции.

На сегодняшний день в районе сложилась серьезная ситуация в аграрной отрасли: в связи с отсутствием заготовительных организаций, местные фермеры посевам овощей отводят минимум площадей. Чем это чревато - очевидно: например, нынешней зимой средний вилок капусты стоил 60 – 70 рублей. Витрины магазинов заполнены импортной продукцией вместо собственно произведенной. А это недопустимо, если учесть приоритеты благодатного чернозема кубанских земель.

С сожалением констатируем тот факт, что подобная ситуация сложилась вовсе не от того, что наши крестьяне разучились выращивать овощи и фрукты, они просто не желают рисковать: готовую качественную продукцию им некуда девать. За прилавком фермер стоять не будет – и без того забот хватает. Заготовители райпотребсоюзов, которые раньше занимались заготовкой и реализацией продукции, сегодня бездействуют. Поэтому на данном этапе необходимо коренным образом переломить создавшуюся ситуацию, дабы предотвратить продовольственный кризис.

- Заготовка и реализация готовой сельхозпродукции - это проблема из проблем, - признает первый замести-

тель главы района по сельскому хозяйству Г.Г. Гнатенко. - С молоком нас выручает Кореновский молочный комбинат. Мясо сдаем на ЗАО фирму «Агрокомплекс» и Тихорецкий мясокомбинат, т.е. на 80% задача решается. А вот с овощами и фруктами труднее. Договоры с фермерами на поставку определенного вида продукции не заключаются, хотя это необходимо делать еще до начала посевной кампании. А если и заключаются какие-либо соглашения, то они не выгодны производителю.

Члены комитета, активно обсуждавшие эту проблему, пытались найти различные пути ее решения. Одним из таких путей является и повсеместная организация ярмарок сельхозпродукции в выходные дни. Присутствовавший на заседании в качестве гостя заместитель председателя Торгово-промышленной палаты Краснодарского края Коновалов А.Г. посоветовал аграриям участвовать в ярмарках, проводимых в Краснодаре.

- Мне кажется, ярмарки – это прекрасный способ для сбыта продукции без посредников и получения неплохой прибыли. Хотя это лишь частичное решение проблемы, но, тем не менее, им стоит воспользоваться, - отметил Анатолий Григорьевич Коновалов.

Безусловно, в районах назрела необходимость создания своей заготовительной базы. И этот вопрос, благодаря общим усилиям предпринимателей и власти, решается. Проект подготовлен, бизнес-план разработан, инвестор готов вкладывать средства... Что мешает? Как всегда – бюрократические проволочки при оформлении земельно-правовых отношений.

Не менее важным и интересным для членов общественного комитета по аграрной политике стал вопрос об открытии сельскохозяйственного рынка в районном центре. Присутствовавшая здесь начальник КУМИ Ж.И. Афанасьева отметила, что этим местные власти занимаются, получив от главы района С.И. Фирстокова соответствующие распоряжения. Но на сегодняшний день подходящего по всем требованиям земельного участка еще не нашли. Поэтому местные власти временно разрешили торговлю рассадой и молодняком птицы на предрыночной площади.

Без сомнения, затронутые на комитете проблемы аграриев важны в жизнедеятельности предпринимателей и района в целом. Именно поэтому им уделяют много внимания административные структуры, общественные организации и, конечно же, сами фермеры. Не случайно в Краснодарском крае в летний период времени состоится выездное заседание Президиума Правления Торгово-промышленной палаты Российской Федерации с участием депутатов Государственной Думы. На повестке дня Правления будет стоять один, очень актуальный вопрос: «О работе Торгово-промышленных палат Краснодарского края по повышению качества ведения бизнеса в аграрной сфере и на продовольственном рынке». В числе прочего бу-

дет рассмотрена и практика работы системы палат по обеспечению доступа отечественных сельхозпроизводителей на продовольственные рынки, в торговые сети, выравниванию баланса интересов торговых организаций и сельхозпроизводителей.

В связи с предстоящим событием к членам комитета обратился председатель Выселковской торгово-промышленной палаты Н.П. Теплухин: «Мы ждем от вас конструктивных предложений по обеспечению паритета цен на основные ресурсы, потребляемые сельскохозяйственной отраслью, усовершенствованию налоговой политики, методов регулирования земельно-правовых отношений, форм хозяйствования и оборота земель в целях их рационального использования».

У предпринимателей появилась прекрасная возможность заявить о себе и стать услышанными, рассказать о своих проблемах и трудностях, поделиться опытом и внести свою лепту в развитие крестьянско-фермерского хозяйства, которое испокон веков кормило матушку-Россию. Именно поэтому необходимо оказать помощь и поддержать предприимчивого крестьянина, возвращающего на кубанской земле питательные и вкусные овощи и фрукты.

Пресс-служба Выселковской ТПП



ЗАО «Институт труда и экономического анализа» - научно-исследовательское и проектно-технологическое учреждение, осуществляющее исследования, разработки и экспертно-консультационную деятельность в сферах организации труда, управления персоналом, корпоративного управления, финансового анализа и менеджмента.

### МЫ ПРЕДЛАГАЕМ УСЛУГИ ПО:

- ★ определению нормативной численности предприятия:
  - Оптимизация численности управленческого аппарата и персонала производственных цехов;
  - разработка нормативов численности, норм обслуживания и норм времени;
  - формирование организационной структуры и штатной численности персонала организаций;
- ★ аттестации и сертификации рабочих мест;
- ★ регламентации труда:
  - разработка системы профессиональных стандартов;
  - разработка должностных и рабочих инструкций;
  - комплект положений о структурных подразделениях;
- ★ оплате труда:
  - разработка систем оплаты труда и премирования с использованием различных современных моделей и вариантов существующих сеток и ЕТС;
  - разработка системы стимулирующих и компенсационных выплат; мотивация труда;
  - построение многоуровневой системы окладов (грейдов) на основе многофакторной оценки рабочих мест;
- ★ стимулирующей мотивации персонала на базе KPI;
- ★ бизнес-планированию:
  - технико-экономические обоснования проектов;
  - анализ рынка;
  - разработка схемы финансирования и анализ cash-flow;
  - расчет внутренней нормы прибыли, чистого приведенного эффекта, периода окупаемости, риска финансовых потерь;
  - общая оценка инвестиционной привлекательности;
  - рекомендации по отбору ресурсов и источников финансирования;
- ★ управлению проектами;
- ★ разработке и внедрению технологий управления:
  - система бюджетного управления;
  - себестоимость производства продуктов и услуг, содержания каналов сбыта, обслуживания клиентов;
  - BSC (Balanced Scorecards);
  - ABC/ABM (функциональный учет затрат и управление);
  - SLA-менеджмент (управление компанией по механизму сервисных соглашений);
  - системы хозрасчета.

Профессиональные консультанты – практики Института, используя накопленный опыт и современные технологии управления, окажут содействие в проведении необходимых изменений, улучшении существующей ситуации и открытии новых возможностей для Вашей организации. Результатом нашей работы являются постоянно действующие механизмы, процессы и системы их контроля. Сотрудничество с институтом позволит Вам значительно сэкономить время, финансы, ресурсы. ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ К НАМ!

Адрес института: [www.ilea.ru](http://www.ilea.ru)  
 Наш представитель в г. Краснодаре: тел.: +7 (988) 245-79-77,  
 e-mail: [n.n.maksimova@ilea.ru](mailto:n.n.maksimova@ilea.ru)

# БИЗНЕС ПРОШЕЛ ПРОВЕРКУ ВРЕМЕНЕМ



Владимир Паньков,  
председатель Гулькевичской ТПП

*Невозможно не заметить, как преобразается облик города Гулькевичи и районных населенных пунктов. Современные здания магазинов и торговых центров, бурлящие фонтаны (торговый центр «Эврика»), душистые цветники и узорчатые тротуары – это заслуга и прерогатива малого бизнеса, который зарождается и развивается там, где крупное производство нерентабельно. Малый бизнес традиционно реализует себя в торговле, общественном питании, бытовом обслуживании населения.... Сегодня он также устремился в промышленность, строительство, транспорт, связь и сельское хозяйство.*

В настоящее время в Гулькевичском районе действует 3218 субъектов малого предпринимательства, в их числе 319 малых предприятий и 2899 индивидуальных предпринимателей. Это означает, прежде всего, что район активно развивается и отмахнуться от проблем, которые возникают у растущего предпринимательского сообщества, невозможно. Сегодня малый бизнес составляет существенный сектор экономики, взявшей курс на развитие и преобразование малого «кустарного» производства в рыночных условиях.

Уже не первый год в Гулькевичском районе ведется работа по поддержке и увеличению процентной доли малого бизнеса. Районная власть оказывает содействие предпринимателям в получении кредитов и субсидий. За 2007 год кредитными организациями субъектам малого бизнеса всех форм выдано кредитов на сумму 1357,6 млн. рублей, что составляет 32,1% от общего объема привлеченных кредитных ресурсов по муниципальному образованию Гулькевичский район.

## МЫ ПЕРВОПРОХОДЦЫ...

Гулькевичский район один из первых на Кубани внедрил новую форму внебанковского кредитования – кредитно-сберегательные кооперативы. Обслуживают сельхозпроизводителей три такие организации. За прошлый год ими выдано кредитов на сумму 449 млн. рублей.

Активно привлекаются предприниматели и к выполнению муниципальных заказов.

В 2007 году их доля составила более 40%. Участниками муниципального заказа стали ООО «Гефес» (директор Р.Б. Алмазов), ООО «Зодчий» (В.Г. Польшинский), ООО «Никона» (В.П. Назаров), ООО «Пульс» (В.Г. Щербакон), ООО «Наш дом» (А.Ф. Герашенко), ООО «Зигзаг» (Г.И. Задоркин).

Для реализации инвестиционных проектов в 2007 году в районе было сформировано 20 «зеленых» инвестиционных площадок, которые были разме-

щены в разделе «Инвестиционные площадки» информационного портала администрации МО Гулькевичский район. Из 188 хозяйствующих субъектов, реализующих инвестиционные проекты на территории района, 163 малых предприятия и индивидуальных предпринимателя.

Общий объем инвестиций в основной капитал субъектов малого предпринимательства за 2007 год составил 223 млн. рублей.

Для участия в конкурсе «Лучший инвестиционный проект малого предпринимательства в Краснодарском крае» был представлен проект на строительство и реконструкцию племенной свинофермы на одну тысячу свиноматок производительностью 25500 свиней в год. Его инициатором стал генеральный директор ООО «Дан-Бетон» К.А. Рязанцев. По итогам конкурса инвестиционный проект ООО «Дан-Бетон» занял третье место в номинации «Лучший инвестиционный проект малого предпринимательства в сельском хозяйстве».

Администрацией МО Гулькевичский район вместе с предпринимателями, банками и налоговыми органами подготовлены и представлены документы в Департамент инвестиций и проектного сопровождения для принятия решения по возмещению средств из краевого бюджета на государственную поддержку малого предпринимательства.

Для создания максимально комфортных условий развития малого бизнеса пять лет назад при Гулькевичской Торгово-промышленной палате был создан и сегодня успешно работает Центр содействия развитию малого предпринимательства. Каждый житель района, решивший заняться бизнесом, может прийти в Центр, где ему предложат услуги по бухгалтерскому, юридическому, кадровому сопровождению. Сегодня Гулькевичская ТПП регулярно обслуживает шесть предприятий малого бизнеса и 50 индивидуальных предпринимателей. Палата, проведя опрос среди предпринимателей и представителей органов власти, уточнила (извлекла) ответы на два важных вопроса: что ожидает власть от малого бизнеса и что ждет малый бизнес от власти?

## ЧТО ОЖИДАЕТ ВЛАСТЬ ОТ МАЛОГО БИЗНЕСА?

На этот вопрос предельно емко ответил и.о. главы МО Гулькевичский район В.А. Орел:

«Очень важно, чтобы, развивая свой бизнес, предприниматели не забывали о развитии экономики района в целом, о благосостоянии его жителей, предлагая только качественные товары и услуги населению».

## ЧТО ЖДЕТ МАЛЫЙ БИЗНЕС ОТ ВЛАСТИ?

Предприниматели хотят видеть поддержку и понимание власти, выражающиеся в принятии таких нормативных документов, которые реально содействовали бы развитию малого бизнеса, а также создавали бы благоприятные условия для ведения предпринимательской деятельности, исключая неправомерные действия со стороны всех представителей органов государственной власти. Безусловно, малый бизнес ждет уменьшения количества всевозможных проверок и, прежде всего, на начальной стадии; помощи в получении кредитов, пресечении случаев бюрократических проволочек в отношении предпринимателей во всех службах...

*Вступив в диалог, и власть, и бизнес стремятся создать прогрессивно-положительное отношение к малому предпринимательству в обществе. Действительно, неправильно умалять роль и значение малого бизнеса, ведь в настоящее время в этой сфере трудится около 7,5 тыс. человек, или более 23 процентов от числа населения, занятого в экономике района.*

# В ИНТЕРЕСАХ БИЗНЕСА, НА БЛАГО РЕГИОНА

Светлана Галаган

*Торгово-промышленная палата г. Усть-Лабинска – это уникальная структура, которая, выражая интересы всех уровней бизнеса: крупного, среднего и малого, является в то же время связующим звеном между предпринимателями и властью.*



Понимая этот принцип, основоположники начали 10 лет назад работу по созданию Усть-Лабинской ТПП. В результате появилась жизнеспособная, авторитетная и востребованная организация, объединяющая передовой и начинающий усть-лабинский бизнес.

Сегодня палата заняла достойное место в городской и региональной экономике, придерживаясь твердой принципиальной позиции в вопросах развития и поддержки предпринимательства.

А начиналось все в буквальном смысле с нуля. З.Т. Долгова, председатель ТПП Усть-Лабинска, перенимала опыт у своих коллег, подбирала и обучала специалистов, с которыми вместе создавала организацию для предпринимателей. Теперь за опытом, идеями и новыми технологиями работы в Усть-Лабинскую ТПП приезжают другие, более молодые палаты.

Вся последовательная деятельность палаты направлена на поддержание и развитие любой предпринимательской деятельности, будь то частные предприниматели или крупные монополисты.

- Наша деятельность направлена на то, чтобы оперативно и качественно обслужить бизнес, создать в городе и районе максимально комфортные условия для развития малого и среднего предпринимательства, защищать и отстаивать интересы бизнеса, помогая ему преодолевать административные препоны. Для нас предприниматель – это и партнер по бизнесу, и заказчик, и друг, и соратник. Мы прикладываем максимум усилий, чтобы помочь обратившемуся к нам бизнесмену с проблемой или просьбой, - рассказала З.Т. Долгова.

Сегодня Палата насчитывает 133 предприятия, члена палаты, с которыми ведется активная деятельность по укреплению, развитию и выведению бизнеса на новый качественный уровень и новые отечественные и зарубежные рынки. Усть-Лабинская ТПП оказывает большой перечень услуг, который постоянно расширяется. Наиболее востребованные услуги - экспертиза количества, качества и комплектности, проведение независимой экспертизы для таможенных

целей, отбор проб продукции для их исследования и испытания пищевой продукции, проведение экспертизы товаров, подтверждающей факты вынужденной реализации или списания продукции, экспертная оценка всех видов собственности (залог для взятия кредита, для внесения в уставной капитал, купля-продажа, аренда, ущерб, ДТП и т.д.), выдача сертификатов происхождения для экспертного производства, переводы на английский язык и с английского языка на русский, информационное обеспечение по ценам, товарам, услугам, подготовка пакета учредительных документов для государственной регистрации под «Ключ», внесение изменений в учредительные документы юридических и физических лиц по системе «Одно окно», юридические информационные услуги, экологические расчеты за загрязнение окружающей среды, услуги Центра содействия развитию малого предпринимательства, деловое образование вновь созданных, а также действующих предприятий и другие.

Услугами палаты пользуются как крупные предприятия района, так и малый бизнес. Общий объем услуг в 2007 году составил 2 млн. 400 тысяч рублей.

Юбилей Палаты – это не только подведение итогов трудовой деятельности, но и знаменательный день для тех, кто трудится в ней. Поздравить руководство и коллектив Усть-Лабинской ТПП с торжественной датой приехал председатель ТПП Краснодарского края Юрий Ткаченко, а также предприниматели, руководители предприятий, хозяйств и коллеги со всех краевых палат.

- 10 лет – это немало и немного в жизни развивающейся организации. Усть-Лабинская ТПП как нельзя лучше соответствует целям и задачам, возложенным на нее как государством, так и бизнесом. Помогая предпринимателям решать жизненно важные проблемы, вы содействуете развитию не только предпринимательства в целом, но и всей экономики Кубани. Это важное и ответственное дело, с которым, как мне кажется, вы успешно справляетесь. В этот день вам хочется пожелать творческих успехов, новых идей, реализации задуманных проектов и, конечно же, процветания Палаты, - обратился с поздравлениями Ю.Н. Ткаченко.

За самоотверженную и высококвалифицированную деятельность и большой вклад в развитие предпринимательства Кубани почетными дипломами ТПП Краснодарского края наградили председателя Усть-Лабинской ТПП З.Т. Долгову, генерального директора ЗАО «Усть-Лабинск теплоэнерго» В.В. Тарасенко, директора ЗАО «ТД «Лесстройтовар» Е.А. Фукс, директора ООО «Фарма-Лада» В.А. Гузенкова, директора ООО «Стандарт-Люкс» А.С. Феденко. Заочно к поздравлениям присоединилась и ТПП РФ в лице вице-президента С.Н. Катырина.

Завершил праздничное чествование юбиляра народный коллектив казачьей песни «Хмель», поздравивший палату веселыми казачьими песнями и зажигательными танцами.

Редакция журнала «Вестник ТПП КК РФ» присоединяется ко всем прозвучавшим поздравлениям и желает коллективу и руководству палаты новых побед, бодрости духа, роста и успехов во всех начинаниях.

## ООО СПП «СЕМЕНА КУБАНИ»

Сельскохозяйственное производственное предприятие «Семена Кубани» занимается выращиванием и реализацией семян овощебахчевых и цветочных культур с 2000 года. Предприятие создано при непосредственном участии известной московской фирмы ООО «Агрофирма Аэлита».

Большой практический и научный опыт специалистов предприятия широко используется в производстве новых высокопродуктивных сортов и гибридов овощей и бахчевых семян, устойчивых к стрессовым природным ситуациям.

Совместно со специалистами аграрных научно-исследовательских институтов городов Москвы и Санкт-Петербурга созданы новые сорта:

укроп Обильнолистный,  
салат Малахитовая шкатулка,  
редис Дуро Краснодарское.

Селекционные работы по улучшению качества производимых семян ведутся из года в год.

Специалисты предприятия оказывают консультационную и практическую помощь крестьянским хозяйствам и населению в выращивании семян овощебахчевых и цветочных культур. Для доведения семян до необходимого качества ООО СПП «Семена Кубани» имеет полный набор технологических машин.

ООО СПП «Семена Кубани» является лидером на семенном рынке по производству семян цветочных культур. Продукция данного производственного предприятия зарекомендовала себя высоким качеством и пользуется устойчивым спросом. Сеть клиентов постоянно расширяется.



352330, г. Усть-Лабинск, ул. Плеханова, 35,  
тел.: +7 (86135) 4-06-15,  
semena\_kubani@rambler.ru



# ПОРТЫ ЧЕРНОГО МОРЯ:

## БИТВА ЗА ГРУЗЫ

*19-20 марта в Геленджике прошла международная конференция «Black Sea Forum 2008: Перспективы развития портов Азово-Черноморского бассейна». Среди делегатов конференции были сотрудники Министерства транспорта Болгарии, ФГУП «Росморпорт», ФГУ «Дирекция госзаказчика программы развития морского транспорта», представители Северо-Кавказской железной дороги, крупнейших стивидорных и экспедиторских компаний России.*

Поддержку конференции оказали Ассоциация Европейского бизнеса в России, Новороссийская Торгово-промышленная палата и Южная региональная ассоциация морских агентов и экспедиторов. Всего в конференции приняло участие около 120 делегатов из России, Украины, Казахстана, Германии, Болгарии и Турции. В том числе руководители всех LPG-терминалов юга России. Председатель Новороссийской ТПП Игорь Жаринов выступил на конференции в качестве модератора.

Участники форума ознакомились с докладом Вячеслава Гаврилова, начальника Управления инвестиций и программ развития ФГУП «Росморпорт». По его данным, российские порты Черного и Азовского морей на сегодняшний день переваливают в три раза больше грузов, чем во времена СССР. А к 2015 году суммарный грузооборот стивидорных компаний региона должен увеличиться на 100 млн. тонн. Также были озвучены цифры по инвестициям, которые государство планирует вложить в модернизацию транспортной инфраструктуры региона. На эти цели из бюджета будет выделено 2,54 млрд. рублей, в том числе по программе строительства Олимпийских объектов – 1,68 млрд. рублей.

