

№ 5 (Октябрь 2007)

ЖУРНАЛ ДЕЛОВОГО СООБЩЕСТВА

ВЕСТНИК



ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ РФ



**Итоги VI Международного
инвестиционного форума
«Сочи-2007»**



ЮЖНЫЙ ПРОРЫВ



**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ БЛАГО –
НАШЕ КРЕДО!**



ФИНАНСОВОЕ ОБОЗРЕНИЕ



**ПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-
ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ
КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ:
УСПЕХИ, ДОСТИЖЕНИЯ,
ЗАДАЧИ, ПЕРСПЕКТИВЫ**



**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 город Краснодар,
директор Департамента финансов, кандидат
технических наук, заслуженный экономист
Кубани

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

А. М. Терпугов,
начальник Краснодарской таможни

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

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

РАСПРОСТРАНЕНИЕ ЖУРНАЛА:

адресная доставка предприятиям-членам
торгово-промышленной палаты:
3500 предприятий-членов ТПП
Краснодарского края;
торгово-промышленные палаты РФ;
администрация Краснодарского края;
Законодательное собрание
Краснодарского края;
администрация муниципального
образования г. Краснодар;
муниципальные образования
Краснодарского края;
городская Дума г. Краснодара;
Краснодарская таможня;
Управление ФНС РФ
по Краснодарскому краю.
Журнал распространяется среди делового
сообщества на российских и международных
форумах, выставках, презентациях.



УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

В этом номере журнала мы расскажем вам о важнейших событиях, которые произошли в жизни Торгово-промышленной палаты Краснодарского края в течение последних двух месяцев.

Главная новость – прошедший 20–23 сентября в городе Сочи основной инвестиционный форум страны «Сочи-2007». Десять тысяч участников и гостей из более 60 стран мира, 50 тысяч метров выставочных площадей в крае – масштабное мероприятие, имеющее своей целью привлечь российских и иностранных инвесторов на Кубань. Форум смело можно обозначить как «южный прорыв». Он стал несомненным российским лидером по объему привлекаемых инвестиций в страну. VI Международный инвестиционный форум «Сочи-2007», без сомнений, дал новый импульс развитию экономики Кубани, которая в ближайшее время совершит мощный олимпийский рывок.

Один из наиболее важных материалов номера посвящен открытию новой услуги, которую будет оказывать ТПП КК, – аккредитации представительств иностранных фирм. Аккредитованные посредством ТПП КК инофирмы получают уникальную возможность налаживать контакты с партнерами, используя систему торгово-промышленных палат края. На наш взгляд, это очень удобно для успешного развития и ведения предпринимательской деятельности.

Развивая систему ТПП КК, расширяя спектр услуг, мы стремимся открыть и предложить новые возможности бизнесу, способствуем созданию благоприятных условий для осуществления предпринимательской деятельности на Кубани и в России в целом. Наши усилия направлены на содействие развитию экономики Краснодарского края, который вышел на новый – олимпийский рубеж.

Удачи вам, коллеги, и олимпийских достижений!

Юрий Николаевич Ткаченко,
председатель Торгово-промышленной палаты
Краснодарского края



ЮЖНЫЙ ПРОРЫВ



ЗЕРНОВАЯ БИРЖА – НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ СТРАХОВАНИЯ ЦЕНОВЫХ РИСКОВ



ФИНАНСОВОЕ ОБОЗРЕНИЕ



ПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ: УСПЕХИ, ДОСТИЖЕНИЯ, ЗАДАЧИ, ПЕРСПЕКТИВЫ

СОДЕРЖАНИЕ

1 Приветствие

СОБЫТИЯ И КОММЕНТАРИИ

4 Южный прорыв

10 Четвертый российско-китайский инвестиционный форум

12 «Александровский Сад» – воплощение мечты

ФИНАНСОВОЕ ОБОЗРЕНИЕ

14 Зерновая биржа – новые возможности страхования ценовых рисков

16 Финансовое обозрение

НОВОСТИ ТПП КК

22 Финляндия и Кубань: укрепление и расширение торгово-экономического союза

24 Мы приехали познакомиться!

25 Бизнес-миссия в формате ланчей

26 Правление Торгово-промышленной палаты Краснодарского края: успехи, достижения, задачи, перспективы

28 Аккредитация инофирм в России

29 Учимся правовой грамотности!

32 Повышаем квалификацию, коллеги!