Однако на конференции звучали не только оптимистичные прогнозы. Так, объём перевалки российских внешнеторговых грузов в морских портах Украины в 2007 году существенно вырос по сравнению с 2006 годом. Об этом заявил Роман Межлумян, начальник отдела мониторинга международных проектов ФГУ «Дирекция госзаказчика программы развития морского транспорта». По его данным, южнороссийские порты теряют грузы уже третий год подряд. Так, в 2004 году Украина переработала примерно 22 млн. тонн российских транзитных грузов, а в 2007 году эта цифра увеличилась до 51,6



млн. тонн. В то же самое время доля портов Азово-Черноморского бассейна России в объеме перевалки в целом по России уменьшилась с 40% до 33,1%. При этом общий грузооборот портов региона три года не показывает существенного роста, остановившись на отметке примерно в 150 млн. тонн.

По мнению Романа Межлумяна, переломить данную негативную тенденцию сможет продуманное строительство на юге России специализированных терминалов: зерновых, контейнерных, паромных, нефтяных и LPG. Поскольку именно создание специализированных перегрузочных терминалов позволяет повысить эффективность работы в портах, снизить транспортные расходы и в конечном итоге повысить конкурентоспособность российских товаров на мировых рынках.

Одним из обсуждаемых вопросов стал экспорт зерновых через порты России и Украины. Как известно, после вступления 29 января 2008 года в силу закона о 40%-ной пошлине на пшеницу, меслин и ячмень, российский экспорт зерновых практически остановился. Пошлина действует до 30 апреля, но большинство участников рынка оказались едиными во мнении, что пошлину продлят как минимум до нового урожая. Эти данные озвучил Эдуард Фогель, менеджер Информационно-аналитического агентства «АПК Информ».

Власти страны мотивируют введение абсолютно запретительной пошлины на пшеницу и ячмень необходимостью соблюдения продовольственной безопасности Российской Федерации. При этом цены на пшеницу внутри страны продолжают оставаться на стабильно высоком уровне с тенденцией к увеличению. Рынок держится на слухах о нехватке зерна, в частности пшеницы и ячменя, однако зерно еще есть и у ряда экспортно-ориентированных компаний. По

мнению Эдуарда Фогеля, в России вполне может повториться украинский сценарий квотирования и лицензирования, когда с 3 октября 2006 года было введено лицензирование и квотирование экспорта зерновых. Через российские и украинские зерновые терминалы Черного и Азовского морей пока переваливается только транзитное казахстанское зерно. Относительно объемов урожая сезона 2008/2009 аналитики компании «АПК-информ» прогнозируют валовой сбор зерновых на уровне 87 млн. тонн. А в свете последних событий, когда продовольственная тема обеих стран является козырной картой в предвыборной борьбе, прогноз экспорта сделать очень трудно.

Что касается экспорта нефти и нефтепродуктов через порты Черного моря, то в 2007 году он впервые вырос на 8 млн. тонн после трех лет снижения. И опять рост достигнут благодаря увеличению перевалки через порты Украины, о чем заявила директор по развитию бизнеса ИГ «Петромаркет» Анна Пановко. На этом фоне перевалка сырой нефти через Новороссийский порт падает, начиная с 2004 года. По прогнозу Анны Пановко, эта тенденция может измениться в текущем году. Тем более, что потенциал южнороссийских терминалов далеко не исчерпан. Если говорить о Новороссийске и Туапсе, то нефтеналивные мощности этих портов не дозагружены примерно на 15%, Порт Кавказа – на 90%. По мнению специалистов, способствовать росту экспорта через порты юга России будут несколько факторов: модернизация существующих морских терминалов, строительство нефтепроводов для обхода проливов Босфор и Дарданеллы, а также расширение трубопроводной системы КТК.

По материалам пресс-службы Новороссийской ТПП и ООО «Black Sea Forum - 2008»



## ШАГИ В МИР ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Светлана Галаган



Наталья Солоухина,  
председатель  
Кореновской ТПП

*Кореновская Торгово-промышленная палата была создана по инициативе организаций и предпринимателей Кореновского района 5 апреля 2004 года. Ее учредителями стали 15 организаций и 9 предпринимателей, которые приняли активное участие в образовании ТПП.*

Основное предназначение торгово-промышленной палаты - содействие созданию благоприятных условий для развития предпринимательства и предпринимательских структур всех уровней в районе, формированию сельскохозяйственной и промышленной инфраструктуры.

Со дня своего рождения Кореновская Торгово-промышленная палата попыталась наладить конструктивный диалог между властью и бизнесом, чтобы сообща находить верные решения существующих проблем. Но, как и все новое, сначала мало кто воспринимал палату как организацию, способную оказать неоценимую помощь и поддержку предпринимателям в их борьбе с административными препонами и ошибочным законодательством. Но, к счастью, общественность судит о палате по совершенным ею делам.

- Первое время для решения поставленных задач Кореновская ТПП не имела возможности осуществлять финансирование стратегических мероприятий, – поделилась председатель Кореновской ТПП Н.А. Солоухина. – Прежде всего, перед нами стояла задача найти хороших специалистов и получить разрешительные документы на осуществление деятельности, приносящей доход. Были созданы отделы экспертизы, сертификации, оценки и справочно-информационный отдел. Сотрудники всех отделов прошли обучающие семинары, тренинги и получили соответствующие документы. Такими были наши первые неуверенные шаги в предпринимательский мир.

Только с середины 2005 года палата начала оказывать платные услуги.

На сегодняшний день отделы оценки, товарной экспертизы, оформления документов, внешнеэкономической деятельности по заявкам предприятий и организаций Кореновского района являются основным источником получения дохода. В 2007 году Кореновская Торгово-промышленная палата открыла новое направление услуг – расчет платы за негативное воздействие на окружающую среду. Основные направления работы Кореновской ТПП отражены в Программе развития и поддержки малого предпринимательства в районе, которая включает в себя систему финансовой и имущественной поддержки; развитие инновационного и производственного малого предпринимательства, а также его инновационное, кадровое обеспечение, развитие инфраструктуры.

В рамках этой программы Кореновская ТПП организует и проводит «круглые столы» и семинары с участием предпринимателей, представителей ИФНС, Управления Пенсионного фонда и банков.

В сентябре 2007 года Кореновская Торгово-промышленная палата впервые в истории района провела День предпринимателя под девизом «Праздник, которого нет в календаре».

Весь большой и дружный коллектив Торгово-промышленной палаты Краснодарского края сердечно поздравляет Кореновскую Торгово-промышленную палату с 4-х-летием и желает оставаться центром консолидации предпринимательского сообщества города и района, свершения всех задуманных проектов и перспектив дальнейшего развития.

## ОТЕЦ РУССКОГО ЧАЯ

Лучший сорт «Краснодарский букет», чье качество соответствовало уровню высших мировых стандартов, до рядовых граждан не доходило, поскольку почти весь продавался за рубеж. Отечественному потребителю был доступен краснодарский «Экстра» - целебный напиток, утоляющий жажду, придающий бодрость и снимающий усталость – лучшее из того, что могла предложить советская торговля.

История Краснодарского чая началась более ста лет назад в 1901 году, когда энтузиаст разведения чайного листа Иуда Кошман основал на 13,5 сотках земли первую чайную плантацию в высокогорном селении Солох-Аул со свежим воздухом и кристально чистой водой горной реки. Для выращивания чайного листа требуются также «чаепригодные» почвы, с определенной кислотностью, легкостью и толщиной плодородного слоя. Такие почвы в России есть только на сочинском побережье.

Иуда Антонович Кошман родился в Малороссии в 1838 году в еврейской семье. Рано остался круглым сиротой и был взят на воспитание местным священником, крестившим его в православие. Выросший при церкви, он всю жизнь оставался глубоко верующим человеком. Возмужав, был приписан к крестьянскому сословию и вскоре обвенчался с доброй и милой женщиной Матрёной Ивановной. Семья Кошманов была трудолюбивой и работающей, однако никак не могла выбиться из нужды, что побудило Иуду Антоновича и Матрону Ивановну поехать в далекую Турцию, а затем в Аджарию, где долгие годы они работали наёмными рабочими на чайных плантациях.

К 62-м годам Кошману удалось скопить немного денег, благодаря которым он приобретает небольшой участок земли в Солох-Ауле, строит маленький домик в две комнаты с верандой, а весной 1901 года засаживает большую часть участка семенами чая, привезенными с плантации Чакве близ Батума. Сначала соседи окрестили неугомонного старика, с вечно развевающейся седой бородой «чудаком», никто не верил, что сугубо южная культура примется в здешних краях, потому что хотя почвы здесь и плодородны, но немного с другой структурой, а зимой выпадает снег и морозы ночью достигают до десяти градусов. Как не погибнуть субтропическому растению? Однако Кошман продолжал поливать и обрабатывать свои кусты.

Осенью 1904 года Матрена Ивановна принесла соседям ароматной травы, заварила её и предложила попробовать напиток. Он оказался на удивление вкусным. С этого времени солох-аульцы крутить пальцем у виска перестали, а на «чудачества» Кошмана стали смотреть с уважением и одобрением (в 2004 году, жители Солох-Аула отметили столетие первого урожая русского чая).



*Когда-то «самый северный в мире чай» был неременным атрибутом на столах жителей всего Советского Союза. «Северные» чаи имеют одно немаловажное преимущество перед «южными» - длительный (как раз из-за более холодного климата) период вызревания чайного листа даёт большее накопление полезных веществ и более сильный аромат. К тому же, высшие сорта Краснодарского чая купажируются (смешивались) с цейлонским, примерно пятьдесят на пятьдесят. Получался оригинальный напиток: краснодарский чайный лист давал неповторимый цвет и аромат, а цейлонский неповторимый вкус.*



1911 году на Сочинской сельскохозяйственной выставке Кошман продемонстрировал три сорта настоящего китайского чая, выращенного на своей плантации, веточки чайного куста и почвенные образцы. Журнал «Черноморское сельское хозяйство» (№3, 1911 год) в этой связи писал, что подобное достижение «подрывает авторитеты тех лиц, которые уверяют, что чай, как коммерческое растение, не может разводиться даже в Сухуми. Как же быть с Кошманом, который разводит чай в 23 верстах от Дагомыса, на реке Шахе и живёт этим? Ведь это факт!».

Признание учёных и официальных властей пришло, когда Иуде Антоновичу исполнилось уже 85 лет. В 1923 году на сельскохозяйственной выставке в Москве ему вручили Золотую медаль ВДНХ СССР. По возвращении из Москвы в Сочи его чествовали на специальном заседании исполкома как «заслуженного чаевода», и было принято решение «приступить к промышленному разведению русского чая». Через пять лет в 1928 году в Дагомысе был, наконец, создан чайный совхоз и открылась первая фабрика по переработке чайного листа. Это была действительно победа, на этот раз уже окончательная!

И.А. Кошман дожил в своём скромном домике, расположенном посреди чайной плантации, до 97 лет в почёте и уважении, имея счастливую возможность на склоне лет увидеть плоды труда всей своей жизни. Согласно завещанию он был похоронен детьми среди чайных кустов, которые выращивал последние десятилетия своей жизни, рядом с могилой жены, ушедшей из жизни несколькими годами раньше.

Сегодня домик Кошманов является мемориальным музеем-усадьбой. В нескольких десятках метров от него, на краю плантации, два обелиска – большой и поменьше. На большом – фотография белобородого старца и надпись «Кошман Иуда Антонович. 1838-1935 гг.». Рядом могила жены Матрёны Ивановны. Вокруг могил продолжают цвести чайные кусты, которые считаются не только самыми северными в мире, но и самыми старыми в России и продолжают давать прекрасный урожай. Ежегодно в «гостях у Кошмана» бывают около десяти тысяч русских и иностранных туристов.

В Солох-Ауле и сегодня живут потомки Кошмана: его дети, внуки и правнучка Валентина Ивановна Ушакова (сама давно уже бабушка), всю жизнь проработавшие в чайном совхозе. Более молодые потомки отошли от чайных традиций семьи: сейчас за этот трудоёмкий тяжёлый труд приличных денег не платят, а чтобы работать за гроши на далёкую перспективу нужно обладать характером и энтузиазмом Иуды Кошмана.

Через два года пятилетний упорный труд увенчался хорошим урожаем, и в 1906 году Иуда Антонович впервые начал продавать свой чай на сочинском рынке, а с 1908 года плантации стали давать чай в промышленных объёмах, но основные его мытарства только начинались. Конкуренты – торговцы импортным чаем – предложили убираться с рынка «подобру-поздорову», угрожая в противном случае расправой. Однажды Кошман не вернулся вовсе – торговцы подговорили полицию его арестовать и Матрене Ивановне пришлось выкупать мужа под залог, отдав все скопленные в доме деньги.

Кого другого подобные препоны могли бы и отвратить от начатого дела, но упрямый чаевод обладал характером, свойственным всем первопроходцам и подвижникам. Он не только не отступил от начатого дела, но и заданья целью покорить Москву и Петербург! Однако столичные селекционеры и агрономы долгое время отказывались даже рассматривать присылаемые образцы. В доме-музее И.А. Кошмана сохранились многочисленные отписки, в том числе из Академии наук о том, что «севернее Грузии чай расти не может». В

Политический и экономический развал СССР нанёс чайной промышленности России удар, от которого она не может оправиться до сих пор. В начале 1990-х годах в страну хлынул дешёвый импортный чай, и у наших хозяйств начались проблемы. Сбор чайного листа упал с 8 тысяч тонн в 1991 году до 1,5 тысячи тонн в 1998 году. Из 65 наименований чая, некогда выпускавшегося Дагомысской чайной фабрикой, к началу XXI века остались только пять. В 1999 году производство «Краснодарского чая» выросло на четверть – повлиял рост цен на импортные товары после кризиса 17 августа 1998 года. Однако уже через 2-3 года положение дел почти вернулось к докризисному. Ситуацию усугубляет тот факт, что начиная с советских времен, на чаинном производстве традиционно висит инфраструктура – жилые дома, детские сады и прочее. Поэтому себестоимость отечественного чая априори выше, чем стоимость дешёвого импортного.

Последние несколько лет предпринимаются усилия по возрождению русского чая, в том числе, пытаются вновь приучить отечественного потребителя к «Краснодарскому чаю». Дагомысский чайный совхоз еще в советские времена построил два деревянных чайных домика, с деревянными столами и лавками, где ныне туристам предлагается «традиционное русское чаепитие». Пока автобус поднимается в горы, экскурсовод рассказывает историю русского чая. В одном домике осматривается большая коллекция самоваров и старых орудий труда, а во втором домике пьют «Краснодарский чай» с пирогами, вареньем и каштановым мёдом, который собирают здесь же в Солох-Ауле. За 2006 год чайные домики посетили 15 тысяч человек.

Основная проблема в возрождении русского чая – это отсутствие инвестиций. Зарубежные и московские инвесторы заинтересовались «Краснодарским чаем», но, оценив ситуацию, отступали. В том числе собирався раскручивать торговую марку и известный предприниматель Владимир Брынцалов. Но, побывав в сочинских хозяйствах и подсчитав расходы, решил не связываться. Основное, что отпугивает инвесторов, это то, что земля чайных плантаций принадлежит государству, плюс висящая на производстве инфраструктура. Поэтому в масштабах страны отечественные производители занимают всего 1 процент российского чайного рынка. Чай низших сортов закупают краснодарские предприятия общепита, воинские части и учреждения исполнения наказаний, а высший сорт и краснодарский «Экстра» по старой памяти, кроме Краснодара и Сочи, поставляется в Санкт-Петербург, некоторые города Сибири, на Украину и в Белоруссию.

Сейчас, когда г. Сочи выиграл право на проведение зимней Олимпиады 2014 года, есть шанс, что поток финансовых инвестиций (при создании для них условий) коснется производства русского чая и, может быть, «Краснодарский букет» и «Экстра» вновь займут своё достойное место на столах россиян и мировом чайном рынке высших сортов.

Алексей Андреев,  
главный специалист  
ГУ «Крайгосархив»

## ОБОРУДОВАНИЕ

ДЛЯ РЕСТОРАНОВ, БАРОВ, ОТЕЛЕЙ



### ЛУЧШЕЕ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

<p style="font-size: small; font-weight: bold;">ПАРОВЫЕ АВТОМАТЫ</p> 	<p style="font-size: small; font-weight: bold;">ТЕПЛОВЫЕ ЛИНИИ</p> 
<p style="font-size: small; font-weight: bold;">БАРНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ</p> 	<p style="font-size: small; font-weight: bold;">ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ПИЩИ</p> 
<p style="font-size: small; font-weight: bold;">НАЛИВНАЯ ПОСУДА</p> 	<p style="font-size: small; font-weight: bold;">ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ТУАЛЕТНЫХ КОМНАТ</p> 

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



ПРОЕКТИРОВАНИЕ • ОБОРУДОВАНИЕ • СЕРВИС

# «ПРЕСТИЖ» СВОИМ «ЗВЕЗДАМ» ИЗМЕНЯТЬ НЕ СОБИРАЕТСЯ



Наталья Стеченцева,  
директор отеля «Престиж»

*Сомневаемся, что в Краснодаре можно найти человека, который бы не знал о существовании отеля «Престиж». Помимо прочих достоинств, известен он как своего рода центр светской жизни города, потому его название не сходит со страниц местных газет и телеэкранов. Всевозможные пресс-конференции, встречи политиков и общественных деятелей, показ коллекций местных модельеров и художников, театрализованные представления – и это лишь толика той жизни, какой живет «Престиж».*

А сколько праздничных банкетов, свадеб, выпускных вечеров, детских праздников прошло в его стенах! Считать, не пересчитать. Наслышаны о «Престиже» далеко за пределами города и края. Очень уж полюбились именитым артистам «престижные» апартаменты и «люксовые» номера.

С директором отеля «Престиж» Натальей Владимировной Стеченцовой встретился корреспондент журнала «Вестник ТПП КК РФ».

## – Почему все-таки «Престиж»?

– Честно скажу, название нашего гостиничного комплекса – заслуга всего коллектива. Думали над ним все вместе, - ответила Наталья Владимировна. – Каждое дело затевается с какой-то целью. С самого начала мы знали, к чему стремимся, цели и задачи тоже были ясны уже на начальном этапе. Понимали, что имя нашего отеля ко многому обязывает. И в первую очередь к высокому уровню обслуживания и соблюдению стандартов высокого мастерства. Эта профессиональная планка, безусловно, побуждает делать все возможное для того, чтобы и далее сохранять престиж своей марки. Наш уровень услуг такой же, какой вы встретите, например, в трехзвездочных немецких или швейцарских отелях. И своим «звездам» изменять мы не собираемся!

## – А не обидно обслугой называться?

– А что здесь обидного? – улыбается Наталья Владимировна. – Быть обслуживающим персоналом – это скорее из области призвания. В этой работе многие находят себя. Известно ведь, что тридцать тысячелетий назад уже существовала цивилизация, в которой все население было поделено на четыре духовных категории, или сословия. Первое – правители, другое – воины, еще одно – торговцы и, наконец, четвертое – сословие ремесленников. Так вот, по статусу все они были равны. Ремесленник, будучи высоким мастером своего дела, был не менее уважаемым человеком, нежели правитель. Не так много изменилось с того времени. Главное, что ты делаешь свою работу профессионально, и, в свою очередь, тебя за это ценят и уважают.

## – Наталья Владимировна, что Вы можете рассказать запоминающееся из личной жизни звезд?

– Личная жизнь «звезд» - для нашего отеля – тема закрытая! - как и подобает директору «Престижа» со всей категоричностью отвечает Наталья Стеченцева. – Но завесу кулинарных пристрастий знаменитостей могу приоткрыть.... Филипп Киркоров, к примеру, обожает местные пельмени. Ассортимент



«Престижа» разнообразен. Пельмени готовим даже с осетриной, копченой семгой, грибами... Но чаще всего Киркоров отдает предпочтение классическим – с мясом. А вот София Ротару была просто в восторге от блинчиков с икрой и подарила шеф-повару свой плакат с подписью и благодарностью за сей кулинарный шедевр. Что касается Аллы Пугачевой, то, как ни странно, в выборе кухни она совершенно не притязательна. Ей нравится все, что готовят «престижные» повара...

## - В этом можно как-то убедиться?

- В отеле имеется «Красная книга». Наверное, не осталось ни одного мало-мальски известного артиста, который бы не оставил на ее страницах свой автограф.

Наталья Владимировна пролистала вместе с нами «Красную книгу». Вот Ирина Понаровская красным фломастером на весь лист вывела: «Хочу к вам еще!!! Здорово!!!», а это уже дуэт «Академия»: «Уютно, красиво, спокойно, вкусно! Так бы во всей стране... С любовью, Лолита и Саша». А вот размашисто черкнул Валерий Леонтьев: «Спасибо вам за теплоту и уют. Жаль, что мало был здесь. Счастливой весны!». Чуть дальше ужасным неразборчивым почерком: «Я, Борис Моисеев, благодарен судьбе, что имел счастье жить у вас. Гостеприимство – супер, и качество обслуживания великолепное!.. Ваш постоялец – артист!». Больше всего нам понравилась одна запись с неразборчивой подписью: «Чтоб я так жила!!!»

- Наши замечательные звезды, - продолжает Наталья Владимировна, - только со стороны кажутся такими капризными. Зачастую это люди спокойные, замученные гастролями и бесконечными скитаниями по гостиницам. И они благодарны, когда ты им предоставляешь условия, максимально приближенные к домашним. В коридорах тихо, наш персонал не докучает просьбами

дать автограф, поклонники не ломятся в двери – территория у нас закрытая. Эту атмосферу уюта, покоя и тишины наши дорогие гости-артисты ценят. Тот, кто приезжает к нам впервые, в первый же день сразу закрывается в своем номере, боясь назойливых посетителей. Потом привыкают к тому, что им не докучают.