32

**ПОВЫШАЕМ
КВАЛИФИКАЦИЮ,
КОЛЛЕГИ!**



34

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ
БЛАГО – НАШЕ КРЕДО!**



36

**ПРАЗДНИК, КОТОРОГО
НЕТ В КАЛЕНДАРЕ!**



38

**ТЕМРЮКСКОЙ ТОРГОВО-
ПРОМЫШЛЕННОЙ
ПАЛАТЕ – 10 ЛЕТ!**

УСЛУГИ ТПП КК

34 Экономическое благо – наше кредо!

**ПРЯМАЯ СВЯЗЬ:
ГОЛОС РАЙОНА**

36 Праздник, которого нет в календаре!

38 Темрюкской торгово-промышленной палате – 10 лет!

**В ПОМОЩЬ
РУКОВОДИТЕЛЮ**

42 Сохранить и бизнес, и рабочие места

44 О порядке применения ККТ при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт

46 Чему и как хотят научиться компании: бизнес-тренинги

49 Внутренний PR как инструмент решения кадровых проблем

52 Интернет-мастерская

56 Выставки

57 Деловые предложения

61 Визитные карточки предприятий



ЮЖНЫЙ ПРОРЫВ

Итоги VI Международного инвестиционного форума «Сочи-2007»

С 20 по 23 сентября 2007 года в г. Сочи прошло самое ожидаемое событие на Кубани – VI Международный инвестиционный форум «Сочи-2007». С размахом, блеском, новизной! Ожидания, связанные с ним, оправдались! Инвестиционные проекты получили новое веяние, дыхание. Инвесторы наглядно убедились в широте экономического потенциала кубанского региона. Российская бизнес-элита нашла новых деловых партнеров. Краснодарский край еще раз показал все свои привлекательные стороны. Оправдал свое громкое историческое имя: «красный» край – богатый ресурсами, плодородной землей и красивой природой.

С. Галаган

Огромная территория форума была застроена выставочными павильонами, где свои инвестиционные предложения российскому и иностранному бизнесу представили более 55 регионов России. За год количество участников форума и стран-участниц выросло почти в 2,5 раза – с 4 до 9 тысяч человек и с 14 до 36 стран.

В Сочи прибыли пять официальных делегаций, в том числе **18 послов, 38 глав субъектов РФ, около 50 руководителей крупнейших российских и иностранных компаний**, которых не просто заинтересовал Краснодарский край – в его экономику они готовы вкладывать деньги.

За период работы форума состоялось два пленарных заседания, десять конференций, **19 презентаций и 25 круглых столов.**

Главным деловым событием форума стала встреча президента России Владимира Путина с представителями российского и зарубежного бизнеса. Как и в прошлом году, глава государства осмотрел выставочную галерею. Первыми были представлены президенту инвестиционные перспективы Краснодарского края. Выставка Кубани стала не только самой большой по площади, но и самой масштабной по объемам предлагаемых инвестиционных вложений.



В этом году была сделана ставка на самые перспективные инвестиционные проекты. Их три – это обустройство особых экономических зон курортно-рекреационного типа, реконструкция Краснодара и, конечно же, реализация олимпийского проекта «Сочи-2014».

Президенту показали макеты будущей олимпийской деревни, спортивных объектов, а также проекты развития самого курортного города. Один из самых необычных – проект «Остров Федерация». Его планируется создать в море, у побережья Сочи, к 2013 году.

Президент остался доволен увиденным, хотя все самое сложное еще впереди, несмотря на то, что работа в области развития Сочи и региона в целом проделана колоссальная.

На **40 000** квадратных метров – такой была общая выставочная площадь форума – были размещены стенды **39** российских регионов и **200** компаний.

В рамках форума подписано **169** инвестиционных соглашений на сумму **560 млрд рублей (22 млрд долларов)**.

БАГАЖ ИНВЕСТПРОЕКТОВ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

На Международном инвестиционном форуме «Сочи-2007» Краснодарский край представил **1200** инвестиционных проектов на общую сумму **12 млрд евро**.

Экспозиция края заняла более **3,5** тысячи квадратных метров и включила в себя **65** макетов самых масштабных проектов, которые край предлагает реализовать на своей территории. Она стала самой крупной и самой популярной среди региональных выставочных экспозиций форума: павильон Краснодарского края посетили около **9** тысяч участников «Сочи-2007».