## – Трудно было создавать такие условия?

– Трудности возникают в каждом деле. Но их преодоление – оправдывается на сегодняшний день тем, что мы достигли.

Нам показали однокомнатные номера высшей категории, полулюксы, люксы и апартаменты. Первым делом мы обратили внимание, с каким тонким вкусом подобраны цветовая гамма и стиль мебели, ковров, аксессуаров. «Престиж» предоставляет широкие возможности, способные удовлетворить самые изысканные вкусы и требования. В отеле «Престиж» гости могут воспользоваться услугами ресторана, круглосуточной бильярдной, банкетным залом, сауной с прекрасным бассейном. В летнее время во внутреннем дворике работает замечательное кафе, где алые шатры в сочетании с настоящей кубанской кованицей создают неповторимый сказочный мир, который, окутывая, уносит нас от обыденной суеты, и все тяготы пережитого дня растворяются в легкой прохладе пролетающего ветерка. Отель радушно открывает двери для театрализованных представлений, показа мод, светских раутов и даже свадеб. Гостеприимство Натальи Владимировны можно назвать искусством. Ежедневный труд, глубокое понимание задач гостиничного бизнеса, соблюдение установленных международных стандартов поднимает сервисные услуги «Престижа» на более высокий уровень.





более высокие планки. А главное – не бояться работы и ответственности, быть мастером своего дела.

**- В чем секрет Вашей формулы успеха?**

- Дарить людям радость и создавать комфорт, - ответила не задумываясь Наталья Владимировна. - В отеле работают люди, которые мыслят подобным образом. Именно в этом немудреном принципе и заключается философия жизни «Престижа».

Редакция журнала «Вестник ТПП КК» благодарит Наталью Владимировну за интересную беседу и искренне желает отелю «Престиж» дальнейшего процветания и успешной реализации задуманного!



**- Наталья Владимировна, Вы – женщина красивая, стильная, целеустремленная, одним словом, бизнес-леди. Как Вам удается поддерживать этот имидж, сочетая семейную жизнь с бизнесом?**

- Во многом помогает мне моя старшая дочь – Анастасия. Ей уже 28 лет, она заканчивает университет. Очень ответственный человек, в чем-то даже практичнее меня. Помогает по хозяйству и в воспитании нашей младшенькой - Вероники (у них 12 лет разница в возрасте). Мой муж занимает ответственный пост, свободного времени у него, пожалуй, еще меньше, чем у меня. И потому мы стараемся так планировать день, чтобы дочерям нашим и друг другу уделять хоть немного внимания. Я установила для себя достаточно жесткий график. Стараюсь работать так, чтобы все выходные посвящать семье.

**- А где любите отдыхать?**

- ... Подальше от Краснодара. Если нахожусь в городе, мысли вольно-невольно возвращают меня к проблемам и будням отеля. Очень трудно выбраться семьей куда-нибудь больше чем на несколько дней. И если удастся, стараемся выехать на отдых за пределы страны. А для меня каждая такая поездка - это еще и своего рода командировка, во время которой я впитываю все новое и лучшее из того, с чем удается познакомиться в зарубежных отелях и гостиницах. Уверена, что у российского гостиничного бизнеса много перспектив. Его история только начинается. Надо просто уметь учиться у других и ставить перед собой

# ИМИДЖ ДЕЛОВОЙ ЖЕНЩИНЫ

Продолжаем серию публикаций, посвященных поддержанию и совершенствованию имиджа деловой женщины, позиции которой в современном мире бизнеса укрепляются с каждым днем.

Сегодняшний мастер класс посвящен детальному оттачиванию уже существующего образа бизнес-леди.

Итак, существует выражение, что второго шанса произвести первое впечатление, не существует. Именно оно надолго определяет мнение о человеке. Ваша внешность должна свидетельствовать об авторитете и власти, которыми вы обладаете. Высокий ранг внешности человека придают правильные черты лица, рост, статная уверенная осанка, жестикуляция и голос. Впечатление высокого статуса личности можно произвести также с помощью определенного стиля одежды и цветовой гаммы. Классический стиль одежды зрительно повысит и подчеркнет статус, а красный, черный, белый цвета издавна считаются избранными.

Долгое время считалось, что человек, работающий в бизнесе, должен соблюдать дресс – код, цветовая гамма которого сводится к белому и черному цветам. Современная деловая мода более демократична.

Цвет вашей одежды должен характеризовать вас как личность, выражать индивидуальность. Если вы хотите отвлечь внимание от вашего лица, выбирайте одежду более яркую. Чтобы привлечь внимание к лицу, выбирайте спокойные оттенки одежды.

Темно-синий и черный цвета - два абсолютно несовместимых цвета. Базовым цветом может быть либо один, либо другой. Базовые цвета никогда не смешиваются.

Безусловно, красный цвет очень привлечет к вам внимание, однако, во время долгой беседы яркость и насыщенность тона могут утомить собеседника. Достаточно ограничиться аксессуарами: вложите в карман бордовый платок, небрежно перебросьте через плечо оранжевый шарфик, дополните черный костюм шейным платком или красными туфлями – и успех Вам обеспечен.

Добавьте красок и в свой кабинет, ведь большую часть времени мы проводим на работе. Большинство офисов оформлены в сдержанном европейском стиле, исключая лишние детали. Однако именно детали и создают атмосферу. Ими могут стать книги, сувениры, канцелярские принадлежности. Лучший способ оживить интерьер - аквариум, который создаст атмосферу благожелательности и уюта.

Но имидж деловой женщины - это не только гардероб, прическа и сверкающий автомобиль. Имидж – это «образ». Как создать ваш образ при помощи Ваших личностных качеств и индивидуальности? Секреты раскроют специалисты на практическом семинаре «Имидж деловой женщины».



Ольга Зырянова, психолог, консультант по управлению персоналом организации, повышению профессиональной компетенции работников, специалист по созданию эффективного имиджа организации (включая разработку персонального имиджа руководителя), доцент факультета управления КГАУ

*Имиджевая компания «ПЛАН «Б» совместно с Торгово-промышленной палатой Краснодарского края проводит практический семинар для женщин руководителей на тему: «Имидж деловой женщины». На семинаре будут рассматриваться вопросы организации корпоративной культуры, механизмы построения корпоративной культуры, её влияния на имидж руководителя, технологии построения имиджа, влияния стиля на карьеру, самооценки руководителя и его психологические черты, развития уверенности в себе, выражения индивидуальности, техника самоподачи, архетипов личности руководителя, этики делового общения и поведения в конфликтных ситуациях, тренинга подбора неповторимого индивидуального стиля.*

*Мы ждем успешных бизнес-леди, заботящихся о своем деловом имидже, подробности по телефону: +7 (861) 267-23-06.*

# ОСТАВИТЬ СЛЕД В ИСТОРИИ...

Елена Ретинских



Мурат Эсмер,  
генеральный директор ЗАО «Кемипекс»

*Ни для кого не секрет, что большинство известных европейских брендов сосредоточили свое производство в Турции. Почему? Во-первых, недорогая рабочая сила, во-вторых, выгодное транспортное расположение, развитая инфраструктура и грамотная политика власти: первые пять лет не взимаются производственные налоги, разумно ведутся налоговые операции по экспорту, при этом производители в Турции имеют колоссальные льготы.*

Компания «Кемипекс», представляющая в России торговую марку DYO, является официальным Представительством группы лакокрасочных компаний «Яшар» в Российской Федерации. Группа компаний «Яшар» самая крупная и передовая в турецкой лакокрасочной промышленности. В нее входят шесть самостоятельных фабрик, которые специализируются на выпуске лакокрасочной продукции для строительства и отделки зданий (DYO), морских судов, полиграфической промышленности (DYOINKS), текстильной промышленности, обработки и отделки дерева в мебельном производстве (DEWILUX), автомобильной промышленности. На сегодняшний день «Яшар Холдинг» по объемам продаж занимает 23-е место в мире, 8 место в Европе и лидирующие позиции в Российской Федерации.

В 1996 году компания «Кемипекс» открыла свое представительство в Москве. Это была единственная компания на тот момент, которая целенаправленно занималась продажами лакокрасочной продукции в РФ. По ее стопам пошли очень многие, но первооткрывателем по праву считается только эта компания.

1998 год – время дефолта в России. Экономика страны переживала глубокий кризис. Компания несла убытки, и руководителями фирмы оперативно было принято решение о смене логистического центра из Москвы в Краснодар, для того чтобы снизить издержки, повысить оперативность доставки. Таким образом, компании удалось закрепить свои позиции на юге России, максимально привлекая товарный запас и оставаясь по-прежнему абсолютно «белой». Время шло, но и компания не стояла на месте: стала развивать торговую сеть по всей Российской Федерации.

Сегодня компания «Кемипекс» работает с более сорока регионами России, увеличивая с каждым разом свой товарооборот. «Практически во всех регионах, - считает руководитель департамента маркетинга DYO в РФ В.Н. Кузнецов, - постоянно увеличивается рост продаж. Люди начинают понимать, что качество, сколько за него не плати, трудно переоценить. Всем очевиден факт того, что для современного строительства нужен долговечный, качественный продукт. У нас имеются все виды товаров, которые способны удовлетворить любые потребности: интерьерная линия, фасадная линия, вся линейка по эмали, по лакам. Есть класс «премиум» и есть класс «эконом», класс грунтовок, класс шпаклевок. Весь спектр запросов, который сформирован в этом направлении, мы перекрываем...»



Компания успешно развивается на протяжении 10 лет, заработав доверие своих клиентов. Она гарантирует первоклассное качество продукции. Генеральный директор «Кемипекс» Мурат Эсмер уверен в том, фирма является лидером по объемам продаж в группе импортной лакокрасочной продукции на юге России: «В наши планы входит дальнейшее расширение дилерской сети, усовершенствование сбытовой, сервисной и маркетинговой политики для более полного удовлетворения запросов наших клиентов. В 2014 году, как вы знаете, планируется проведение Олимпиады в Сочи. Европейские, турецкие фирмы начнут заниматься строительством. Через море будут переправляться материалы – это качественно, дешево, а главное быстро. Первостепенное в наших планах – интенсивнее развернуть свою деятельность по продаже лакокрасочной продукции в России».

Главная задача компании на различных рынках Российской Федерации - создавать благоприятные условия, которые позволят ее партнерам быть уверенными в качестве продукции, в товарном запасе, основывая деловые отношения на доверии. На сегодняшний день у фирмы много перспектив.

- Кроме строительной мы продаем еще и полиграфическую краску. Являясь ее производителями, направляем в различные регионы страны (Москва, Ставрополье, Казань, Новосибирск и т. д.) Что касается строительных материалов, то их мы получаем из Турции, так как здесь сложно контролировать процесс производства и качества товара, и это экономически нецелесообразно: дорогая рабочая сила, неразвитая инфраструктура, отсутствие квалифицированных кадров. К тому же мы учли опыт зарубежных производителей. В России нет собственного сырья, отвечающего европейским стандартам качества. Хорошее сырье привозится только из-за рубежа. «Привозить сырье из-за границы достаточно дорого. Конечно, можно создать такую систему качества, как в Турции и Европе, но для этого нужны очень грамотные кадры», - считает М. Эсмер.

*Краски DYO знают в Европе, Турции, России.*

*- Имидж компании, - напоминает В.Н. Кузнецов, - гласит о том, что мы можем пострадать в деньгах, понести убытки, но не имеем права ни на йоту снижать то качество, которое уже является максимально высоким. Девиз нашей компании: «Оставить след в истории», поэтому мы всеми силами стремимся к этому, вкладывая в работу и умение, и душу, и упорство. Если у нас возникают сложности в регионах с использованием красок, наши специалисты незамедлительно вылетаем в любую точку России. За 10 лет работы фирмы никто не испытывал проблем с качеством краски. Технологические издержки возникали от неумения обращаться с ней: работники, как правило, не знакомясь с инструкцией, пытаются наносить краску, считая, что соблюдать технологию излишне.*

*В проекте руководства компании не только развитие рыночной сети лакокрасочной продукции, но и благотворительная деятельность. Фирма собирается брать шефство над одним из детских домов в Краснодарском крае, стремясь обеспечить детей-сирот уютом и теплом домашнего очага.*



# «ЧУЖИМ ДЕТЯМ» – ЛЮБОВЬ И ЗАБОТУ!

Светлана Галаган



В этой постоянной рубрике мы рассказываем о благотворительной деятельности Торгово-промышленной палаты Краснодарского края, которая заключается в проявлении заботы и внимания к детям-сиротам. Основная цель, которую мы преследуем, – показать другим людям, донести до наших коллег то, что каждый из нас может и должен в силу своих возможностей помогать обездоленным ребятишкам, ищущим ласку, тепло и уют в этом большом мире. В эту борьбу за мир детских улыбок каждый должен внести свою лепту. Объединив усилия, возможно, мы достигнем того, что у нас не останется «чужих детей».

Торгово-промышленная палата Краснодарского края подготовила очередной сюрприз для детей-сирот из Крымской школы-интерната и Медведовского детского дома: весенние каникулы в одном из красивейших городов нашей Родины – городе Санкт-Петербурге.

Но главным событием в этой поездке в северную столицу стало участие некоторых ребятишек в известном и престижном Международном конкурсе детской эстрадной песни «Маленькие звездочки 2008». Отличники, активисты и, наконец, превосходные вокалисты Анастасия Маширина и Анри Щербаков продемонстрировали свое музыкальное искусство, замечательный слух и голос всем гостям и участникам мероприятия. За что были награждены почетными грамотами и памятными сувенирами. Ребята получили не только возможность показать на что они способны, но и зарядились созидательной энергией для дальнейшей плодотворной творческой деятельности.

Помимо грандиозного конкурса ребятишек ждало не менее яркое и интересное времяпрепровождение: экскурсии по красивым историческим местам знаменитого детища Петра Первого. Культурное путешествие ребят началось со знаменитого архитектурного творения Эрмитажа, затем они посетили Русский музей, Невский проспект, Казанский и Исаакиевский соборы, храм Спас на крови. Вечерний досуг был насыщен посещением театров культурной столицы. Например, в Большом драматическом театре имени Товстоногова ребята посмотрели спектакль-сказку «Ночь перед Рождеством».

Уже перед самым отъездом ребят из Санкт-Петербурга в родной Краснодар их ждал неожиданный подарок. Организаторы Международного конкурса детского творчества, оценив выступление кубанских ребятишек, их оригинальность и харизму, умение непринужденно держаться на сцене и без труда располагать к себе зрителя, пригласили их в августе посетить Македонию в качестве участников одного из престижных конкурсов Европы. Это стало маленькой победой кубанских ребят, которые хотят жить полноценной жизнью и добиться воплощения своей заветной мечты.

Нам остается пожелать им творческих дерзаний и новых побед!

## МУП «ПАРКИ, ИНВЕСТИЦИИ, ТУРИЗМ»



**ПАРК «СОЛНЕЧНЫЙ ОСТРОВ»**  
**ПАРК ИМ. ГОРЬКОГО**  
**ПЕРВОМАЙСКИЙ ПАРК**  
**К/Т «ГОРИЗОНТ»**

### • САФАРИ ПАРК

**ВАС ЖДЕТ БОЛЬШАЯ КОЛЛЕКЦИЯ  
ЭКЗОТИЧЕСКИХ ЖИВОТНЫХ,  
СОБРАННЫХ СО ВСЕХ УГОЛКОВ ПЛАНЕТЫ!**



### • АТТРАКЦИОНЫ

**ДЛЯ БОЛЬШИХ И МАЛЕНЬКИХ**  
**СУПЕР - ВПЕЧАТЛЕНИЯ**  
**И ПОЛНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ**  
**В ЛУЧШИХ ПАРКАХ ЮЖНОЙ СТОЛИЦЫ**

### • ЛЕДОВЫЙ КАТОК

**АЙСБЕРГ**  
**ВИНСРЕБЫ**



г. Краснодар, ул. Трамвайная, 2,  
тел. 8(861)231-58-50



**Принимаем заявки на проведение  
коллективных экскурсий**

# МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ ДЛЯ КОМПАНИЙ, РАБОТАЮЩИХ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ



Анна Козленок, ведущий специалист по маркетингу и связям с общественностью АКГ «Ваш СоветникЪ»

*Сложность разработки стратегии промышленного маркетинга заключается в сосредоточении внимания на отношениях с каждым отдельным покупателем, а значит разработку и реализацию отдельных маркетинговых стратегий для каждого конкретного клиента, включающих основные составляющие маркетинговой деятельности:*

- товарная (ассортиментная) политика;
- сбытовая и сервисная политика;
- ценовая политика;
- стратегия коммуникаций.

Формально структура маркетинговой стратегии представляет собой документ, содержащий: краткую аннотацию, оценку текущей маркетинговой ситуации, учет издержек и перспектив, маркетинговые цели и стратегии, программу действий, бюджет маркетинга, способы контроля.

Все перечисленные разделы характерны как для стратегических, так и для тактических планов, они отличаются лишь деталями проработки.

Исходя из целей и стратегии развития компании при разработке маркетинговой стратегии осуществляется анализ маркетинговой деятельности. Он включает в себя:

1. Анализ внешней маркетинговой среды (состояние экономики, финансовой политики, социальной ситуации, общие технологические условия и экономику компании).
2. Анализ маркетинговой деятельности (емкость и долю рынка, продажи, прибыль, маркетинговые процедуры, качество организации маркетинга).
3. Анализ системы маркетинга (соответствие целей и стратегии маркетинга задачам компании, обязанности отдела маркетинга, качество взаимодействия внутри компании, соответствие издержек прибыльности и т.д.).

Следующий этап заключается в построении гипотез, затрагивающих внешние факторы, способные влиять на работу компании в условиях рыночных цен, активности конкурентов, возможности возникновения товаров заменителей и т.д. Для определения достижимости маркетинговых целей важно, чтобы они были количественно сформулированы. Это касается доли рынка, объемов продаж, желаемой нормы прибыли и т.п. Далее цели формулируются в стратегии, детализируются применительно к элементам комплексов маркетинга.

Например, в области товарных групп можно сформулировать следующие стратегии: многомарочная политика, постоянное обновление выпускаемой продукции. В области ценообразования: проведение различной ценовой политики на отдельных рынках, ориентация на конкурентов, ценообразование на основе позиционирования. В сфере продвижения: реклама или отдел продаж, выставки или работа с сетевыми операторами и т.д.

После утверждения плана зачастую необходимы тестирования для новых продуктов, способные выявить недостатки в планировании.

Следующим этапом является разработка бюджета маркетинга, с помощью которого расставляются приоритеты между целями и стратегиями маркетинговой деятельности. При этом важно правильно распределить ресурсы, верно осуществить контроль.

Конечно, компании, которые продают ограниченное количество продуктов на небольшом числе рынков, обычно используют менее формализованные процедуры, но в той или иной степени им необходимо следовать.

Статистические данные говорят, что большинство маркетинговых операций в зарубежных промышленных компаниях осуществляют в соответствии с планами, разработанными разными отделами компании (план производства, план сбыта, план деятельности по сервису, план рекламной кампании и т.д.) отсутствует отдельный единый план маркетинга.

Большое количество производственных компаний разрабатывает планы для каждого главного продукта (группы однородных продуктов – продуктовой линии). Особенно это касается потребительских товаров. Значительно меньше компаний разрабатывают единый интегральный план маркетинговой деятельности, охватывающей все продукты.

Вне зависимости от используемого типа планирования маркетинга, всегда необходима разработка пла-

на деятельности компании в целом. Маркетинг – это лишь одна из основ, хотя и значительная, в фундаменте компании. В других случаях создаются планы производства, исследований и разработок, финансов, кадровой деятельности и т.п. Эффективность планирования маркетинга существенно повышается, когда сотрудники маркетинговых подразделений понимают процесс планирования компании в целом.

Кроме этого, возможности компании по созданию необходимого рынка продукта включают сочетание двух составляющих - ресурсов и структуры управления компанией. Способность структуры управления эффективно использовать наличные ресурсы - важный аспект возможности реализации стратегии. Необходимо увязать ресурсные и структурные возможности фирмы с потребностями основных клиентов.

Осуществление стратегии предполагает развитие долгосрочных взаимоотношений с промышленными покупателями. Соответствие между возможностями поставщика и нуждами покупателя достигается через взаимодействие обеих сторон.

Таким образом, разработка и реализация стратегии маркетинга на потребительских рынках требует от любой компании гибкости, способности понимать, приспосабливаться и, в отдельных случаях, влиять на действия рыночных механизмов при помощи специальных маркетинговых методов.

Эффективная маркетинговая стратегия и её качественная реализация позволит компании добиться успеха на рынке.

*Важно соблюдение условия: после создания стратегического плана, его необходимо проверить:*

Критерий	Содержание
Осуществимость	Имеются ли необходимые ресурсы и ориентация на успех?
Целесообразность	Предоставляет ли план реальные и устойчивые преимущества?
Обоснованность	Являются ли предположения реальными, сбыточными и каково качество исходной информации?
Согласованность	Согласованны ли элементы между собой и соответствуют ли они характеристикам внешней среды?
Уязвимость	Каков уровень риска, и какие факторы определяют успех или поражение?
Гибкость	Насколько организация связана в своих решениях? Может ли она их отсрочить, сократить обязательства, изменить цели и стратегии?
Эффективность	Какова реальная финансово-экономическая привлекательность плана? Совместима ли она с приоритетными целями организации?