Государственные вложения в олимпийскую программу, в создание туристско-рекреационной и игровых зон на территории Краснодарского края вызвали настоящий бум частных инвестиций.

В нынешнем году на ярмарке инвестиций Краснодарский край подписал **132** соглашения почти на **17 млрд долларов (455 млрд рублей)**.

Таким образом, по сравнению с форумом 2006 года урожай инвестиций (сумма соглашений) вырос в три раза (455 против 140 млрд рублей).

Кроме этих инвестиционных контрактов подписан протокол о намерениях с компаниями «М-Индустрия» (Россия, Санкт-Петербург) и Allied Business Consultants (ОАЭ, Абу-Даби) о строительстве ландшафтно-рекреационного комплекса «Остров Федерация» в акватории Сочи. Объем



**В РАМКАХ
ФОРУМА
ПОДПИСАНО
169 ИНВЕС-
ТИЦИОННЫХ
СОГЛАШЕНИЙ
НА СУММУ
560 МЛРД РУБЛЕЙ.**

инвестиций в этот уникальный по масштабам и сложности проект до 2013 года может составить **6 млрд евро**.

Что касается государственных инвестиций, то с «Внешэкономбанком» и Министерством транспорта России Краснодарский край заключил соглашение «О реализации инвестиционных проектов по созданию объектов транспортной инфраструктуры на территории Краснодарского края на основе частно-государственного партнерства, том числе проекта строительства дороги «Краснодар – Абинск – Кабардинка» стоимостью 113 млрд рублей.

Государственно-частное партнерство, инвестиции в инфраструктуру и Олимпиаду 2014 года стали главными темами обсуждения на форуме. А перечень соглашений, подписанных Краснодарским краем за три дня работы «Сочи-2007», свидетельствует о том, что наибольший интерес частные инвесторы проявляют к олимпийской стройке в Сочи и реконструкции Краснодара, а также к курортному, транспортному, промышленному и агропромышленному комплексу самого южного региона России.

После того, как в ближайшие два-три года эти соглашения будут выполнены, в регионе появятся десятки сверхсовременных отелей, туристических, торговых и жилых комплексов, крупных заводов, портовых и логистических терминалов. Этот инвестиционный поток будет направлен практически в каждый город и район края.

«Базовый элемент» подтвердил свое намерение инвестировать в проекты и социально-экономические программы на территории Краснодарского края более 1 млрд евро.

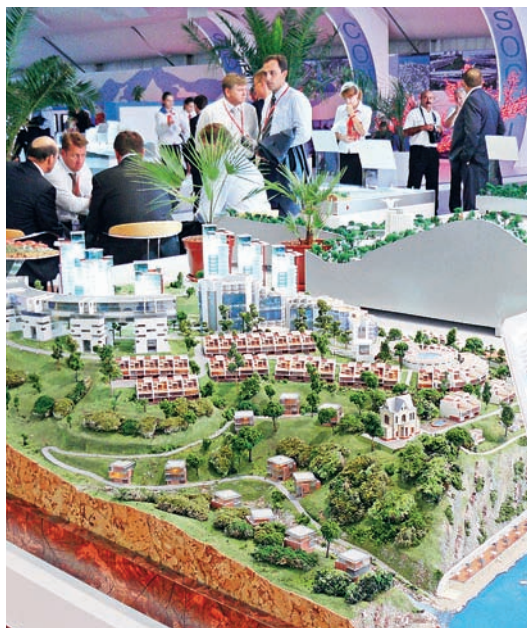
КРУПНЕЙШИЕ ИНВЕСТПРОЕКТЫ

В ближайшее время на территорию региона зайдут девелоперы с мировыми брендами. Администрация Краснодарского края подписала соглашение с компанией «Интернешнл Хоутел Лайсенс компании С.А.Р.Л.» (дочерняя компания «Марриотт», США, Вашингтон) о строительстве гостиницы Courtyard Krasnodar MARRIOT в Краснодаре и с компанией «Kemrinski (Швейцария, Женева) – о строительстве четырех отелей Kemrinski в Сочи и гольф-клуба на Черноморском побережье Краснодарского края. О намерении построить свои торговые центры в Сочи и Краснодаре заявила компания ИКЕА.

Не остались в стороне от большой олимпийской стройки и российские компании. ООО «Петра – Сочи» потратит 124 млн евро на строительство многофункционального спортивного комплекса в Адлерском районе Сочи, а компания «Курортинвест» – 131 млн евро на строительство многопрофильного комплекса в Хостинском районе Сочи.

Большой популярностью у инвесторов пользуется не только Сочи, но и все черноморское побережье, а также столица Кубани.

С компанией «Балтикпромгрупп» (Россия, Санкт-Петербург) подписано соглашение о строительстве курортно-рекреационного комплекса «Золотая миля» на территории Анапы (2,1 млрд евро), с компанией Von Doring Management AG (Швейцария, Люцерн) – о строительстве шести гипермаркетов строительных материалов на территории Краснодарского края (60 млн евро) и жилого комплекса «Карасун» в Краснодаре (60 млн евро), с компанией Attleborough Holding





Limited (Кипр, Никосия) – о создании прибрежного развлекательного SPA-отеля «Черноморск Парк» в Сочи (70 млн евро), с компанией «Линстоу» (Норвегия) – о строительстве гостиницы и офисного центра в Краснодаре (115 млн евро), с компанией Piscec (Австрия, Вена) – о строительстве курортного комплекса «Австрийская деревня» на территории Геленджика.

Компания «Крокус-интернешнл» построит в Краснодаре многофункциональный торгово-офисный центр стоимостью свыше 500 млн евро. Компания Demirsu infaat turizm A.S (Турция) готова вложить более 100 млн евро в строительство курортного комплекса в Туапсинском районе и пятизвездочной гостиницы в Краснодаре. «БиВи Девелопмент» вложит более 70 млн евро в строительство многофункционального торгово-делового комплекса в Краснодаре. Компания «Таллер Кэпитал» (Великобритания – Россия, Москва) готова вложить 85 млн евро в развитие сети отелей, автозаправочных станций и складских помещений и строительство спортивно-оздоровительного комплекса на территории края.

Серьезный интерес проявили инвесторы к транспортному комплексу региона.

Компания Raven Russia (Великобритания, Лондон) вместе с российской группой компаний

«Авалон» и фирмой «Логистик Кубань» готовы вложить 43 млн евро в строительство интермодального логистического комплекса в Краснодаре. Государственная корпорация «Внешэкономбанк» вместе с нефтяной компанией «Северное сияние» и «Азовской транспортной компанией» вложат более 70 млн евро в строительство северо-восточного грузового района порта Кавказ в Темрюкском районе, а компания «Евразия логистик» – около 50 млн евро в строительство производственно-логистического комплекса в Краснодаре.

Серьезные финансовые вложения мы получим в ближайшее время в промышленный комплекс края.

Подписаны соглашения: с Индустриальным союзом Донбасса о строительстве заводов по производству санитарно-гигиенических изделий и переработке бумаги (257 млн евро), с компанией «АТИС» – о строительстве горно-обогатительного комбината, с компанией «Регион-Инвест» – о строительстве заводов по производству флоат-стекла и стеклотары.

Не осталась без внимания и пищевая промышленность: достигнуты соглашения с инвесторами о строительстве пектинового, сахарного и крахмального заводов (более 325 млн евро инвестиций). Кроме того, с компанией Genesis Genetics (Канада) достигнута договоренность о строительстве

**ПО СРАВНЕНИЮ С
ФОРУМОМ 2006 ГО-
ДА УРОЖАЙ
ИНВЕСТИЦИЙ
(СУММА СОГЛА-
ШЕНИЙ) ВЫРОС
В ТРИ РАЗА.**

СЕРЬЕЗНЫЕ
ФИНАНСОВЫЕ
ВЛОЖЕНИЯ МЫ
ПОЛУЧИМ В
БЛИЖАЙШЕЕ
ВРЕМЯ В ПРО-
МЫШЛЕННЫЙ
КОМПЛЕКС
КРАЯ.



мегакомплекса по выращиванию свиней мощностью 100 тыс. голов (34 млн евро).

Гости и участники форума остались довольны увиденным и дали высокую оценку организации проведения мероприятия. Со всей страны и стран-участниц летят поздравительные и благодарственные письма в адрес организаторов VI Международного инвестиционного форума «Сочи-2007». Так, например, заместитель губернатора Новосибирской области В. А. Юрченко в благодарственном письме благодарит за теплый и радушный прием их делегации во время проведения форума и отмечает: «Участие в форуме позволило нашей делегации провести успешные переговоры с потенциальными инвесторами, рассказать им о созданных условиях для развития частной инициативы и необходимости привлечения инвестиций в экономику Новосибирской области».