# КОМПАС ЛИДЕРА: 4 ИНТЕЛЛЕКТА РУКОВОДИТЕЛЯ

«ОДНА ГОЛОВА ХОРОШО, А ДВЕ - ЛУЧШЕ» - ЭТА НАРОДНАЯ ПОСЛОВИЦА МУДРА...  
НО СОВРЕМЕННОМУ РУКОВОДИТЕЛЮ НЕОБХОДИМО ВСЕ ЖЕ ЧЕТЫРЕ ГОЛОВЫ!

Речь идет о четырех компонентах управленческого мышления. Каждый из этих компонентов или «интеллектов» по отдельности уже известен в деловом мире: деловой (бизнес), духовный, политический и эмоциональный. О каждом из них написаны книги, каждый в свое время стал предметом массового интереса и даже управленческой «моды». Настало время объединить 4 интеллекта в практичный инструмент, позволяющий принимать сбалансированные и дальновидные решения и, главное, добиваться их реализации.

**Бизнес-интеллект:** позволяет «быть в рынке», соответствовать требованиям и ожиданиям клиентов

**Духовный интеллект:** позволяет «быть в ладах с собой», соответствовать собственным убеждениям и долгосрочным целям

**Политический интеллект:** позволяет «быть в ладах с окружением», учитывать интересы и позиции тех, от кого может зависеть успех ваших начинаний

**Эмоциональный интеллект:** позволяет «быть на правильной волне», мобилизовать себя и других на выполнение нужных задач. В этой статье мы рассмотрим первые два интеллекта, особенности их применения и развития у руководителей, а в следующем номере подробнее остановимся на Политическом и Эмоциональном интеллектах.

## БИЗНЕС-ИНТЕЛЛЕКТ

Бизнес-интеллект – это знания, информация, а также навык умелого их использования для сбалансированного достижения двух целей: удовлетворения клиентов и получения прибыли. Этот баланс необходим для того, чтобы бизнес был успешен в долгосрочной перспективе. В реальной жизни часто наблюдаются перекосы. Так, в погоне за прибылью руководство может начать экономить на персонале или качестве. Результат предсказуем – рост недовольства клиентов, их бегство к конкурентам и, как следствие, – потеря прибыли. Как говорится: «за что боролись, на то и напоролись...» Обратный пример со сходным итогом – это попытка угодить клиенту чего бы это ни стоило. Намерения, конечно, благие, но они могут привести к распылению ресурсов предприятия на производство продуктов или услуг, выходящих за сферу его компетенций или финансовых возможностей. Итак, соблюдение баланса интересов клиентов и компании – ключ к успешному развитию бизнеса.

Кто должен заботиться о соблюдении этого баланса? Руководитель и вся управленческая команда предприятия. Это означает, что программы развития бизнес-интеллекта должны быть направлены на весь менеджмент компании. Учебная подготовка на тренингах, семинарах, курсах MBA или второе высшее образование нужны и полезны, но этого не достаточно. На предприятии должна быть организована работа по получению, обсуждению и практическому использованию информации о рынке и внутренней информации об эффективности деятельности как компании в целом, так и отдельных ее подразделений.

Чтобы сделать такую работу системной, лучше всего привязать ее к корпоративному циклу планирования. Для этого нужно определить, какие вопросы подлежат рассмотрению для каждого из периодов планирования, распределить обязанности по подготовке информации по каждому вопросу и использовать получаемую информацию для принятия решений. Так, вопросы, связанные с выполнением плана производства / отгрузок / продаж могут рассматриваться еженедельно. Раз в месяц к ним будут добавляться анализ эффективности по видам деятельности, выполнение бюджета, анализ цен на рынке. Раз в квартал или полугодие компания может проводить анализ конкурентов, оценку



Станислав Романенко,  
директор Центра Поддержки Предприятий

уровня удовлетворенности клиентов. Ежегодно – анализ рынка, SWOT анализ, подведение итогов по основным финансовым и нефинансовым показателям за 12 месяцев. Итогом обсуждения этих вопросов управленческой командой может стать:

- корректировка планов и целевых показателей;
- разработка новых / модификация существующих продуктов и услуг;
- изменения в системе управления предприятием (структура, процессы, мотивация);
- изменения в программах обучения персонала;
- инвестиции в основные средства;
- разработка / изменение программ коммуникации с клиентами.

Очень важно, чтобы руководитель брал на себя роль «играющего тренера», стимулируя сбор, обмен, анализ и использование информации о клиенте и внутренней эффективности членами управленческой команды. Это будет способствовать повышению зрелости и самостоятельности топ-менеджеров, создаст среду для квалифицированного и конструктивного взаимного оппонирования, а значит, снизит риск «директорского волюнтаризма» - риск принятия недальновидных и непросчитанных решений.

## ДУХОВНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

Как чувствует себя человек, у которого нет целей, который не видит смысла в своем существовании? А как он работает? Как ведет себя по отношению к другим людям человек без принципов? Вам хотелось бы видеть такого в своем коллективе? А как отзовутся о нем ваши клиенты?

Капитализм часто обвиняют в бездушии. Это очень устаревший взгляд. Бизнес сегодня остро нуждается в Людях с большой буквы, в тех, кто действует осмысленно, работает не за страх, а за совесть, в тех, на кого можно положиться. Кроме того, последние исследования показывают, что клиенты доверяют больше тем компаниям, которые позиционируют себя как социально ориентированные, т.е. думают не только о прибыли, но и о том, чтобы приносить пользу обществу. Итак, вложения усилий и ресурсов на развитие духовного интеллекта оправдываются повышением производительности, улучшением климата в трудовом коллективе и ростом клиентской лояльности.

## ЧТО ДЕЛАТЬ?

**Начинать с себя.** Уделяйте время для определения своих собственных долгосрочных целей и ценностей. Без них руководитель не имеет внутреннего стержня, опоры для принятия решений.

**Наделять смыслом труд своих сотрудников.** Вовлекайте их в принятие решений, разъясняйте стратегические цели предприятия, а при постановке задачи объясняйте ее смысл.

**Договариваться с командой о «правилах игры».** Корпоративные принципы и правила – это коллективная совесть компании. Спонтанно она не возникнет и навязать сверху ее тоже не получится. Лучший выход – привлечь сотрудников к разработке кодекса поведения. Приняв в этом участие, они с большей вероятностью будут следовать правилам, которые сами сформулировали.

**Создавать условия для конструктивного разрешения конфликтов, а не ухода от них.** Наличие различных точек зрения и разных интересов внутри компании – это энергия для развития и движения вперед. Обучайте людей навыкам понимания друг друга и совместного принятия решений – пусть сотрудничают, а бороться надо с конкурентами.

**Культивировать чувство гордости за свой бизнес.** Не пустыми лозунгами и призывами, а честным поведением на рынке и тем, что делаете полезные для общества дела.

*Продолжение следует.*  
В следующем номере мы подробно рассмотрим Политический и Эмоциональный интеллекты, а также алгоритм принятия сбалансированных решений с использованием «4-х интеллектов».

# «ОЦЕНКА РИСКА» НА ПРЕДПРИЯТИИ



Елена Симатова,  
директор департамента  
юридического консалтинга  
«Юниаструм Консалтинг»

*Учитывая возросший интерес инвесторов к нашему краю, а также в преддверии тех финансовых потоков, которые будут направлены в регион на период подготовки к Олимпийским играм в Сочи, особую важность приобретает вопрос о том, готовы ли наши предприниматели к тем возможностям, которые открывают для них инвестиционные сделки.*

Непрозрачность деятельности предприятия, влияние других компаний, связанных отношениями внутри холдинга или через аффилированных лиц, или просто банальные ошибки в ведении бухгалтерского или налогового учета создают дополнительные риски для потенциальных инвесторов, а значит, снижают привлекательность проектов для предполагаемого вложения средств.

Для оценки этих рисков специалисты «Юниаструм Консалтинг» всегда рекомендуют как инвестору, так и самому предпринимателю, желающему получить дополнительное финансирование, провести комплексную проверку - так называемый «Due diligence».

«Due diligence», или иначе «Оценка рисков», уже давно широко используется в корпоративной практике зарубежных стран. Ведь результаты проведения такой проверки могут не только помочь принятию решения об инвестировании в целом, но и содействовать проведению переговоров по вопросам цены продажи объекта.

По общему правилу «Due diligence» проводится по двум основным направлениям:

- оценка финансовых рисков, что включает в себя проверку достоверности официальной отчетности предприятия, анализ его финансового состояния и системы налогообложения;
- оценка правовых рисков, которая подразумевает проверку учредительных документов и договорной деятельности на предмет их соответствия действующему законодательству, а также оценку прав на имущество.

В ходе проведения «Оценки рисков» анализируются также такие факторы, как: посреднические, сервисные и другие предприятия, задействованные в приобретаемом бизнесе, их принадлежность, степень зависимости деятельности приобретаемого предприятия от них, виды риска, с которыми может столкнуться новый собственник; система управления компании и ее кадрового потенциала; дочерние, зависимые и аффилированные лица, поскольку приобретение одного юридического лица из состава холдинга не всегда означает приобретение самого бизнеса.

Иными словами, «Due diligence» дает представление о действительной стоимости объекта, делает прозрачной ситуацию, позволяющую определить: стоит ли вообще инвестировать средства в конкретный объект и какова вероятность того, что последующие затраты значительно увеличат первоначальную стоимость приобретения объекта.



Торгово-промышленная палата Краснодарского края оказывает услуги 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>

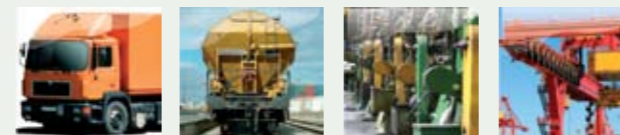


**РТК-ЛИЗИНГ**  
группа компаний

**ВЕДУЩАЯ ЛИЗИНГОВАЯ ГРУППА ПРИГЛАШАЕТ К СОТРУДНИЧЕСТВУ**

Реклама ОАО «РТК-ЛИЗИНГ»

**БОЛЕЕ 10 ЛЕТ УСПЕШНОЙ РАБОТЫ**



- ▶ **Сумма действующих сделок - 56 млрд. руб.**
- ▶ **Широкий спектр имущества**
- ▶ **Срок лизинга до 10 лет**
- ▶ **Среднегодовое удорожание - в зависимости от параметров проекта**
- ▶ **Индивидуальный график платежей**

**Центральный офис**  
127473, г. Москва,  
ул. Делегатская, д. 5, стр. 1,  
тел. (495) 777-03-30,  
факс (495) 777-03-33,  
[zayavka@rtc-leasing.ru](mailto:zayavka@rtc-leasing.ru)  
(для заявок на лизинг)

**Краснодар: Южный филиал**  
350015, г. Краснодар,  
ул. Красная, д. 160, офис 306,  
тел.: (861) 259-24-69, 259-28-36,  
факс (861) 259-24-69  
[ug@rtcleasing.ru](mailto:ug@rtcleasing.ru)  
(для заявок на лизинг)

[www.rtc-leasing.ru](http://www.rtc-leasing.ru)

# ЗАЧЕМ ПЛАТИТЬ ЗАРПЛАТУ?



Сергей Лёвожинский,  
региональный директор  
AVANTA Personnel

*В самом деле, зачем? Ведь, сколько разговоров о том, что работник нуждается в самореализации, что человек без труда жить не может, что ему нужен коллектив, что сотрудника мотивирует изучение чего-то нового, что он хочет развиваться ... Если всё это оценить в совокупности, то может стать, что сотрудника на работу надо бы пускать ...*

Шутки шутками, а многим руководителям предприятий не до них. Рынок труда настолько стремительно меняется, что подходить к вопросу о необходимом уровне, структуре зарплаты сотрудников своего предприятия со старыми мерками уже не получается. И те, кто это понял раньше, имеют преимущество перед теми, кто запоздал с осознанием серьезности проблемы. Те же, кто не понимает важности этого фактора совсем, сталкиваются с высокой текучестью кадров, с потерей профессионалов.

Впрочем, только уровнем зарплаты и структурой ее составных частей этот сложный вопрос не ограничивается. Речь идет о полноценной политике в области заработной платы как одном из главных направлений кадровой политики.

Итак, если говорить со всей серьезностью, то нужно признать, что заработная плата является одним из главных вопросов, которые интересуют работника или, по крайней мере, одним из первых, который возникает в сознании работника при оценке справедливости отношения к нему со стороны работодателя. Во всей системе трудовой мотивации человека вопрос материального вознаграждения стоит, как правило, на первом месте.

Что же еще интересует работника? Этот вопрос также очень важен. Ведь систему мотивации сотрудника можно условно представить в виде классических весов, где на одной чаше будет заработная плата, а на другой – так называемые «компенсируемые» факторы. Это те характеристики работы, которые человек берет в расчет в своей системе оценки справедливости материального вознаграждения. Это то, за что, по его разумению, работодатель платит ему зарплату. Такими «компенсируемыми» факторами являются: режим работы (количество часов, график работы, наличие ночных часов работы и др.), характер и условия работы, объем инициативы и ответственности работника, особые требования к его образованию, опыту работы, наличию специальных разрешений, допусков и т.п. Кроме этих общих моментов работник может оценивать такие факторы, как стабильность предприятия, его имидж на рынке труда, удаленность места работы от дома, наличие карьерных перспектив, возможности своего обучения и развития, социальную политику предприятия. Такие факторы, как атмосфера в рабочем коллективе, отношения с коллегами, стиль руководства также могут заметно изменять оценку адекватности зарплаты.

Зачем это все знать работодателю? Затем, чтобы в своей зарплатной политике учитывать эти факторы, что позволит оптимально распорядиться имеющимися финансовыми ресурсами.

Любой работодатель при формировании штатного расписания, зарплатной сетки, системы грейдов или любой другой схемы регулирования уровней заработной платы на предприятии, решает две основные задачи согласования.

**1** **Позиционирование уровня заработной платы на предприятии по отношению к среднерыночным зарплатам в данном городе, регионе и т.п.**

**2** **Гармонизация уровня зарплат внутри предприятия. Иными словами, создания объективного, справедливого, осознанного руководством предприятия и сотрудниками соотношения уровней зарплат на самых разных должностях.**

Качественно решить любую из этих задач не так-то просто. Причем, пока мы говорим всего лишь об общем уровне зарплаты, не касаясь соотношения составных ее частей. Для качественного позиционирования уровня зарплаты по отношению к рынку нужно, прежде всего, исследовать рынок. Конечно, можно и на глазок... Но результат может очень сильно разочаровать руководителя предприятия или его финансового директора. Или, что может быть еще хуже, предприятие не сможет привлечь сотрудников в достаточном количестве или требуемой квалификации.

Другой, более ответственный подход – провести мониторинг уровня заработных плат самостоятельно или подключить к этому профессионалов.

На помощь в данном случае могут прийти специализированные компании, предоставляющие кадровые услуги. К примеру, компания «AVANTA Personnel» регулярно проводит как мониторинг заработных плат по всем секторам рынка, так и специализированные обзоры зарплат по отраслям. В подобном обзоре важно не только выяснить подлинный уровень заработных плат по широкому спектру должностей, но также соотнести его с реальными обязанностями, со сложностью, масштабностью задач, решаемых сотрудниками, чтобы указанную среднюю величину зарплаты или любой другой показатель (максимум, минимум, любой процентиль) работодатель мог сравнить с зарплатой на своем предприятии при учете тех же самых параметров. Иначе получится сравнение неполное, о чем мы говорили, обсуждая «компенсируемые» факторы.

Качественное исследование заработных плат даст ответы на многие вопросы, позволит определить среднюю стоимость специалистов того или иного профиля. Однако, вряд ли после приобретения такого отчета возможно установление зарплат на предприятии по тем средним значениям, которые указаны в нем. Зарплатная политика – это больше, чем установление зарплат на уровне среднерыночных.

Часто приходится слышать от различных руководителей фразу: «Мы платим выше среднего по рынку». Но бывает, что за ней не стоит никакая продуманная стратегия. Например, определяя уровень зарплаты для рядовой должности, по которой имеется эффективная программа обучения и стажировки, при том, что обязанности не требуют специального образования, что основными навыками любой человек средних способностей может овладеть в течение нескольких дней, можно сэкономить. Ведь уволившегося сотрудника достаточно легко заменить, если на предприятии профессионально работают специалисты по подбору персонала. А вот топ-менеджера заменить уже гораздо сложнее. Его потеря для предприятия несет несравнимо больше последствий, чем увольнение десятков грузчиков.

Так что, определять, на сколько выше или ниже среднерыночной зарплаты может быть зарплата по той или иной должности в компании, нужно, учитывая множество факторов.

Но предположим, что оптимальный уровень зарплаты специалиста определен. Но это же всего лишь общая величина. Если, например, менеджер по продажам получает из месяца в месяц постоянный и высокий оклад, то ничто не будет его стимулировать развивать продажи.

Вот и возникает задача создания такой системы материальной мотивации, которая позволяла бы руководству предприятия стимулировать целевое поведение работника.

В системе материальной мотивации все, с одной стороны, достаточно просто. Есть постоянные части зарплаты (оклад), переменные – премии за достижения различных бизнес-показателей. Существуют так называемые «условно-постоянные», например, квалификационные, категориальные доплаты. Составил эти все показатели в таблицу – вот и готова система материальной мотивации. Однако в построении системы материальной мотивации существует много подводных камней. Эффективно работать будет только такая система, которая будет мотивировать сотрудника на достижение определенных показателей.

Тему важности того или иного аспекта зарплатной политики можно разворачивать бесконечно. Нет в такой деликатной сфере несущественных моментов. И от того, насколько руководители предприятия уделяют внимание формированию зарплатной политики, зависит финансовое благополучие и предприятия, и его сотрудников.

# ДИАГНОСТИКА РИСКА БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ

Если предприятие неспособно платить по своим долговым обязательствам и финансировать текущую основную деятельность из-за отсутствия денежных средств, ему грозит процедура банкротства. Однако в большинстве случаев опасные тенденции можно предвидеть и предотвратить.

Различные модели, используемые в ходе анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, оценивают риски потери платежеспособности, финансовой устойчивости и независимости предприятия за прошедший период. Но организацию, ее партнеров и конкурентов интересуют перспективы финансового состояния в будущем. Существуют различные модели прогнозирования банкротства, которые позволяют предсказать кризисную ситуацию коммерческой организации еще до появления ее очевидных признаков. Это дает возможность использовать различные антикризисные стратегии для ее предотвращения.

Системы прогнозирования банкротства включают в себя наиболее значимые коэффициенты, характеризующие финансовое состояние коммерческой организации, на основе которых рассчитывают комплексный показатель вероятности банкротства.

Достоверная оценка сложившейся в экономике организации ситуации возможна только с применением методов финансового анализа. Оценка финансового состояния - это признанный инструмент выявления неблагоприятной ситуации в экономике организации. Она дает возможность не только констатировать улучшение или ухудшение положения организации, но и измерить вероятность ее банкротства.

Для расчета показателей финансового состояния организации используются данные бухгалтерского баланса годовой бухгалтерской отчетности. Традиционно применяются следующие коэффициенты:

- абсолютной ликвидности (Кабс. ливв.). Он характеризует мгновенную платежеспособность организации и показывает, какую часть краткосрочной задолженности может покрыть организация за счет имеющихся денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, быстро реализуемых в случае надобности. Этот коэффициент рассчитывается как отношение ликвидных активов к сумме краткосрочных обязательств, кредиторской задолженности и прочим краткосрочным обязательствам организации и показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашена средствами, имеющими абсолютную ликвидность

(деньгами, ценными бумагами со сроком погашения до одного года):

$$\text{Кабс. ливв.} = \frac{250 \text{ стр.} + 260 \text{ стр. разд. II баланса}}{610 \text{ стр.} + 620 \text{ стр.} + 630 \text{ стр.} + 650 \text{ стр.} + 660 \text{ стр. разд. V баланса}};$$

- критической оценки (Ккрит. оценки) или коэффициент быстрой ликвидности. Он рассчитывается как отношение суммы ликвидных активов и быстрореализуемых активов (дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев) к сумме краткосрочных обязательств, кредиторской задолженности и прочим краткосрочным обязательствам организации и показывает, какая часть краткосрочных обязательств организации может быть немедленно погашена за счет средств организации на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам (дебиторская задолженность):

$$\text{Крит. оценки} = \frac{240 \text{ стр. разд. II баланса}}{610 \text{ стр.} + 620 \text{ стр.} + 630 \text{ стр.} + 650 \text{ стр.} + 660 \text{ стр. разд. V баланса}};$$

- текущей ликвидности (Кл). Он характеризует платежеспособность организации с учетом предстоящих поступлений от дебиторов, рассчитывается как отношение оборотных средств к сумме краткосрочных обязательств, кредиторской задолженности и прочим краткосрочным обязательствам организации и показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашена, если будут мобилизованы все оборотные средства организации:

$$\text{Кл.} = \frac{240 \text{ стр.} + 250 \text{ стр.} + 260 \text{ стр. разд. II баланса}}{610 \text{ стр.} + 620 \text{ стр.} + 630 \text{ стр.} + 650 \text{ стр.} + 660 \text{ стр. разд. V баланса}};$$

- обеспеченности собственными средствами (Кобесп.). Он характеризует наличие собственных оборотных средств у организации, необходимых для ее финан-

совой устойчивости, рассчитывается как отношение разности собственных капиталов и резервов и внеоборотных активов к ее оборотным активам, показывая, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных оборотных источников:

$$\text{К обесп.} = \frac{\text{итог разд. III баланса (490 стр.)} - \text{итог разд. I баланса (190 стр.)}}{\text{итог разд. II баланса (290 стр.)}};$$

- финансовой независимости (Кнезав.). Он характеризует удельный вес собственных средств в общей сумме пассивов (активов) и рассчитывается как отношение собственных капиталов и резервов к итогу баланса:

$$\text{Кнезав.} = \frac{\text{итог разд. III баланса (490 стр.)} + 650 \text{ стр.}}{700 \text{ стр.}};$$

- обеспеченности запасов собственным капиталом (Кобесп. зап.). Этот коэффициент показывает, какая часть запасов и затрат формируется за счет собственных средств. Он рассчитывается как отношение собственных капиталов и резервов организации к сумме запасов и НДС по приобретенным ценностям:

$$\text{Кобесп. зап.} = \frac{\text{итог разд. III баланса (490 стр.)} + 650 \text{ стр.}}{210 \text{ стр.} + 220 \text{ стр.}};$$

Значение каждого из коэффициентов оценивается в баллах в соответствии со следующей таблицей (табл.1).