Олимпийское ускорение Кубань получила – об этом можно говорить уверенно. Этому, безусловно, во многом способствовал форум «Сочи-2007». Темп развития задан очень высокий. Желание превратиться в самый богатый, преуспевающий и экономически развитый регион страны на устах многомиллионной Кубани.

В экономическом потенциале Кубани инвесторы не сомневаются, выгодное географическое положение очевидно. Осталось главное: терпение, труд, упорство и творческая мысль кубанцев в претворении намеченного в жизнь.

Удачи вам, земляки, в построении новоликой Кубани!



**СЕРЬЕЗНЫЙ
ИНТЕРЕС
ПРОЯВИЛИ
ИНВЕТОРЫ
К ТРАНСПОРТНОМУ
КОМПЛЕКСУ
РЕГИОНА.**



ЧЕТВЕРТЫЙ РОССИЙСКО-КИТАЙСКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ



С. Галаган

Накануне официального открытия VI Международного инвестиционного форума «Сочи-2007» в конгресс-холле «Рэдиссон САС Лазурная» прошел четвертый Российско-китайский инвестиционный форум.

Государственный комитет по развитию и реформам и Министерство экономического развития России поддержали инициативу Краснодарского края и выбрали Сочи площадкой для проведения этого форума.

На уровне правительств Россия и Китай подписали 9 соглашений на 1,5 млрд долларов: соглашение о строительстве завода по производству титановой губки, 3 контракта на создание деревообрабатывающих производств в Приморье и Красноярском крае, договор о добыче марганцевых руд в Еврейской автономной области и стекольного завода в Северной Осетии. Краснодарский край подписал с китайской стороной протокол о намерениях по созданию совместных предприятий в сфере туризма, животноводства.

Китай готов инвестировать в эти проекты около 15 миллионов долларов.

Китайская сторона представила много интересных инвестиционных проектов, например, таких, как запуск энергосберегающей гидравлической установки для автомобилей общественного транспорта в производство, надводный коммерческий комплекс «Цзюлун», комплексное освоение туризма в государственном геологическом парке «Шиду», строительство маленького поселка с местной самобытностью, строительство Пекинской туристической деревни, база на экспорт свежих фруктов в Россию, запуск вина из хурмы в производство.

Деловое общение предпринимателей на сочинском форуме началось задолго до его официального открытия. Так, администрация Краснодарского края подписала 14 инвестиционных соглашений с российскими и иностранными компаниями о сотрудничестве в разных областях жизнедеятельности.

СПЕЦАВТОСТРОЙ



ООО «Спецавтострой» – строительная компания, основная деятельность которой – промышленное и гражданское строительство, земляные работы, устройство инженерных сетей и коммуникаций, монтаж конструкций технологического оборудования и трубопроводов, пусконаладочные работы, гидротехнические работы, транспортные услуги.

За девять лет своей деятельности компания заработала отличную репутацию на крупнейших объектах края, таких, как: газопровод «Россия – Турция «Голубой поток», «Каспийский трубопроводный консорциум», коса «Тузла» (Тамань), газопровод «Туапсе – Красная Поляна», Таманский перегрузочный комплекс нефти, нефтепродуктов и СУГ в порту Железный Рог, терминал по перевалке сжиженного газа «Гольянтгазот», перевалочная нефтебаза Грушовая, терминал по перевалке зерновых и масличных культур «Новороссийский Зерновой Терминал», реконструкция территории и площадок районов ОАО «Новорослесэкспорт».

Но не стоит думать, что мы специализируемся только на промышленном строительстве, и прекрасное тому подтверждение – уникальный архитектурный комплекс из 44 коттеджей и 7 апарт-отелей на берегу Черного моря с собственной полукилометровой двухуровневой набережной, подготавливаемый к сдаче в г. Геленджике.