Общая сумма баллов является основанием для отнесения организации к одному из пяти классов финансовой устойчивости:

- 1 класс** - организации с хорошим запасом финансовой устойчивости, гарантирующим возвратность заемных средств;
- 2 класс** - организации, имеющие невысокий уровень риска невозврата задолженности кредиторам (еще не рассматриваются как рискованные);
- 3 класс** - организации с высоким уровнем риска банкротства, характеризующимся невосприимчивостью к профилактическим мерам финансового оздоровления (проблемные предприятия);
- 4 класс** - наличие ярко выраженных признаков банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению;
- 5 класс** - фактический банкрот (предприятие высочайшего риска).

В дальнейшем могут быть также проанализированы следующие показатели деятельности и характеристики организации:

- а) форма собственности и распределение уставного капитала;
- б) финансовое состояние организации:
  - прибыль (убытки) и ее распределение, рентабельность;
  - себестоимость товарной продукции;
  - дебиторская и кредиторская задолженность;

Таблица 1. Расчет коэффициентов для отнесения организаций к классам финансовой устойчивости

Показатели	Классы				
	1	2	3	4	5
Кабс. ливв.	K ≥ 0,5 20 баллов	0,4 ≤ K < 0,5 16 баллов	0,3 ≤ K < 0,4 12 баллов	0,2 ≤ K < 0,3 8 баллов	K < 0,2 4 балла
Ккрит. оценки	K ≥ 1,5 18 баллов	1,4 ≤ K < 1,5 15 баллов	1,3 ≤ K < 1,4 12 баллов	1,2 ≤ K < 1,3 7,5 баллов	K < 1,2 3 балла
Ктл	K ≥ 2 16,5 баллов	1,8 ≤ K < 2 13,5 баллов	1,5 ≤ K < 1,8 9 баллов	1,2 ≤ K < 1,5 4,5 балла	K < 1,2 1,5 балла
Кобесп.	K ≥ 0,5 15 баллов	0,4 ≤ K < 0,5 12 баллов	0,3 ≤ K < 0,4 9 баллов	0,2 ≤ K < 0,3 6 баллов	K < 0,2 3 балла
Кнезав.	K ≥ 0,6 17 баллов	0,56 ≤ K < 0,6 14,2 балла	0,5 ≤ K < 0,56 9,4 балла	0,44 ≤ K < 0,5 4,4 балла	K < 0,44 1 балл
Кобесп. зап.	K ≥ 1 15 баллов	0,9 ≤ K < 1 11 баллов	0,8 ≤ K < 0,9 8,5 баллов	0,65 ≤ K < 0,8 4,8 балла	K < 0,65 1 балл
Минимальные значения границы, в баллах	100 - 85	84,9 - 60	59,9 - 35,3	35,2 - 13,6	13,5 и менее



- просроченная задолженность по ссудам банка и по взаимным расчетам хозорганов;
- непроизводительные расходы;
- запасы товарно-материальных ценностей;
- состояние собственных оборотных средств (наличие, прирост, излишек или недостаток);
- наличие финансовой помощи организации со стороны государства (льготные кредиты, субсидии, дотации и др.);

- в)** оценка производственного потенциала:
- стоимость основных производственных фондов и степень их износа;
  - степень загрузки производственных мощностей. Фондоотдача;
  - обеспеченность материально-сырьевыми и топливно-энергетическими ресурсами;
  - объемы и номенклатура выпускаемой продукции;
  - степень монополизма данной организации;
  - площадь земельного участка и наличие площадей для нового строительства или расширения организации;
  - стоимость незавершенного строительства организации;
- г)** оценка рынка сбыта и поставщиков сырья;
- д)** труд, кадровый состав организации, заработная плата;
- е)** социальная инфраструктура организации;
- ж)** оценка воздействия производственной деятельности организации на экологическую ситуацию в регионе.

В зарубежных странах для оценки риска банкротства и кредитоспособности предприятий широко используются факторные модели известных западных экономистов.

Профессор нью-йоркского университета Эдуард Альтман на основе исследования данных более 60 обанкротившихся предприятий США разработал пятифакторную модель прогнозирования финансового кризиса. В основе лежит оценка индекса кредитоспособности «Z-счета», который в общем виде равен:

$$Z = 1,2 \times K1 + 1,4 \times K2 + 3,3 \times K3 + 0,6 \times K4 + K5,$$

- где K1 - отношение собственного оборотного капитала к сумме активов;
- K2 - отношение нераспределенной прибыли к сумме активов;
- K3 - отношение прибыли до вычета процентов к сумме активов;
- K4 - отношение рыночной стоимости собственного капитала к заемному капиталу;
- K5 – отношение объема продаж к сумме активов.

В конструкции модели наименьший вес имеет фактор K4, наибольший - K3. Доля каждого показателя в уравнении рассчитана на основе статистических данных. Для различных значений Z определена вероятность наступления банкротства (табл. 2).

Если полученное в результате произведенных расчетов значение Z-счета составляет менее 1,8, то это свидетельствует о наличии негативных участков размещения капитала предприятия или о том, что критический объем реализации произведенной продукции не преодолен. В этом заключается важность применения формулы Э. Альтмана.

Альтман модифицировал свою формулу для компаний, акции которых не котируются на бирже. К примеру, вместо показателя рыночной стоимости собственного капитала используем коэффициент соотношения балансовой стоимости собственного капитала к заемному и уменьшим весовые коэффициенты факторов X1, X2, X4 на 60 - 70% по сравнению с первоначальными. С учетом приведенных изменений модель приняла вид:

$$Z = 0,71 \times X1 + 0,847 \times X2 + 3,10 \times X3 + 0,42 \times X4 + 0,995 \times X5,$$

где X4 = отношение балансовой стоимости собственного капитала к заемному капиталу. Показатели X1, X2, X3, X5 рассчитываются как в предыдущей модели.

При этом, если значение Z меньше 1,23, вероятность

**Таблица 2.**  
Вероятность банкротства, исходя из значений показателя Z

Значение Z	Вероятность наступления банкротства
меньше 1,81	очень велика
1,81 - 2,7	высокая
2,7	равна 50%
2,71 - 2,99	возможно банкротство
больше 2,9	мала, предприятие характеризуется достаточно устойчивым финансовым положением

банкротства высока. При Z больше 2,90 возможность наступления финансового кризиса фирмы низкая. Если же Z попало в интервал от 1,23 до 2,90 зоны неведения, дать точную оценку финансового состояния компании невозможно. Точность прогнозирования на период до одного года достигает 95 процентов, на два года - до 70 процентов.

Помимо формулы Э. Альтмана применяются другие методы анализа финансового состояния и рейтинговой оценки предприятий. В частности, известный финансовый аналитик У. Бивер предложил систему показателей для оценки финансового состояния предприятия в целях диагностики банкротства.

Для оценки финансового состояния компании Уильям Бивер предложил использовать следующие индикаторы:

- денежный поток/задолженность;
- чистая прибыль/активы;
- задолженность/активы;
- рабочий капитал/активы;
- коэффициент покрытия.

В свою очередь А. Колышкин, консультант по финансовому анализу и планированию КГ «Воронов и Максимов», преподаватель экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета, используя данные 17-ти компаний, рассчитал средние значения этих и ряда других индикаторов для российских промышленных предприятий. Сравнивая полученные значения финансовых показателей фирмы с их нормативами, можно спрогнозировать вероятность наступления банкротства на период до пяти лет (табл.3).

вами, можно спрогнозировать вероятность наступления банкротства на период до пяти лет (табл.3).

В дополнение к предыдущим методам Джон Аргенти разработал альтернативный подход к прогнозированию банкротства. По мнению Аргенти, причиной банкротства компании могут стать неквалифицированное руководство, неэффективная система учета и отчетности и неспособность фирмы приспосабливаться к изменяющимся условиям рынка.

В соответствии с методикой А-модели уровень вероятности финансового кризиса компании оценивают по бальной системе. Факторам присваивают определенное количество баллов и рассчитывают агрегированный показатель - А-счет (табл. 4). При его определении для конкретной компании необходимо ставить либо количество баллов согласно Аргенти, либо ноль. Промежуточные значения не допускаются. Если итоговая сумма по группам системы превышает критический уровень - 25 баллов, это говорит о высокой вероятности банкротства компании. Следует отметить, что на основе показателей бальной модели сложно принимать решения в условиях, когда задача имеет множество критериев.

При применении различных методов анализа финансового состояния предприятий и прогнозирования банкротства необходимо учитывать специфику каждой отрасли и особенность нашей действительности.

**Таблица 3.**  
Расчет вероятности банкротства по Биверу и Колышкину

Показатель	Значения показателей по Биверу за определенный период до наступления банкротства по Колышкину					Среднее значение показателей
	5 лет	4 года	3 года	2 года	1 год	
Денежный поток / Задолженность						
Благополучные предприятия	0,47	0,44	0,45	0,45	0,45	1,28
Банкроты	0,15	0,14	0,02	-0,05	-0,2	0,03
Чистая прибыль / Активы						
Благополучные предприятия	0,06	0,07	0,1	0,07	0,06	0,19
Банкроты	0,03	0,01	-0,02	-0,08	-0,2	-0,03
Задолженность / Активы						
Благополучные предприятия	0,49	0,52	0,51	0,72	0,86	-
Банкроты	0,4	0,42	0,37	0,37	0,37	-
Рабочий капитал / Активы						
Благополучные предприятия	0,4	0,36	0,39	0,38	0,38	0,12
Банкроты	0,26	0,25	0,2	0,19	0,06	-0,27
Коэффициент покрытия						
Благополучные предприятия	3,4	3,5	3,3	3,3	3,3	2
Банкроты	2,4	2,3	2,3	2,3	2	0,7



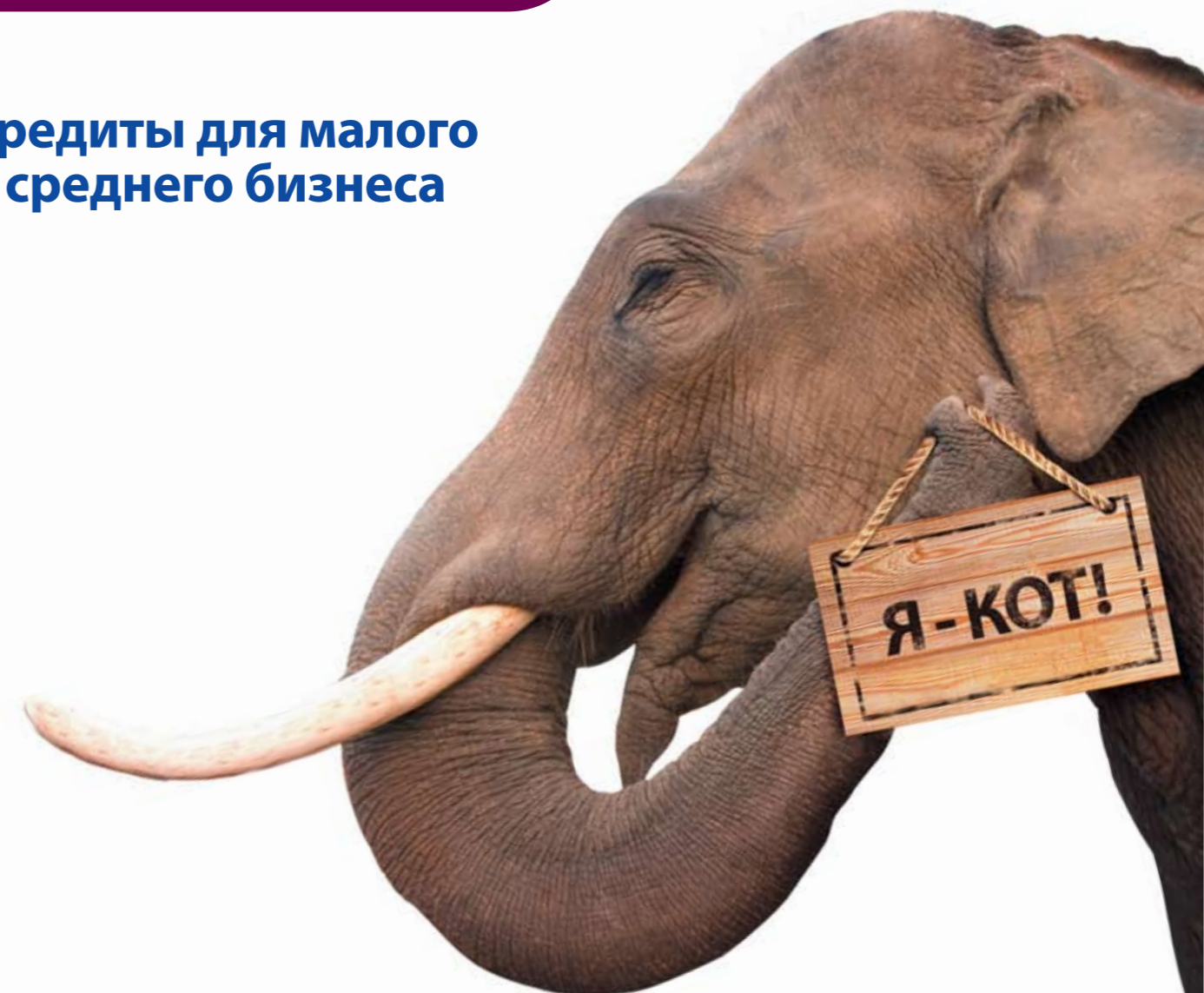
Таблица 4.  
Метод А-счета для предсказания банкротства

Недостатки	Балл согласно Аргенти
Директор-автократ	8
Председатель совета директоров является также директором	4
Пассивность совета директоров	2
Внутренние противоречия в совете директоров (из-за различного уровня знаний и навыков)	2
Слабый финансовый директор	2
Недостаток профессиональных менеджеров среднего и нижнего звена (вне совета директоров)	1
Недостатки системы учета: отсутствие бюджетного контроля	3
Отсутствие прогноза денежных потоков	3
Отсутствие системы управленческого учета затрат	3
Вялая реакция на изменения (появление новых продуктов, технологий, рынков, методов организации труда и т.д.)	15
Максимально возможная сумма баллов	43
«Проходной балл»	10
Если сумма больше 10, недостатки в управлении могут привести к серьезным ошибкам	
Ошибки:	
- Слишком высокая доля заемного капитала	15
- Недостаток оборотных средств из-за слишком быстрого роста бизнеса	15
- Наличие крупного проекта (провал такого проекта подвергает фирму серьезной опасности)	15
Максимально возможная сумма баллов	45
«Проходной балл»	15
Если сумма баллов на этой стадии больше или равна 25, компания подвергается определенному риску	
Симптомы:	
- Ухудшение финансовых показателей	4
- Использование «творческого бухучета»	4
- Нефинансовые признаки неблагополучия (ухудшение качества, падение «боевого духа» сотрудников, снижение доли рынка)	4
- Окончательные симптомы кризиса (судебные иски, скандалы, отставки)	3
Максимально возможная сумма баллов	12
Максимально возможный А-счет	100
«Проходной балл»	25
Большинство успешных компаний	5 – 18
Компании, испытывающие серьезные затруднения	35 – 70

Материал подготовила  
И. В. Бессарабова,  
ведущий консультант отдела анализа  
и отраслевого учета финансового состояния  
предприятий управления по финансовому  
оздоровлению и банкротству Департамента  
по финансам, бюджету и контролю  
Краснодарского края

Ради наших кредитов  
даже большие захотят  
стать малыми!

Кредиты для малого  
и среднего бизнеса



8 (861) 210 60 60

8 (800) 555 20 20

Звонок по России бесплатный  
[www.psbank.ru](http://www.psbank.ru)

 Промсвязьбанк

Подробную информацию об условиях предоставления, использования и возврата кредита, наличии и размере штрафов и пени, требованиях к заемщикам и прочих условиях предоставления кредитов Вы можете узнать в Контакт-центре по телефону 8 (800) 555 20 20 и на сайте [www.psbank.ru](http://www.psbank.ru). ОАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России № 3251 (бессрочная). Информация о кредитном продукте предоставлена по состоянию на 01.04.08 г.

# О ПРЕДОСТАВЛЕНИИ СУБСИДИЙ НЕКОММЕРЧЕСКИМ ОРГАНИЗАЦИЯМ

С.Н. Петрик,

заместитель начальника юридического отдела ФУ ДФБК КК

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ В СФЕРЕ БЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ ОСТРУЮ АКТУАЛЬНОСТЬ ОБРЕТАЕТ ВОПРОС ОБ ОКАЗАНИИ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ НЕКОММЕРЧЕСКИМ ОРГАНИЗАЦИЯМ, НЕ ЯВЛЯЮЩИМСЯ БЮДЖЕТНЫМИ И АВТОНОМНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ.

Деятельность многих некоммерческих организаций, не являющихся бюджетными и автономными учреждениями, несет социальную направленность, что, в свою очередь, не может быть оставлено без внимания органами государственной власти и местного самоуправления. Среди них казачьи, ветеранские, образовательные, спортивные и многие другие организации. Они оказывают мощное воздействие на умонастроения населения края и являются проводником социальной политики государства.

Но при всей своей востребованности у различных слоев населения, эти организации не защищены в плане материального обеспечения, что проистекает уже из их наименования. Как следует из статьи 50 Гражданского кодекса РФ, такие организации в качестве основной цели своей деятельности не преследуют извлечение прибыли и не распределяют полученную прибыль между участниками.

Скудость финансовых средств общественных организаций не дает им возможности полноценно участвовать в реализации социально значимых проектов. Поэтому наличие финансирования третьими лицами некоммерческих организаций напрямую связано с существованием таких организаций. До настоящего времени для отдельных общественных структур выходом становилась система государственной и муниципальной поддержки в форме льгот по оплате арендованных помещений и коммунальных услуг, а также региональных грантов.

До 01 января 2008 года вопрос предоставления социально-значимым некоммерческим организациям финансовой помощи из краевого бюджета решался путем предоставления им субвенций и субсидий в соответствии с нормативными правовыми актами федерального и регионального уровня.

Происхождение понятий «субвенция» и «субсидия» уходит своими корнями в давнее прошлое. Словарь иностранных слов сообщает, что в переводе с латинского языка субвенция (subvenire) означает «приходить на помощь», а субсидия (subsidium) – это «помощь, поддержка».

Согласно статье 6 Бюджетного кодекса Российской Федерации, в редакции федерального закона от 31.07.1998 N 145-ФЗ, (далее – Бюджетный кодекс РФ в старой редакции) субвенцией являются бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня бюджетной системы Российской Федерации или юридическому лицу на безвозмездной и безвозвратной основах на осуществление определенных целевых расходов, а субсидия – это бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня бюджетной системы Российской Федерации, физическому или юридическому лицу на условиях долевого финансирования целевых расходов.

При этом, в соответствии со статьей 78 Бюджетного кодекса РФ в старой редакции, предоставление субсидий и субвенций, в том числе на выделение грантов и оказание материальной поддержки из бюджетов субъектов Российской Федерации допускается в случаях,

предусмотренных федеральными целевыми программами, федеральными законами, региональными целевыми программами и законами субъектов Российской Федерации.

Федеральный закон от 26.04.2007 № 63-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации отдельных законодательных актов Российской Федерации», вступающий в силу с 1 января 2008 года, исключил из Бюджетного кодекса РФ определение понятий «субвенция» и «субсидия» и их «привязку» к федеральным (региональным) законам и целевым программам.

Данным федеральным законом в Бюджетный кодекс Российской Федерации в его старой редакции введена статья 78.1 «Предоставление субсидий некоммерческим организациям, не являющимся бюджетными учреждениями», согласно которой с 1 января 2008 года субсидии из региональных и местных бюджетов предусматриваются только для автономных учреждений, включая субсидии на возмещение нормативных затрат на оказание ими, в соответствии с государственным или муниципальным заданием, соответствующих услуг. Если пункт 2 той же статьи предусматривает возможность предоставления субсидий из федерального бюджета иным некоммерческим организациям, то субъекты Российской Федерации и муниципальные образования такого права лишены.

В результате такая форма государственной и муниципальной поддержки некоммерческих организаций, как гранты, с 1 января 2008 года не может оказываться в соответствии с новым законодательством.

Кроме того, бюджетным кодексом Российской Федерации в новой редакции предусмотрено предоставление субвенций только в порядке межбюджетных отношений в связи с осуществлением переданных отдельных государственных полномочий, а именно:

- предоставление из бюджета Российской Федерации субвенций бюджетам субъектов Российской Федерации на исполнение расходных обязательств субъектов Российской Федерации в связи с осуществлением органами государственной власти субъектов Российской Федерации переданных им отдельных государственных полномочий Российской Федерации;
- предоставление из бюджета Российской Федерации субвенций бюджетам субъектов Российской Федерации для предоставления субвенций местным бюджетам на исполнение расходных обязательств муниципальных образований в связи с наделением органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями Российской Федерации;
- предоставление из бюджета субъекта Российской Федерации субвенций местным бюджетам на исполнение расходных обязательств муниципальных образований

в связи с наделением органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями субъектов Российской Федерации.

То есть, предоставление финансовых средств в форме субвенций юридическим лицам из бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ с 1 января 2008 г. невозможно в принципе.

Вместе с тем ст. 69.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации в новой редакции предусматривает предоставление бюджетных ассигнований в форме субсидий некоммерческим организациям, не являющимся бюджетными и автономными учреждениями, в том числе в соответствии с договорами (соглашениями) на оказание указанными организациями государственных (муниципальных) услуг физическим и (или) юридическим лицам. Вопрос о нормативных правовых актах, регулирующих предоставление данных субсидий некоммерческим организациям, связан с положениями пп. 2-4 ст. 69.2 новой редакции Бюджетного кодекса Российской Федерации, вступающими в силу с 01.01.2009 г.

При этом согласно п. 4 ст. 5 Федерального закона от 26.04.2007 № 63-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования бюджетного процесса и приведении в соответствие с бюджетным законодательством Российской Федерации отдельных законодательных актов Российской Федерации» до дня вступления в силу положений, закрепленных в абзацах двадцать первом - двадцать третьем пункта 43 данного федерального закона (пп. 2-4 ст. 69.2 Бюджетного кодекса Российской Федерации), использование их при составлении проектов бюджетов, формировании государственных (муниципальных) заданий, а также раздельном планировании бюджетных ассигнований на исполнение действующих и принимаемых обязательств - может осуществляться в случаях и порядке, устанавливаемых соответствующими финансовыми органами.

Таким документом может являться нормативный акт краевого финансового органа – приказ департамента по финансам, бюджету и контролю Краснодарского края. Однако, в силу п. 1 ст. 5 указанного Федерального закона, данное переходное положение вступает в силу с 01.01.2008 г. и, следовательно, не может быть применено в настоящее время при формировании проекта краевого бюджета на 2008 год.

Таким образом, предоставление субсидий некоммерческим организациям, не являющимся автономными и бюджетными учреждениями, не может предусматриваться в законе Краснодарского края о краевом бюджете на соответствующий год.

Внесенные изменения призваны стимулировать органы государственной власти и органы местного самоуправления формировать в гораздо более широком

объеме задания автономным организациям на оказание государственных и муниципальных услуг. Но фактически данная законодательная инициатива порождает неравенство среди некоммерческих организаций, а также значительно сужает их возможности в реализации социально значимых инициатив.

Указанная ситуация не могла остаться без внимания субъектов законодательной инициативы.

Депутат Законодательного Собрания г. Санкт-Петербурга Владимир Барканов внес на рассмотрение Законодательного Собрания проект Постановления «О законодательной инициативе о принятии федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования бюджетного процесса и приведения в соответствие с бюджетным законодательством Российской Федерации отдельных законодательных актов Российской Федерации».

Проект федерального закона подготовлен в связи со вступающими в силу с 1 января 2008 года изменениями бюджетного кодекса Российской Федерации. В соответствии с этими изменениями предоставлять субсидии некоммерческим организациям, не являющимся автономными или бюджетными учреждениями или

производителями товаров, работ, услуг, можно будет только из федерального бюджета. В этих условиях реализация закона Санкт-Петербурга от 4 июля 2001 года «О порядке предоставления за счет средств бюджета Санкт-Петербурга субсидий и субвенций некоммерческим организациям» будет весьма затруднительной. В частности, трудности вызовет предоставление субсидий благотворительным фондам, общественным организациям. Например, в 2007 году в бюджете города предусмотрены субсидии ООО «Хоккейный клуб «СКА Санкт-Петербург» - на содержание СДЮШОР СКА по хоккею и СДЮШОР СКА «Петергоф»; негосударственному учреждению дополнительного образования «Специализированная детско-юношеская школа олимпийского резерва профсоюзов по фехтованию «Спартак» - для приобретения спортивного инвентаря и оборудования; некоммерческой организации «Проект Штандарт» - на реализацию программы «Морской символ Петербурга» и на содержание и текущий ремонт парусного судна «Штандарт» - для выполнения социальной программы воспитания молодежи; благотворительному фонду «Помощь бездомным собакам» - на реализацию проекта «Помощь бездомным собакам» и т.д.

## ПРИВЕДЕМ ЕГО РЕДАКЦИЮ:

### СТАТЬЯ 1

Внести в статью 1 Федерального закона от 26.04.2007 № 63-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования бюджетного процесса и приведении в соответствие с бюджетным законодательством Российской Федерации отдельных законодательных актов Российской Федерации» изменение, изложив абзацы пятый и шестой пункта 53 в следующей редакции:

«2. В федеральном бюджете, бюджетах субъектов Российской Федерации могут предусматриваться субсидии иным некоммерческим организациям, не являющимся автономными или бюджетными учреждениями, в случаях, предусмотренных соответственно федеральными законами, федеральными целевыми программами, законами субъектов Российской Федерации, региональными целевыми программами.

Порядок определения объема и предоставления указанных субсидий из федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов устанавливается соответственно Правительством Российской Федерации и высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации».

### СТАТЬЯ 2

«Настоящий Федеральный закон вступает в силу с 1 января 2008 года».

В данном проекте Федерального закона предлагалось сохранить субъектам РФ право на предоставление субсидий некоммерческим организациям, не являющимся автономными или бюджетными учреждениями, производителями товаров, работ, услуг, в случаях, предусмотренных законами субъекта Федерации и региональными целевыми программами.

Указанный проект федерального закона поступил в администрацию Краснодарского края для подготовки отзывов, предложений и замечаний. В результате департаментом по финансам, бюджету и контролю Краснодарского края были сформулированы предложения относительно усовершенствования данного законопроекта. Согласно данным предложениям принятие рассматриваемого законопроекта было поддержано, однако законопроектом не урегулирован вопрос о предоставлении субсидий из местных бюджетов иным некоммерческим организациям, не являющимся автономными и бюджетными учреждениями.

Обозначенная проблема имеет важнейшее значение и без ее решения невозможно нормальное функциони-

рование местных финансов.

В связи с этим предложено изложить данный законопроект в следующей редакции:

В федеральном бюджете, бюджетах субъектов Российской Федерации и местных бюджетах могут предусматриваться субсидии иным некоммерческим организациям, не являющимся автономными и бюджетными учреждениями, в случаях, предусмотренных соответственно федеральными законами, федеральными целевыми программами, законами субъектов Российской Федерации, региональными целевыми программами и решениями представительных органов местного самоуправления.

Порядок определения объема и предоставления указанных субсидий из федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов устанавливается соответственно Правительством Российской Федерации, высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации и местной администрацией».

В это время властные органы других регионов Российской Федерации не оставались в стороне от решения вышеупомянутых вопросов.

24 сентября 2007 года на заседании Совета при полномочном представителе президента Российской Федерации в Приволжском федеральном округе по развитию гражданского общества данной проблеме было уделено особое внимание.

Согласно протоколу № 3 заседания Совета при полномочном представителе Президента Российской Федерации в Приволжском федеральном округе первый вопрос звучал как «Деятельность общественных организаций как условие формирования гражданского общества, общественно-политического и гуманитарного пространства». Докладчиком являлся губернатор Ульяновской области С.И. Морозов.

В обсуждении приняли участие: полномочный представитель Президента Российской Федерации в Приволжском федеральном округе А.В. Коновалов, Первый заместитель Председателя Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации О.В. Морозов, председатель Национального Совета молодежных и детских объединений А.В. Соколов, ректор Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского, председатель Совета ректоров вузов Приволжского федерального округа Р.Г. Стронгин. По итогам состоявшегося обсуждения участники Совета признали необходимость эффективного взаимодействия общества, власти и бизнеса для развития гражданского общества в Российской Федерации и внесли предложение рассмотреть Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации возможность внесения изменений в федеральное законодательство в части изменения срока вступления

в силу ст. 78.1 Бюджетного Кодекса Российской Федерации «Предоставление субсидий некоммерческим организациям, не являющимся бюджетными учреждениями» до выработки замещающих мер региональной финансовой поддержки общественных объединений.

В результате Законодательное Собрание Ульяновской области, в соответствии со статьей 104 Конституции Российской Федерации, внесло на рассмотрение в Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации в порядке законодательной инициативы проект федерального закона «О внесении изменения в статью 78.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации» в следующей редакции:

«Внести в пункт 2 статьи 78.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации (Собрание законодательства Российской Федерации, 1998, № 31, ст. 3823; 2007, № 18, ст. 2117) изменение, изложив его в следующей редакции:

«В законе (решении) о бюджете могут предусматриваться субсидии иным некоммерческим организациям, не являющимся бюджетными и автономными учреждениями.

Порядок определения объема и предоставления указанных субсидий из федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов устанавливается соответственно Правительством Российской Федерации, высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации, местной администрацией».

Администрация Краснодарского края полностью поддержала данный законопроект, поскольку предлагаемые изменения в статью 78.1 бюджетного кодекса Российской Федерации, соответствуют внесенным ранее предложениям высшего исполнительного органа государственной власти Краснодарского края.

Также следует отметить, что вышеупомянутые законопроекты были поддержаны правительством Кировской области.

Такое единодушие субъектов законодательной инициативы отрадно и свидетельствует о движении разработчиков законопроектов в правильном направлении. Остается открытым вопрос о том, когда же будут приняты данные изменения в статью 78.1 бюджетного кодекса Российской Федерации.

Судя по выпискам из протоколов заседания Совета Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, комитету Государственной Думы по бюджету и налогам поручено подготовить указанные законопроекты в период весенней сессии 2008 года.

Подытоживая вышесказанное, хочется выразить надежду, что российский законодатель в самое ближайшее время примет необходимые поправки в статью 78.1 бюджетного кодекса Российской Федерации.

# УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Е.П. Новикова,

советник государственной гражданской службы РФ 3 класса.

1 января 2008 года вступил в силу Федеральный закон от 17.05.2007 года № 85-ФЗ «О внесении изменений в главы 21, 26.1, 26.2 и 26.3 части второй Налогового Кодекса Российской Федерации» (далее Закон N 85-ФЗ), согласно которому уточнены формулировки, в частности 26.2 главы Налогового Кодекса Российской Федерации «Упрощенная система налогообложения» (далее - НК РФ). При этом положения ст. 346.16 и п. 2 ст. 346.17 НК РФ в новой редакции распространяются на правоотношения, возникшие с 1 января 2007 г.

Часть изменений и дополнений носит технический, уточняющий характер, а другая часть изменяет порядок применения упрощенной системы налогообложения и порядок исчисления доходов и расходов при применении данного специального налогового режима. В частности, дополнен перечень затрат, которые налогоплательщики имеют право учитывать в качестве расходов, определен еще один случай, когда лица, применяющие упрощенную систему налогообложения (далее - УСН), обязаны уплачивать НДС.

Подробный анализ вышеперечисленных изменений показывает следующее: согласно новому закону с 1 января 2008 г. применять упрощенную систему налогообложения всем иностранным организациям запрещено (пп. 18 п. 3 ст. 346.12 НК РФ). Данная мера вызвана тем, что некоторые иностранные организации проходят регистрацию на территории РФ по месту расположения недвижимости, находящейся в их собственности. При этом они не осуществляют предпринимательской деятельности на территории России, а платят лишь налог на имущество организаций, одновременно подавая заявления на переход на УСН, стремясь таким образом к минимизации налогообложения.

Как известно, перейти на УСН могут те организации и индивидуальные предприниматели, которые по одному виду деятельности уплачивают единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности (далее – ЕНВД), но только при условии, что они соблюдают ограничения по численности работников, стоимости основных средств и нематериальных активов. Указанные показатели рассчитываются исходя из всех осуществляемых ими видов деятельности (п. 4 ст. 346.12 НК РФ). Редакция п. 4 ст. 346.12, которая действовала до 2006 г., прямо предписывала налогоплательщикам, осуществляющим деятельность по УСН, совмещающим общий режим с ЕНВД, при подсчете доходов учитывать поступления от всех видов деятельности. Сейчас в Кодексе такого указания нет. Как нет и нормы, которая бы позволяла не брать в расчет доходы от предпринимательской деятельности, подпадающей под действие ЕНВД. Новая редакция позволяет при подсчете предельной величины доходов для перехода на спецрежим учитывать выручку от реализации и внереализационные расходы только по той деятельности, которая находится на общем режиме налогообложения.

В п. 1 ст. 346.13 НК РФ внесено уточнение, согласно которому за организациями закреплена обязанность указывать в заявлении о переходе на УСН данные о средней численности работников и остаточной стоимости основных средств и нематериальных активов. Установлена дата, на которую эти данные должны быть рассчитаны, - 1 октября текущего года.

Для налогоплательщиков, состоящих в договоре простого товарищества или договоре доверительного управления имуществом, применяются в качестве объекта налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов» (п. 3 ст. 346.14 НК РФ). Пунктом 4 ст. 346.13 НК РФ установлено, что теперь налогоплательщик утрачивает право на применение УСН с начала того квартала, в котором он заключил подобный договор. При заключении договора простого товарищества обязанности по ведению общего учета операций, подлежащих налогообло-

жению на основании ст. 146 НК РФ, возлагаются на одного из участников простого товарищества (п. 1 ст. 174.1 НК РФ). На него же возлагаются и обязанности плательщика НДС по операциям, которые осуществляются в рамках этого договора. Законом N 85-ФЗ на налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы, возложена обязанность по уплате НДС по операциям, которые осуществляются в рамках договора простого товарищества. Соответствующие изменения внесены в гл. 26.2 НК РФ (пп. 2 и 3 ст. 346.11 НК РФ).

Как известно организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, освобождаются от обязанностей плательщиков НДС. Однако на них возложена обязанность выполнять функции налогового агента по этому налогу. В первом случае – при покупке товаров, работ, услуг у иностранной организации, не состоящей на учете в налоговых органах РФ (п. 1 ст. 161 НК РФ). Во втором - при расчетах за аренду государственного и муниципального имущества (п. 3 ст. 161 НК РФ). Сумма НДС рассчитывается организацией, выполняющей функции налоговых агентов, самостоятельно на основании договора исходя из расчетной ставки 18/118 (п. 4 ст. 164 НК РФ). Она удерживается из доходов организации арендодателя или иностранной компании и перечисляется в бюджет не позднее 20-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом (пп. 1 и 3 ст. 174 НК РФ).

Однако может возникнуть ситуация, когда иностранная организация, не состоящая на учете в налоговых органах РФ, возвращает приобретенные товары. Или же арендная плата, перечисленная авансом за несколько месяцев вперед, возвращается арендодателем. Согласно дополнениям, внесенным в п. 7 ст. 170 НК РФ, с 1 января 2008 г. в указанных случаях можно предъявить к налоговому вычету сумму НДС, уплаченную в бюджет при выполнении функций налогового агента по НДС, по возвращенным товарам и возвращенной предоплате. Это относится к налогоплательщикам, применяющим УСН. Аналогичные дополнения внесены в п. 5 ст. 171 НК РФ.

Расширен перечень расходов, включаемых при расчете единого налога. Предпринимателям и организациям, находящимся на УСН, необходимо учитывать, что поправки, внесенные в ст. 346.16 НК РФ, будут распространяться на правоотношения, возникшие после 1 января 2007 г.

В частности, налогоплательщики, осуществляющие деятельность по УСН, смогут учесть при расчете единого налога расходы по всем видам обязательно страхования. Такая поправка внесена в пп. 7 п. 1

ст. 346.16 НК РФ. Помимо этого закон позволяет при данном специальном налоговом режиме уменьшать свои налогооблагаемые доходы на сумму расходов на обслуживание контрольно-кассовой техники и расходов по вывозу твердых бытовых отходов (пп. 35 и 36 п. 1 ст. 346.16 НК РФ). При расчете единого налога индивидуальные предприниматели и организации могут включить в состав расходов суммы налогов и сборов, уплаченные в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах. Это положение не относится к единому налогу, который налогоплательщики уплачивают в бюджет по окончании отчетного (налогового) периода - это положение зафиксировано в пп. 22 п. 1 ст. 346.16 НК РФ.

Поправка в пп. 23 п. 1 ст. 346.16 НК РФ связана с тем, что действующая редакция учитывает возможность включения расходов по хранению, обслуживанию и транспортировке только в связи с реализацией товаров. Теперь подобные расходы могут учитываться и в случае, когда они связаны с приобретением товаров.

В соответствии с законом № 85-ФЗ налогоплательщики смогут теперь включить в расходы затраты на достройку, дооборудование, реконструкцию, модернизацию и техническое перевооружение основных средств (далее - капитальные вложения в основные средства) при расчете единого налога (пп. 1 п. 1 ст. 346.16 НК РФ). Данные затраты принимаются к учету с момента ввода достроенных, дооборудованных, реконструированных или модернизированных основных средств. В течение налогового периода капитальные вложения в основные средства принимаются к учету равными долями в последний день квартала. В том случае, если достроенное, дооборудованное, реконструированное или модернизированное основное средство будет продано до истечения трех лет с момента учета расходов на капитальные вложения в эти основные средства, то налогоплательщик обязан пересчитать налоговую базу за весь период использования этого основного средства с момента учета в составе расходов капитальных вложений до даты реализации.

В случае продажи основных средств, модернизированных, достроенных, дооборудованных, реконструированных в период применения УСН, раньше установленного срока организация должна пересчитать налоговую базу по единому налогу за весь период эксплуатации такого объекта. Для объектов со сроком службы свыше 15 лет этот период составляет 10 лет, а для основных средств со сроком службы до 15 лет -

3 года с момента учета расходов на их приобретение. При пересчете единого налога из налоговой базы того периода, в котором основное средство было введено в эксплуатацию и оплачено, требуется вычесть всю сумму расходов на его капитальные вложения в эти основные средства. За период фактического использования дооборудованного, реконструированного или модернизированного основного средства начисляется амортизация по правилам гл. 25 НК РФ (п. 3 ст. 346.16 НК РФ).

Для этого необходимо определить сумму расходов на капитальные вложения основного средства без учета НДС и установить срок полезного использования дооборудованного, достроенного, модернизированного или реконструированного основного средства на основании классификации основных средств (постановление правительства РФ от 01.01.2002 № 1). Затем необходимо выбрать, каким способом следует начислять амортизацию по проданным основным средствам. Это может быть как линейный, так и нелинейный способ начисления амортизации.

Начислять амортизацию в целях налогообложения по капитальным вложениям в основное средство необходимо с 1-го числа месяца, следующего за месяцем ввода в эксплуатацию дооборудованного, достроенного, модернизированного или реконструированного основного средства. А с 1-го числа месяца, который следует за месяцем выбытия этого основного средства, начисление амортизации прекращается.

Во время перехода на общий режим налогообложения налогоплательщик должен определить остаточную стоимость основных средств и нематериальных активов. В том случае, если расходы на приобретение, достройку, дооборудование, реконструкцию, модернизацию и техническое перевооружение не были полностью перенесены на расходы в период применения УСН (п. 3 ст. 346.25 НК РФ), необходимо остаточную стоимость амортизируемого имущества на дату перехода на УСН, определенную по данным налогового учета, увеличить на величину расходов на достройку, дооборудование, реконструкцию, модернизацию и техническое перевооружение и уменьшить на ту сумму, которая была включена в состав расходов при расчете единого налога.

Полученные от покупателей и заказчиков авансы и предоплаты, индивидуальные предприниматели и организации, осуществляющие деятельность по УСН, должны включать в состав своих доходов. Если аванс или предплата, уже включенные в налогооблагаемый доход при расчете единого налога, были возвращены

покупателям, налогоплательщик может уменьшить на эту сумму доходы того отчетного периода, когда деньги были возвращены. Такая поправка внесена в п. 1 ст. 346.17 НК РФ.