Начиная свой путь как предприятие по оказанию транспортных услуг, мы всегда понимали важность технической оснащенности, поэтому на данный момент автопарк компании составляет более 60 единиц, включая экскаваторы, бульдозеры, автокраны и прочую тяжелую технику. Исходя из этого мы гарантируем быстрое и качественное выполнение любого объема земляных работ. Имея в собственности тягачи и тралы для мобилизации собственной техники, предоставляем услуги по перевозке крупногабаритных и негабаритных грузов по территории ЮФО. Для обслуживания техники и средств малой механизации существует собственная ремонтно-эксплуата-

ционная база в г. Геленджике площадью более 1,5 гектара. На территории производственно-технической базы закончено строительство цеха по производству металлоконструкций и идет переоборудование столярного цеха.

Предприятие располагает квалифицированными инженерами и рабочими различных специальностей, в компетенции которых решение строительных задач любой сложности. Это специалисты, которые стремятся к общей цели: создать максимально комфортные и выгодные условия для работы и жизни заказчиков. Корпоративная культура компании основывается на следующих ценностях: профессионализм, ответственность, командность, порядочность. Все это делает ООО «Спецавтострой» конкурентоспособным, стабильным и надежным. Руководит фирмой почетный строитель Тюменской области Александр Викторович Смелов – директор с большим опытом работы и глубоким знанием технологии строительного производства.

Центральный офис: г. Новороссийск, ул. Набережная, 5, тел./факс 8 (8617) 64-38-50; sas@go.ru
Дополнительный офис: г. Геленджик, ул. Киевская, 1, тел. 8 (86141) 3-18-48; speshavtostroy@mail.ru
Дополнительный офис: г. Краснодар, ул. Орджоникидзе, 62, тел./факс 8 (861) 262-78-48, gradstroy-ug@mail.ru

«АЛЕКСАНДРОВСКИЙ САД» – ВОПЛОЩЕНИЕ МЕЧТЫ



29 сентября состоялась торжественная церемония закладки первого камня жилого района «Александровский Сад». Этот амбициозный проект откроет «новую историю» строительной индустрии Краснодара.

На церемонии закладки первого камня присутствовали представители администрации города и края, многочисленные гости, представители компаний-участниц проекта и муниципальные

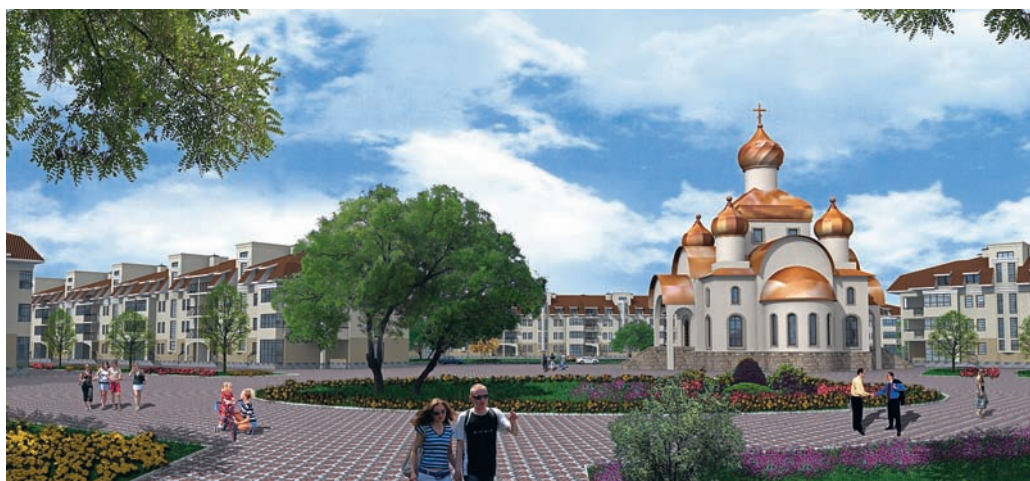
и краевые СМИ. Почетные гости (на фото: Евгений Иванович Муравьев, заместитель главы администрации Краснодарского края по вопросам экономического развития, Владимир Лазаревич Евланов, глава муниципального образования г. Краснодар, Николай Семенович Котляров, председатель городской Думы г. Краснодара, Андрей Алексеевич Липанов, президент группы компаний «РАМО») приняли непосредственное

участие в закладке первого камня: в касках и с мастерками они собственноручно заложили в постамент именные кирпичи. В завершение церемонии в небо взмыли 50 белых голубей, символ счастливой жизни и благополучия будущих жителей «Александровского Сада».

Новый жилой район общей площадью 1020000 кв. м расположится на территории 100 гектаров на пересечении ул. Дзержинского и Западного объезда г. Краснодара и рассчитан на проживание 16 тысяч человек.

Строительство жилого района «Александровский Сад» относится к комплексному освоению территории. Концепция проекта подразумевает строительство «города в городе», где помимо различных типов жилых массивов общей площадью 700 тыс. кв. м будет сформирована инфраструктура, соответствующая современным требованиям градостроительства (320 тыс. кв. м). К наиболее социально значимым объектам из них мы относим строительство двух школ на 2000 мест, пять детских садов на 1650 мест, центр досуга молодежи, восемь парковых зон, церковь,





благоустроенный пруд с прогулочной зоной, стилизованную торговую улицу, гипермаркет товаров для дома, гипермаркет строительных материалов, клинику, культурно-развлекательный центр, загс, роддом.

Инвестором строительства выступает группа компаний «РАМО», известная в Краснодарском крае такими проектами в области недвижимости, как Мегацентр «Красная Площадь» в Краснодаре, торгово-развлекательный центр «Красная площадь» в Новороссийске, курортный город «Пальмовый берег» на побережье Туапсинского района. Финансовую поддержку строительства жилого района «Александровский Сад» осуществляет Сбербанк России.

Название проекта выбрано не случайно. В 1820 году в ознаменование победы над Наполеоном император Александр I заложил неподалеку от Московского Кремля красивейший сад. Теперь таким райским уголком должен стать новый район, в самом названии которого заложен образ участка с обширной площадью озеленения. Именно поэтому особое место в проекте уделено

формированию баланса преимуществ проживания в городе с развитой инфраструктурой и гармонии с природой.

Авторы проекта задумали «Александровский Сад» как максимально комфортное место для жизни и отдыха. В районе будет восемь парковых зон, скверы и аллеи, пруд. Функциональность проекта будет гарантирована автономной социальной инфраструктурой, соответствующей современным требованиям градостроительства. Жители «Александровского Сада» и их гости смогут обеспечить в полной мере свой быт и реализовать иные потребности, не покидая района.

Проект предусматривает строительство площадей под деловые помещения, однако их будет немного. Приоритетность социально-жилищной направленности проекта подтвердил на торжественной церемонии закладки первого камня главный архитектор проекта Сергей Кузнецов. «Новый район будет построен по средиземноморскому типу, — сказал он. — Невысокие дома, широкие улицы, масса зелени... В «Александровский Сад» можно было бы вселить более

30 тысяч человек: условия позволяют это сделать. Однако мы с представителями инвестора решили, что целесообразнее ограничить население 16 тысячами человек, обеспечив их максимально высоким уровнем жизни».

Отрадно наблюдать за строительным бумом, который настиг наконец-то и наш регион, следить за его результатами. Жители Краснодара остро нуждаются в комфортном и доступном жилье. Местные власти, видя эту проблему и осознавая ее масштабность, охотно поддерживают подобные проекты, призванные решить «квартирный вопрос» на качественно новом уровне. Вице-губернатор Кубани Евгений Муравьев отметил: «С появлением жилого района «Александровский Сад» мы получим город в городе, где кроме жилых районов предусмотрено и строительство автономной инфраструктуры. Здесь все будет соответствовать современным требованиям».

тел. 8 (861) 253-79-79,
e-mail: city@ramo.ru

ЗЕРНОВАЯ БИРЖА – НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ СТРАХОВАНИЯ ЦЕНОВЫХ РИСКОВ

И. Филиппов,
начальник отдела по работе с профучастниками фондового рынка Департамента по финансовому и фондовому рынку Краснодарского края

Краснодарский край традиционно входит в число лидеров по внедрению передовых разработок, продуктов и технологий в различных отраслях народного хозяйства. Не являются исключением и инновационные для края фьючерсные схемы реализации зерновых. Начиная с сентября 2006 года, в России реализуется проект по организации рынка биржевых торгов зерном (сначала пшеницей 3 и 4 класса) с использованием механизма фьючерсных контрактов. Проект осуществляется ЗАО «Национальная товарная биржа» (НТБ), которая входит в группу ЗАО «Московская межбанковская валютная биржа» (ММВБ). В Краснодарском крае работа по этому направлению ведется с начала 2007 года, запуск торгов намечен на четвертый квартал 2007 года. Проект курирует Департамент по финансовому и фондовому рынку и Департамент сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края.