Урегулирован вопрос о признании расходов при смене объекта налогообложения. Расходы, которые были осуществлены до смены объекта налогообложения, но не были оплачены, нельзя учесть при расчете единого налога после смены объекта налогообложения. Об этом говорится в п. 4 ст. 346.17 НК РФ.

Статья 346.25 НК РФ дополнена новыми пунктами, в которых определен порядок уплаты НДС при переходе на УСН и возврате на общий режим налогообложения. Урегулирована ситуация, при которой налогоплательщик исчисляет и уплачивает суммы НДС с сумм оплаты, частичной оплаты, полученной до перехода на упрощенную систему налогообложения в счет предстоящих поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг или передачи имущественных прав, осуществляемых в период после перехода на упрощенную систему налогообложения (п. 5 ст. 346.25 НК РФ). В этом случае суммы исчисленного и уплаченного НДС подлежат вычету в последнем налоговом периоде, предшествующем месяцу перехода плательщика НДС на упрощенную систему налогообложения. Для того чтобы такой вычет был правомерным, необходимо наличие у налогоплательщика документов, свидетельствующих о возврате сумм НДС покупателям в связи с переходом налогоплательщика на упрощенную систему налогообложения.

Суммы НДС, предъявленные налогоплательщику, применяющему упрощенную систему налогообложения, при приобретении им товаров (работ, услуг, имущественных прав), которые не были отнесены к расходам, вычитаемым из налоговой базы при применении упрощенной системы налогообложения, принимаются к вычету при переходе на общий режим налогообложения в порядке, предусмотренном гл. 21 НК РФ для плательщиков НДС (п. 6 ст. 346.25 Кодекса). Таким образом, если налогоплательщик не отнес суммы НДС на расходы в период применения упрощенной системы налогообложения, то при переходе на общий режим налогообложения он может принять эти суммы к вычету при исчислении НДС по правилам гл. 21 НК РФ.

Как мы видим, развернутый анализ изменений в налоговом законодательстве демонстрирует возможности более гибкого подхода законодателя к тем или иным условиям применения рассматриваемого спецрежима. Остается надеяться, что правильное понимание смысла этих изменений приведет к оптимизации работы налоговых органов и самих налогоплательщиков.

## 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

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

- проведение товароведческой экспертизы качества и количества промышленных и продовольственных товаров, определение технического состояния оборудования и автотранспортных средств (262-59-23);
- проведение экспертизы товаров для целей списания или уничтожения (262-59-23);
- проведение независимой экспертизы для таможенных целей (262-50-51);
- проведение сертификации продукции и услуг в системе ГОСТ Р и сертификации услуг торговли и общественного питания в СДСУ «Кубанское качество» (267-23-05);
- консалтинговые услуги по разработке и внедрению систем менеджмента качества на основе Международного стандарта МС ИСО 9001:2000 (ГОСТ Р ИСО 9001-2001) (262-50-51);
- отбор проб продукции и их исследование, испытания пищевой 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  
www.tppkuban.ru; e-mail: tppkk@tppkuban.ru  
8, Kommunarov St., Krasnodar, 350063, Russia.



## ЦЕНТР СОДЕЙСТВИЯ РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ОРГАНИЗАЦИОННОЙ РАБОТЫ

- Консультации по юридическим вопросам, содействие в написании заявлений, жалоб, исковых заявлений, представительство в Арбитражном суде Краснодарского края;

- подготовка документов для государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;

- разъяснительная работа для предпринимателей, рассмотрение конфликтных ситуаций;

- организация 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;

- подготовка документов для аккредитации представительств иностранных юридических лиц на территории города Краснодара 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**

<p><b>ООО «АБРИС»</b></p> <p>Компания предлагает услуги по поставке и сервисному обслуживанию геодезического оборудования и приборов для строительства. Мы предлагаем широкий ассортимент продукции производства фирм Leica, Trimble, Topcon, Sokkia, SETL, YOM3.</p> <p>У нас имеется большой выбор тахеометров, GPS-систем, нивелиров, теодолитов, дальномеров и принадлежностей для них различных классов точности и ценовых категорий.</p> <p><b>г. Краснодар, ул. Северная, 320, оф. 301, тел./факс: +7 (861) 210-06-04, 210-06-03, abris2003@list.ru; www.abris-ug.ru</b></p>	<p><b>ЗАО «СПЕЦИАЛЬНОЕ КОНСТРУКТОРСКОЕ БЮРО АВТОМАТИЧЕСКИХ ЛИНИЙ И МЕТАЛЛОРЕЖУЩИХ СТАНКОВ»</b></p> <p>Поставка российских и импортных ленточнопильных станков, гильотин, прессов, листогибов, вальцов, печей, биметаллических ленточных пил и нестандартного оборудования. Сервисное обслуживание и пусконаладочные работы. Консультации по внедрению прогрессивных ленточнопильных технологий. Проектирование, производство и модернизация станков.</p> <p><b>350020, г. Краснодар, ул. Красная, 176-178, 5 этаж, тел. +7 (861) 255-03-63; e-mail: SKB_ALMS@pochta.ru</b></p>
<p><b>ООО «АЛЬЯНС ИНЖИНИРИНГ»</b></p> <p>Предоставляет инжиниринговые услуги по подбору, поставке и последующему обслуживанию промышленного оборудования для предприятий различной формы собственности и различного вида деятельности. Являемся региональным представителем нескольких крупнейших российских предприятий и дистрибьютором иностранных производителей (Китай, Италия), прямым импортером компании KUMYAPI aritma (Турция) по поставке оборудования для очистки сточных вод.</p> <p><b>г. Краснодар, пр. Чекистов, дом 40, п. 3, тел./факс: +7 (861) 278-32-36, 278-32-37, sales@al-eng.ru; al_eng@inbox.ru; trading_alliance@mail.ru</b></p>	<p><b>ООО «АМКОДОР-ЮГ»</b></p> <p>Являясь официальным дистрибьютором ОАО «Амкодор» г. Минск, Республика Беларусь, осуществляет продажу специализированной техники: погрузчики фронтальные, шасси многофункциональные, катки, погрузчики вилочные, экскаваторы. В кратчайшие сроки осуществляет поставку запасных частей и навесного оборудования. Проводит гарантийное и послегарантийное сервисное обслуживание, ремонт, диагностику.</p> <p><b>г. Краснодар, ул. им. Евдокии Бершанской, д. 345/9, тел./факс: +7 (861) 260-42-40, 260-34-90, amkodor.yug@mail.ru; www.amkodor-yug.ru</b></p>

<p><b>ООО «БИЗНЕС ПАРТНЕР – МЕНЕДЖМЕНТ»</b></p> <p>Предлагает: аудит; рекрутинг; обучение и тренинги; кадровый консалтинг; юридический консалтинг; управленческий консалтинг; комплексная оценка бизнеса</p> <p>«BP-Management» - Ваш надежный бизнес партнер.</p> <p><b>г. Краснодар, пер. Константиновский / ул. Ковтюха, 26/98, тел.: +7 (861) 239-32-88, 239-36-33 350015, ул. Кузнечная, 37, тел./факс +7 (861) 259 49 67, e-mail: info@bp-consult.ru; www.bp-consult.ru</b></p>	<p><b>ООО «БСП» СТРОИТЕЛЬНО-ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ</b></p> <p>Салон-магазин «БСП» реализует дровяные и электрические камины лучших европейских производителей. В наличии имеются мраморные порталы, облицовки из камня и дерева, садово-парковая мебель и скульптуры.</p> <p>Компания осуществляет дизайн, изготовление и установку лестниц и лестничных ограждений всех видов: ковка, дерево, латунь, а также ограждения в стиле Hi-Tech, ландшафтный дизайн и декорирование помещений.</p> <p><b>г. Краснодар, ул. Красных Партизан, 335, тел.: +7 (861) 220-41-44, 221-40-43, ул. Красноармейская, 113, тел.: +7 (861) 255-02-22, e-mail: salon-bsp@rambler.ru; www.bsp-studio.ru</b></p>
<p><b>ООО НМЦ «ВАШ ДОКТОР»</b></p> <p>ПЦР-диагностика и бактериологическое исследование урогенитальных инфекций; ИФА (иммуноферментный анализ крови – гормоны и онкомаркеры); алергодиагностика; генетические исследования на факторы тромбофилии, АФС-антифосфолипидный синдром; исследования иммунного статуса; ультразвуковое исследование внутренних органов; УЗИ щитовидной железы, пункция и склерозирование; предрейсовые медицинские осмотры водителей транспортных средств; квалифицированная стоматологическая помощь.</p> <p><b>г. Краснодар, ул. Селезнева, 86/1, тел./факс +7 (861) 235-81-01</b></p>	<p><b>ООО НПВФ «ИНТЕРСОФТ»</b></p> <p>Поставка, внедрение и сопровождение программных продуктов фирмы «1С»; обучение работе с программными продуктами «1С»; поставка лицензионного программного обеспечения фирм Microsoft, Novell, IBM и др; поставка, внедрение и сопровождение программ для строительных и проектных организаций: ПК «Гранд-СМЕТА»</p> <p><b>г. Краснодар, ул. Чапаева, 85/а, тел.: +7 (861) 219-53-70, факс +7 (861) 219-53-70, e-mail: info@inter-soft.ru; www.inter-soft.ru</b></p>
<p><b>КОМПАНИЯ ИТ - СЕРВИС</b></p> <p>Предлагает: системную интеграцию; разработку и монтаж локальных и телефонных сетей; пуско-наладку, настройку и ремонт компьютерной техники; качественное обслуживание оборудования на постоянной основе; автоматизацию бизнес-процессов; поставку лицензионных программ мировых производителей; разработку специализированных программных продуктов; поставку и восстановление расходных материалов.</p> <p><b>г. Краснодар, ул. Российская, 94-4, тел.: +7 (861) 252-86-10, (918) 458-82-10, e-mail: amden@bk.ru</b></p>	<p><b>ФКО ЗАО «КЕМИПЭКС»</b></p> <p>Оптовая торговля лакокрасочными материалами для фасадных, внутренних и паркетных работ; лакокрасочные материалы для обработки, защиты деревянных поверхностей мебельного производства; лакокрасочные материалы для полиграфических работ.</p> <p><b>г. Краснодар, ул. Тургенева, 172, ул. Красная, 180/2, оф. 413, тел.: +7 (861) 215-68-74 (75-79), факс +7 (861) 215-28-10, e-mail: dyopaints@mail.ru, dyopaints@yandex.ru, www.dyopaints.ru</b></p>
<p><b>ТЦ «КУБАНСКИЕ ВИНА»</b></p> <p>Фирменная продажа алкогольных напитков лучших кубанских производителей; гарантированное качество, скидки от производителя; подбор эксклюзивных вин, коньяков для частных коллекционных погребов, проведения корпоративных праздников, банкетов; консультации профессиональных сомелье; сувениры кубанских мастеров. Постоянно действует выставка-продажа картин, написанных кубанским вином; Популярные блюда казачьей, кубанской кухни, авторские блюда на основе кубанских вин и коньяков.</p> <p><b>г. Краснодар, ул. Октябрьская, 65 / ул. Мира, 25, тел.: +7 (861) 262-75-25, 262-75-35, e-mail: kubvin@mail.kuban.ru</b></p>	<p><b>ФИЛИАЛ «КУБАНСКИЙ РЕГИСТРАТОР» ЗАО «Профессиональный регистрационный центр»</b></p> <p>Формирование и ведение реестра владельцев именных ценных бумаг; организация, проведение, подготовка документов собрания акционеров; расчет доходов по ценным бумагам; консультирование и правовое обеспечение корпоративных мероприятий/</p> <p><b>г. Краснодар, ул. Старокубанская, д.114/1, офис 1, тел./факс: (861) 231-26-01, 231-94-94, e-mail: krasnodar@profr.ru</b></p>



<p><b>ООО «КУБАНСКИЙ РЕГИСТРАЦИОННЫЙ ЦЕНТР»</b> Крупнейший регистратор Краснодарского края обслуживает более 450 эмитентов по всей России. Размер собственных средств регистратора составляет более 60 млн. рублей. Оказывает услуги: подготовка и проведение общих собраний акционеров; организация выплат доходов по ценным бумагам; информационно-консультационное сопровождение; раскрытие информации в соответствии с действующим законодательством. <b>г. Краснодар, ул. Тургенева, 107, тел.: +7 (861) 220-70-25, 220-42-78, факс +7 (861) 226-08-81, e-mail: logvinova@kubrc.ru; www.kubrc.ru</b></p>	<p><b>ТРЕНИНГ-ЦЕНТР «ЛЕДОКОЛ»</b> Первый на Юге России центр практического бизнес-обучения Представляет: программы ведущих российских бизнес-тренеров; тренинги продаж, которые проводят тренеры с опытом продаж, а не психологи или преподаватели; практическое бизнес-обучение (участие тренера непосредственно в продажах клиента). <b>г. Краснодар, ул. Рашпилевская, 68/1, офис 25, 3 этаж, тел./факс: +7 (861) 277-07-91, 251-24-17, 251-24-18 www.bigsales.ru; e-mail: ep@bigsales.ru</b></p>
<p><b>КОМПАНИЯ «ВИПСТРОЙСЕРВИС»</b> Предлагает: геодезические и проектные работы; разработка дизайн-проектов; разработка конструкторско-монтажной документации; поставка всех материалов и комплектующих «под ключ»; монтаж или шеф-монтаж НВФ на основе подобилицовой системы производства фирмы «U-kon Systems», «Агрисовгаз», «Металл профиль»; изготовление оконных откосов и элементов примыканий из композитных материалов; проектирование и установку пластиковых окон класса «люкс» и светопрозрачных конструкций любого уровня сложности. <b>г. Краснодар, ул. Береговая, 7 тел.: +7 (861) 267-02-78, info@vipss.ru; www.vipss.ru</b></p>	<p><b>ООО «МЕАКОМ»</b> Предлагает: установку и настройку CRM-систем (взаимодействия с клиентами, с возможностью управления контрагентами и относящимися к ним контактами, планирование звонков, встреч, стадий продаж и удобным календарем); услуги по переводу бизнеса на бесплатное лицензионное программное обеспечение (Linux, OpenOffice и т.д.); продвижение, оптимизация и создание сайтов в Интернет. <b>г. Краснодар, ул. Гоголя, 113, тел.: +7 (961) 592-33-44, e-mail: komlichenko.m@gmail.com; http://meacom.us</b></p>
<p><b>ООО «НАЛОГЭКСПЕРТ»</b> Постановка бухгалтерского и налогового учета; ведение бухгалтерского и налогового учета; консультации по бухгалтерскому и налоговому учету; ведение кадрового учета; анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий; восстановление бухгалтерского и налогового учета; инвентаризация имущества; оптимизация налогообложения. <b>«НАЛОГЭКСПЕРТ» – ЭКСПЕРТ ВАШЕГО БИЗНЕСА!!! г. Краснодар, ул. Захарова, 1, тел./факс: +7 (861) 267-78-92, 267-78-93, e-mail: tax_expert@mail.ru; www.n-expert.ru</b></p>	<p><b>ООО «НИПИГАЗПЕРЕРАБОТКА»</b> Консультации, изготовление развернутых документов; проектирование различных видов сепарационного оборудования; услуги по определению оптимальных режимов трубопроводного транспорта углеводородного сырья, продуктов его переработки; широкомасштабные комплексные исследования в области охраны окружающей среды и промышленной безопасности; физико-химические анализы любой степени сложности состава и свойств технологических объектов и объектов окружающей среды. <b>г. Краснодар, ул. Красная, 118, тел.: +7 (861) 275-05-70, 275-14-85, nipigas@kragaz.ru; www.kragaz.ru</b></p>
<p><b>ООО «НОВЫЙ ПРОЕКТ»</b> Поставка строительных материалов российских и зарубежных производителей. Специализация: кровельные элементы, подкровельные плёнки и утеплитель; гипсокартонные системы Кнауф и Ла Фарж со всеми комплектующими, сухие смеси; гипс, цемент, металл, опалубочные системы. <b>г. Краснодар, ул. Новороссийская, 55, тел./факс +7 (861) 210-06-65, e-mail: newproj08@mail.ru</b></p>	<p><b>ООО СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «ОРАНТА» ФИЛИАЛ «ОРАНТА-КРАСНОДАР»</b> «ОРАНТА Страхование» - крупная универсальная страховая компания, имеющая лицензии на проведение операций по 70 видам страхования, перестрахованию, широкий ассортимент программ по страхованию автотранспорта, имущества, ответственности, ипотеки, а также по добровольному медицинскому страхованию. <b>г. Краснодар, ул. Рашпилевская, 181, тел.: +7 (861) 259-78-32, 259-77-63, 259-78-04, oranta_krasnodar@mail.ru; www.oranta-sk.ru</b></p>



<p><b>ООО «ПАЛИТРА-С»</b> Изготовление: визитных карточек и пластиковых дисконтных карт, фирменных бланков, конвертов, папок, фирменных блокнотов, грамот, дипломов, открыток, ценников, календарей, бумажных пакетов, наклеек, печатей, штампов, факсимиле, объемных этикеток, знаков безопасности, рекламных вывесок и щитов, световых коробов. Новое направление – лазерная резка и обработка различных материалов. <b>г. Краснодар, ул. Чкалова, 93, тел.: +7 (861) 255-14-47, e-mail: palitra-s@yandex.ru</b></p>	<p><b>ООО «ПАРИТЕТ-СК»</b> Компания работает с производственными, транспортными, финансовыми, банковскими структурами, обеспечивает страхование профессиональной ответственности специалистов, предлагает корпоративные программы добровольного медицинского страхования и страхования сотрудников от несчастного случая. Предоставляет всестороннюю страховую защиту любому клиенту. <b>г. Краснодар, ул. Брюсова, 100, тел./факс: +7 (861) 220-16-10, www.paritet-sk.ru</b></p>
<p><b>ООО ИФ «ПАССАТ-ИНВЕСТ»</b> Ваш личный финансовый менеджер по инвестициям в нефть, газ, металлургию, энергетику, торговлю, связь, банковский сектор. Паевые Инвестиционные Фонды ПИФЫ БИЗНЕС-КЛАССА УК «Ренессанс Управление Инвестициями» www.pif.rencap.com УК «ПАЛЛАДА эссет менеджмент» www.pallada.ru Обучение инвестированию и торговле на фондовом рынке Покупка - продажа АКЦИЙ <b>г. Краснодар, ул. Гоголя, 55, тел.: +7 (861) 275-00-19, e-mail: passat-invest@rambler.ru; www.pallada.ru</b></p>	<p><b>КРАСНОДАРСКИЙ ФИЛИАЛ ОАО «РОСНО»</b> Контрольным пакетом акций РОСНО владеет ведущий европейский страховщик Allianz SE (97%). РОСНО основное внимание уделяет повышению уровня капитализации компании и обеспечению на этой основе финансовой надежности и устойчивости. Уставный капитал — 1 184 180 тыс. руб. Собственные средства — 5 422 750 тыс. руб., страховые резервы — 16 985 242 тыс. руб. РОСНО рад предложить своим клиентам весь спектр страховых услуг. <b>350033, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 78, тел.: +7 (861) 267-60-32, 267-60-36, e-mail: krr_rosno@linky.ru; www.rosno.ru</b></p>
<p><b>ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР «САВАННА»</b> Открыл новые горизонты на рынке керамики «Саванна» - первый торговый центр, специализирующийся на керамической плитке, граните, сантехнике, изделиях из мрамора. В «Саванне» представлена продукция производства Италии, Испании, Китая. В январе 2008 г. ассортимент ТЦ «Саванна» пополнился коллекцией живописи от абстракций до классических пейзажей и натюрмортов. <b>г. Краснодар, ул. Северная, 395, тел.: +7 (861) 255-53-53, www.keramika-savanna.ru</b></p>	<p><b>ООО «ПАТЕНТНО-ПРАВОВАЯ КОМПАНИЯ «САРМАТ»</b> - регистрация товарных знаков; - защита интеллектуальной собственности в судах и административных органах; - прекращение правовой охраны «враждебных» товарных знаков и фирменных наименований. <b>г. Краснодар, ул. Красная, 145/1, оф. 27, тел. +7 (861) 255-38-25, тел./факс +7 (861) 259-20-07, e-mail: lex@sarmat-tm.ru; www.sarmat-tm.ru</b></p>
<p><b>ЗАО «СЖ ФИНАНС»</b> Лизинговая компания ЗАО «СЖ Финанс» (группа Сосьете Женераль) – предлагает услуги по лизингу грузового и автомобильного транспорта, различного вида оборудования и техники, а также вендорное финансирование на всей территории Российской Федерации под маркой SG Equipment Finance. <b>г. Краснодар, ул. Красная, 178, оф. 413, тел./факс: +7 (861) 215-68-90, моб. +7 (918) 366-36-79, e-mail: PopovaE@sqef-leasing.ru; www.sgef-leasing.ru</b></p>	<p><b>ИП ДЖАФАРОВ Т.Г.</b> Предлагает своим клиентам оптом и в розницу: гипс полировочный SATENTEK; штукатурка гипсовая SIVATEK; гипсовая пломба DERZTEK; гипс строительный KARTEK; механическая гипсовая штукатурка ALCITEK; хабезкий ГИПС; белый и серый ПОРТЛАНДЦЕМЕНТ; СТЕКЛОВАТА. <b>г. Краснодар, ул. Московская, 5, тел./факс: +7 (861) 275-96-66, e-mail: lafarge@bk.ru; www.lafarge-yug.ru</b></p>