Анализ влияния основных рисков предприятий АПК на рентабельность деятельности лучших зернопроизводящих предприятий России показал, что влияние ценового риска (изменение цен на зерно) превосходит влияние всех остальных рисков вместе взятых. Очевидно, что этим риском должен управлять сам производитель. Способом управления ценовыми рисками является их страхование с помощью заключения форвардного или фьючерсного контракта.

Сегодня сельхозпредприятия часто используют заключение договоров купли/продажи зерна в будущем по оговоренной заранее цене (форвардный контракт). Однако такая практика не дает гарантий исполнения обязательств сторонами в случае резкого изменения цен.

Фьючерс – это биржевой контракт о намерениях купить/продать зерно через 1–12 месяцев (торгуется круглый год), подкрепленный возвратным денежным залогом. В момент заключения фьючерсного контракта продавец и покупатель соглашаются с ценой, по которой будет произведена поставка в будущем, то есть цена устраивает обе стороны. Покупатель/продавец заключает фьючерсный контракт с биржей, который может быть закрыт досрочно (стороны освобождаются от обязательств) либо доведен до поставки – в этом случае заключается

стандартный договор купли/продажи зерна, по которому гарантировано исполнение обязательств сторонами по зафиксированной во фьючерсном контракте цене.

Фьючерсный контракт на зерно новый для России инструмент. При этом он широко используется во всех крупных зернопроизводящих странах уже более 150 лет, где до 80% зерна реализуется на биржах. В России биржевые технологии реализации зерна использовались только при зерновых интервенциях, однако они не имеют ничего общего с рыночным механизмом формирования цены и реализации зерна на базе фьючерсных контрактов.

Фьючерс, используя определенные механизмы, позволяет компенсировать возможные потери, связанные с нежелательным изменением цен на рынке физического товара. Это значит, что продавец или покупатель зерна, заключая на бирже фьючерсный контракт, может быть абсолютно уверен, что этот контракт будет исполнен именно по той цене, по которой он был заключен. При этом существует множество вариантов не доводить контракт до поставки, то есть закрыть его до наступления так называемого поставочного периода. Это позволяет не только застраховаться от колебания цен, но и получить дополнительную прибыль.

Инфраструктура биржевого рынка зерна представляет собой совокупность организаций, взаимодействие которых обеспечивает эффективное функционирование рынка. Кратко ее можно охарактеризовать следующим образом:

– Биржа – является организатором биржевой торговли фьючерсными контрактами на зерно, гарантом исполнения обязательств по сделкам, обеспечивает функционирование торговой системы, взаимодействие участников рынка (аккредитует брокеров и трейдеров, санкционирует участие элеваторов как базисов поставки, обеспечивает работу гарантийных поставщиков по контрактам).

– Брокер – организация, аккредитованная в специализированной секции биржи НТБ. Брокеры работают на фьючерсном рынке для получения дохода, обеспечивают ликвидность рынка, организуют доступ к участию в торгах своих клиентов – продавцов и покупателей. Брокеры



принимают риски на себя в надежде получения прибыли.

– Продавец/покупатель зерна (сельхозпроизводитель, зернотрейдер, элеватор, переработчик) – стремится избавиться от риска убытков в связи с нежелательными изменениями цен в будущем.

– Элеватор – выступает в качестве посредника для хранения и отгрузки зерна в поставочный период. Также элеватор может выступать как продавцом, так и покупателем зерна. Многие элеваторы Краснодарского края будут санкционированы Советом секции НТБ для включения в базисы поставки по контракту, а также могут выступать в роли гарантийного поставщика и зернотрейдера.

– Порт – является посредником при отгрузке зерна в поставочный период.

На первоначальном этапе планируется запустить торги двумя основными контрактами – это фьючерсы с условием EXW Южный федеральный округ (франко-элеватор) и FOB Новороссийск (франко-порт).

Возникает закономерный вопрос: сколько будет стоить участие в торгах? Затраты участника биржевых торгов можно разделить на 2 категории:

– **Невозвратные**, то есть те деньги, которые перечисляются участником в оплату биржевого сбора, брокерской комиссии (по договору). По оценкам, общая сумма этих расходов не превысит

0,5–0,6% от суммы сделки, то есть не более 1,5 доллара на 1 тонну зерна в случае поставки, просто при страховании без поставки – менее 0,2%.

– **