<p><b>МАГАЗИН «ТЕРРА»</b></p> <p>Предлагает широкий ассортимент керамики, позволяющий реализовать самые смелые проекты в любом стилевом направлении, от кантри до ар деко, от минимализма до барокко. «Терра» предлагает не просто высококачественный товар, а законченные решения отделки помещений, включающие настенную и напольную плитку, различные строительные смеси, сопутствующие аксессуары для укладки, бордюры и декоры различных стилей, размеров и цветов.</p> <p><b>г. Краснодар, ул. Октябрьская, 15,</b> <b>тел.: +7 (861) 262-58-52, факс +7 (861) 267-09-00,</b> <b>www.terracorp.ru; http://portal.etna.com.ru</b></p>	<p><b>СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «УРАЛСИБ ЖИЗНЬ»</b> ( Лицензия ФССН С № 398777 от 30.11.2005 г.)</p> <p>Долгосрочное накопительное страхование для взрослых и детей, страхование от несчастных случаев, опасных заболеваний, дополнительная пенсия, рента.</p> <p>Защита жизни — ценность, доступная всем.</p> <p><b>ЗАО «УРАЛСИБ Жизнь»</b> <b>г. Краснодар, ул. Гимназическая, 51, оф. 301-305,</b> <b>тел.: +7 (861) 262-98-80, 262-59-62, 262-96-50,</b> <b>www.uralsib.ru</b></p>
<p><b>ООО «ЦЕНТР САНТЕХНИКИ»</b></p> <p>Предлагает широкий выбор сантехник от ведущих мировых производителей. Компания является официальным дистрибьютором таких известных компаний по производству сантехники, как Roca, Jika, Cersanit, постоянно расширяет свой ассортимент, предлагая к продажам все необходимое: ванны стальные, чугунные и акриловые, санфаянс, душевые кабины и поддоны к ним, смесители, зеркала, а также мебель для ванной комнаты.</p> <p><b>350012, г. Краснодар, ул. Круговая, 26,</b> <b>тел./факс: +7 (861) 220-80-59, 219-52-85, 211-17-58,</b> <b>e-mail: santel07@mail.ru</b></p>	<p><b>ООО «ЭКОДЕКО»</b></p> <p>«Экодеко» ведущий поставщик отделочных материалов на рынке ЮФО.</p> <p>Основные направления: производство облицовочного искусственного и натурального камня, тонкостенного кирпича, декоров и панно; поставка и монтаж архитектурного декора: колонны, балюстрады, обрамления проемов, ротонды и т.д.; импорт и оптовые продажи испанской керамической плитки и керамогранита; оптово-розничная торговля пробковыми напольными и настенными покрытиями.</p> <p><b>г. Краснодар, ул. Коммунаров, 268, (БЦ «Кавказ»),</b> <b>салон-магазин «Рестаурация»,</b> <b>тел.: +7 (861) 210-20-10, www.restaura.ru</b></p>
<p><b>АНО «МЦСО ЮЖНЫЙ РЕГИОН»</b></p> <p>Оказывает услуги в сфере дополнительного профессионального и дополнительного образования.</p> <p>Практический менеджмент в туризме; Служба внутреннего аудита в системе управления предприятием; подготовка лиц на право работы с опасными отходами; английский, немецкий языки в сфере профессиональной коммуникации; секретарь-референт; базовая компьютерная подготовка; экспресс-курс подготовки и переподготовки лиц, управляющих бизнесом; бухгалтерский учет; основы фотографического мастерства.</p> <p><b>г. Краснодар, ул. Зиповская, 3,</b> <b>тел.: +7 (861) 252-47-62, факс +7 (961) 252-47-64,</b> <b>e-mail: mcso2006@mail.ru</b></p>	<p><b>ООО «КОМПАНИЯ ВИЛЛАН»</b></p> <p>Брокеридж жилой и коммерческой недвижимости на территории Краснодарского края и Республики Адыгея; консалтинг в сфере инвестиционно-строительной деятельности; управление строительством и последующей эксплуатацией объектов коммерческой недвижимости.</p> <p><b>г. Краснодар, ул. Гоголя, 80,</b> <b>тел./факс +7 (861) 277-40-40, e-mail: krasnodar@willan.ru,</b> <b>г. Сочи, ул. Конституции, 18, оф. 419,</b> <b>тел./факс +7 (8622) 69-43-44, e-mail: sochi@willan.ru,</b> <b>www.willan.ru</b></p>

Руководитель: Н. Ткаченко

Отпечатано в типографии

Адрес редакции:

350063, г. Краснодар, ул. Коммунаров, 8,  
тел./факс (861) 268-12-83;  
e-mail: [pressa@tpkuban.ru](mailto:pressa@tpkuban.ru),  
[www.tpkuban.ru](http://www.tpkuban.ru)

8, Kommunarov St., Krasnodar, 350063, Russia

За дополнительной информацией и по вопросам размещения рекламы обращаться по адресу:

г. Краснодар,  
ул. Коммунаров, 8, каб. 1,  
пресс-служба ТПП КК, Светлана Галаган,  
тел.: (861) 268-12-83, 274-77-85;  
e-mail: [tpkuban@mail.ru](mailto:tpkuban@mail.ru)

Редактор: С. Галаган

Над номером работали: Н. Щербакова,  
Е. Ретинских, Г. Шипула, И. Матюкова,  
Ю. Агафонова, И. Бирюкова, М. Богатко,  
В. Вельможко, О. Гааз, В. Сивченко,  
А. Цирюльников, Н. Чайка

Дизайн: В. Симагин

Фото: Н. Шумаков, Я. Потапов, И. Торгачкин  
Корректур: Н. Щербакова

Тираж – 10 000 экземпляров.

Свидетельство о регистрации СМИ  
ПИ ФС 14-0709 от 05 июля 2007 года

в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

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

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.

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

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

ЭКСПОРТ		
EX-M 03-001	Компания, занимающаяся производством чугунных труб и водоотводных и канализационных систем, заинтересована в контактах с оптовиками сантехнической отрасли, которые могли бы представлять её продукцию на российском рынке.	RSP Ruck Sanitärprodukte GmbH Spitzsteinstraße 32 D-83126 Flintsbach am Inn Telefon: +49 (8034) 7082-0 Telefax: +49 (8034) 7082-22 E-mail: <a href="mailto:info@rsp-sanitaer.de">info@rsp-sanitaer.de</a> Internet: <a href="http://www.rsp-sanitaer.de">www.rsp-sanitaer.de</a> Контактное лицо: Herr Robert Ruck
EX-M 03-002	Фирма «Inter-guard Sicherheitssysteme», существующая с 1980 г., специализируется на производстве и поставках не имеющих аналогов систем безопасности: беспроводные противопожарные сигнальные устройства, сигнализаторы несанкционированного вторжения, краж со взломом, системы экстренного вызова (напр., в больницах). Предлагаемые системы не требуют специального монтажа и могут устанавливаться в любом месте. Данные системы особенно рекомендуются для охраны исторических зданий, в которых в принципе не допускается прокладка кабеля. Кроме того, они используются в медицинских учреждениях, домах-интернатах, гостиницах, музеях, дворцах, городских административных зданиях и т. п. Для продаж своей продукции на российском рынке фирма ищет торгового партнера или генерального импортера с возможностью общения на немецком или английском языке. Подробнее с продукцией фирмы можно ознакомиться на её интернет- сайте <a href="http://www.inter-guard.com">www.inter-guard.com</a>	Inter-guard Sicherheitssysteme AG Am Hanlah 53 D-31008 ELZE Telefon: + 49 (50 68) 14 93 Telefax: + 49 (50 68) 30 25 E-mail: <a href="mailto:info@inter-guard.com">info@inter-guard.com</a> Internet: <a href="http://www.inter-guard.com">www.inter-guard.com</a> Контактное лицо: Herr Roy Loos
EX-M 03-003	В связи с ликвидацией предприятия компания продает комплектное оборудование салона светотехники. В общей сложности продаются изделия 7.300 наименований: настенные и подвесные светильники, настольные лампы и торшеры, низковольтные светильники, лампы-излучатели, высоковольтные линейные прожекторы, встраиваемые излучатели, светильники наружного освещения, локальные и технические светильники, лампы рассеянного света, декоративные светильники. Кроме того, предлагается оборудование торгового зала, декоративные материалы и стеллажи для оборудования салона светотехники. Речь идет о высококачественных изделиях известных марок, в основном, европейского производства. Продажная цена: около 1млн Евро за партию весом 240 т + НДС. Для осмотра и отбора товара заинтересованные фирмы могут согласовать время встречи, обратившись на фирму.	Elektro-Weissenrieder GmbH Schlehenweg 17 D-77933 Lahr-Schwarzwald Telefon: +49 (7821) 23 101 Telefax: +49 (7821) 37 891 E-mail: <a href="mailto:ruc.weissenrieder@tonline.de">ruc.weissenrieder@tonline.de</a> Контактное лицо: Herr Rolf Weissenrieder
EX-M 03-004	Компания Julius Berger, расположенная в центре немецкой инструментальной промышленности, на границе городов Золинген и Вупперталь, уже в течение 85 лет занимается разработкой и производством высококачественных профессиональных режущих инструментов и принадлежностей для работ в садах, парковых хозяйствах, лесных угодьях, для флористов и ландшафтных архитекторов. В производственную программу компании входят ручные секаторы, ножницы для обрезания веток и подрезки кустарников и живых изгородей, пилы, телескопические штанги, ножи для садоводов и различные другие инструменты. Фирма заинтересована в сотрудничестве с российскими импорте-	Julius Berger GmbH & Co. KG Kohlfurther Str. 4-6 D- 42349 Wuppertal Telefon: +49 (202) 470084 Telefax: +49 (202) 476059 E-mail: <a href="mailto:info@berger-garten.com">info@berger-garten.com</a> Internet: <a href="http://www.berger-garten.com">www.berger-garten.com</a> Контактное лицо: Frau Ina Berger

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

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

ЭКСПОРТ		
	рами, имеющими хорошие контакты со специализированными торговыми предприятиями, городскими коммунальными службами, компаниями, занимающимися ландшафтным озеленением, уходом за парковыми комплексами, лесными угодьями и садами. Для более полного ознакомления с продукцией фирмы можно посетить её интернет-сайт <a href="http://www.bergergarten.com">www.bergergarten.com</a> и связаться с исполнительным директором, г-жой Иной Бергер (Ina Berger).	
EX-M 03-005	Компания предлагает по специальной цене технически современную б/у мобильную установку для обработки воды. Установка находилась в эксплуатации 2 года. Производительность: до 60 м³/ч, в зависимости от качества воды. Технологический процесс: предварительная фильтрация – ультра-фильтрация. Управление: полная автоматизация. Прочие функциональные блоки: - электролиз с применением воды и соли - контроль проницаемости с использованием датчика твердых частиц - преобразователь измерения давления с подключением к системе дистанционного контроля - дистанционный контроль при помощи системы GPRS и др. С техническим паспортом можно ознакомиться в Интернете, на сайте <a href="http://www.legio.com/downloads/container-data_de-en-es.pdf">http://www.legio.com/downloads/container-data_de-en-es.pdf</a> . Установка полностью отремонтирована и находится в рабочем состоянии. Цена: 90.000,- Евро + НДС и транспортные расходы.	LEGIO Schlattgrabenstr. 10 D-72141 Walddorfhäslach Telefon: +49 (7127) 89 05 48 Telefax: +49 (7127) 89 05 48 E-mail: <a href="mailto:info@legio.com">info@legio.com</a> Internet: <a href="http://www.legio.com">www.legio.com</a> Контактные лица: Herr Rainer Kaifel, Herr Gordon Schadwinkel
ЭКСПОРТ		
EX-M 03-006	Торговая компания Weinkontor Trading & Commercial Services, сотрудничающая с винодельческими предприятиями в Германии, Австрии и Италии, предлагает по привлекательным ценам широкий ассортимент высококачественных вин, в том числе игристых. Компания ищет импортеров, дистрибьютеров, оптовиков и предприятия розничной торговли, которые были бы заинтересованы в импорте вин из вышеназванных стран. Закупочные цены находятся – в зависимости от производителя, качества вина, расположения – в диапазоне от 2,00 до 40,00 евро за 0,75 л (со склада производителя). Заинтересованным партнерам компания готова предоставить детальное коммерческое предложение и компетентно проконсультировать их относительно предлагаемых сортов. Переписка с компанией возможна на русском, английском и немецком языке.	Weinkontor Trading & Commercial Services Ltd. Steinflurweg 21 D-37124 Rosdorf Telefon: +49 (551) 30 561 31 Telefax: +49 (551) 30 561 40 e-mail: <a href="mailto:info@weinkontortrading.de">info@weinkontortrading.de</a> <a href="http://www.weinkontortrading.de">www.weinkontortrading.de</a> Лицо для контактов: Frau Natalya Walter
ИМПОРТ		
IM-M 03-001	Calorpac GbR – молодая, динамично развивающаяся компания, работающая на рынке биоэнергетики, в частности, в области получения энергии из возобновляемых природных ресурсов. В настоящее время компания ищет партнеров, занимающихся возделыванием масличных культур и переработкой семян рапса и подсолнечника. Она заинтересована в импорте рапсового и подсолнечного масла и семян этих культур и хотела бы сотрудничать на постоянной основе с надежными российскими партнерами, которые могли бы поставлять ежегодно 10.000 –	Calorpac GbR Oberdorf 11a D-83122 Samerberg Telefon: +49 (8032) 98 94 90 Telefax: +49 (8032) 98 94 90 E-mail: <a href="mailto:info@calorpax.de">info@calorpax.de</a> Internet: <a href="http://www.calorpax.de">www.calorpax.de</a> Контактное лицо: Herr Thilo Schwarz

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

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

	100.000 тонн семян или масла, предпочтительно из Ростовской области или других южных регионов России. Компания имеет многолетний опыт работы с партнерами из Российской Федерации и убеждена в возможностях взаимовыгодного сотрудничества.	
КООПЕРАЦИЯ		
KO-M 03-001	Немецкая компания «Pe-Kunststoff-Fabrik Woffenbach GmbH» специализируется на изготовлении различного вида рулонных полиэтиленовых пленок и пакетов с возможным нанесением на полотно 8-ми цветной печати. Для расширения ассортимента своей продукции компания приглашает к сотрудничеству российских производителей и поставщиков обычных полиэтиленовых пакетов и сумок, мусорных мешков, а также пакетов для хлебобулочных изделий.	Pe-Kunststoff-Fabrik Woffenbach GmbH Tyrolsberger Str . 31 D-92318 Neumarkt Telefon: + 49 (91 81) 29 60 – 24 Telefax: + 49 (91 81) 29 60 - 99 E-mail: <a href="mailto:martina.pickl@peku.com">martina.pickl@peku.com</a> Internet: <a href="http://www.peku.com">www.peku.com</a> Контактное лицо: Frau Martina Pickl
ИНВЕСТИЦИИ		
INV-M 03-001	Компания Schwab Marketing ищет для своего клиента российских инвесторов, заинтересованных в капиталовложениях в предприятие специального машиностроения. Предприятие производит комплектные экструзионные линии, а также отдельные узлы: стандартные шнеки, цилиндры и технологические компоненты, необходимые заказчику. Кроме того, в производственную программу входят не имеющие аналогов высокоточные автоматы для резки профилей и труб. Основными рынками сбыта продукции предприятия являются Иран, Ирак, другие арабские страны, а также Великобритания и Германия. Производство оснащено токарными автоматами с ЧПУ, установкой для нанесения молибденового покрытия, станками для наружного шлифования, сварочными роботами, шнековыми, фрезерными и вихревыми станками и т. д. На предприятии в Германии заняты 40 высококвалифицированных сотрудников, годовой оборот составил в 2007 г. 4 млн. евро (потенциально возможный оборот: 10 млн. евро). Имеются запросы от компаний из Швейцарии, Австрии, Бенилюкса, Ирландии, Канады, России, в общей сложности на 15 млн. евро. Так как небольшое акционерное общество, которому принадлежит предприятие, не имеет возможностей дальнейшего расширения производства, оно приглашает к сотрудничеству заинтересованных инвесторов из России.	Schwab Marketing GmbH Unternehmensberatung BDU Zieblandstraße 16 D-80798 München Telefon: +49 (89) 52 05 54-0 Telefax: +49 (89) 52 05 54-44 E-mail: <a href="mailto:Schwab-Marketing@tonline.de">Schwab-Marketing@tonline.de</a> Контактное лицо: Herr Gerd Schifferdecker
INV-M 03-002	К продаже предлагается авиапредприятие, занимающееся местными перевозками, имеющее сертификат эксплуатанта АОС (Air Operator Certificate), Номинальная стоимость составляет 5,5 млн. евро.	Jetshare GmbH Flughafenring 7-9 D-44319 Dortmund Тел.: +49 (231)7009900 Факс: +49 (231)7009922 E-mail: <a href="mailto:Kontakt@jetshare.de">Kontakt@jetshare.de</a> Internet: <a href="http://www.jetshare.de">www.jetshare.de</a> Контактное лицо: Herr Frank Rost

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

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

ИНВЕСТИЦИИ		
INV-M 03-003	<p>Компания OPTICAL DATA-SAFE приглашает инвесторов для участия в реализации проекта, направленного на решение проблем, возникающих при долгосрочном цифровом хранении информации. Речь идет о запатентованном способе передачи данных D/A/D, на 95% снижающем затраты на небезопасное хранение информации. Все неактивные цифровые файлы выводятся благодаря лазерному записывающему устройству в визуально распознаваемые человеком данные на плёнку и хранятся в кассетах, предназначенных для роботизированного управления.</p> <p>Удалённые цифровые данные при необходимости могут быть переведены с помощью сканера с аналоговой плёнки (сроком хранения в 500 лет) обратно в цифровой формат.</p> <p>Экспертиза предлагаемой технологии была произведена за счёт средств федеральной земли.</p> <p>В 2007 году проект бы многократно премирован. Срок достижения прибыли наступает спустя 30 месяцев. Ожидается 72 млн. евро прибыли без уплаты процентов и налогов в 2012 году.</p> <p>Необходима сумма в размере от 600.000 до 4 млн. евро в качестве долевого участия в компании OPTICAL DATA-SAFE.</p>	<p>Optical Data-Safe Stauffenbergstr. 34 D-07747 Jena Тел.: + 49 (36 41) 47 44 07 Факс: + 49 (36 41) 47 44 23 E-mail: optical-data-safe@gmx.net Контактное лицо: Dipl.-Ing. Josef A. Kickartz</p>
INV-M 03-004	<p>Фирма German Tobacco Group AG из г. Франкфурта предлагает квалифицированным стратегическим партнерам (производителям табачной продукции) и инвесторам доленое участие в надежном предприятии по производству сигарет, расположенном в Германии и Болгарии и имеющем развитые связи с ведущими немецкими торговыми компаниями.</p> <p>Выпуск акций на биржу планируется в конце 2008 г. К участию в торгах приглашаются также квалифицированные инвестиционные банки, финансовые инвесторы, частные компании, страховые фонды. Фирма охотно ответит на запросы серьезных заинтересованных партнеров.</p>	<p>German Tobacco Group AG An der Welle 4 D-60322 Frankfurt Тел.: + 49 (69 25) 73 89 83 Факс: + 49 (69 25) 73 89 84 E-mail: thiomass.schumann@germantobacco.com www.germantobacco.com Контактное лицо: Herr Thomas Schumann</p>
IMM-M 03-001	<p>Немецкая риэлтерская компания предлагает земельные участки большой площади и готовые строительные объекты в живописной местности на юго-восточном побережье Турции. На свободных участках компания готова реализовать проекты (гостиничные и клубные комплексы, туристические поселки и т. п.) в соответствии с пожеланиями покупателя.</p> <p>Более детальное представление о деятельности компании и предлагаемой недвижимости можно получить на её Интернет-сайте <a href="http://www.tuerkei-immobilien-online.com">www.tuerkei-immobilien-online.com</a>.</p>	<p>Immanuel-Immobilien Am Freibad 4 Gemeinde Steinberg D-08279 Wernesgruen / Vogl. Tel./fax: +90 324 7414 768 (в Турции); +90 536 666 0394 (мобильный) E-mail: a-o-immanuel-immobilien@hotmail.de www.tuerkeiimmobilien-online.com Контактное лицо: Herr Ingo Richter</p>

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

# НАДЕЖНОСТЬ И КОМПЕТЕНТНОСТЬ



Торгово-промышленная палата Краснодарского края регулярно выпускает полноцветный иллюстрированный журнал "Вестник ТПП КК РФ", 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. Краснодара 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

### 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	60 000
5	3 обложка	1/1	50 000
6	4 обложка	1/1	65 000
7	плотная вклейка	2/1	50 000

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

### 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.

Редакция журнала "Вестник ТПП КК РФ"  
Адрес: 350063, г. Краснодар, ул. Коммунаров, 8,  
тел.: (861) 274-77-85, 268-12-83, 267-23-06,  
e-mail: [tpkuban@mail.ru](mailto:tpkuban@mail.ru), [www.tpkuban.ru](http://www.tpkuban.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) 2-99-20

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) 3-69-30

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

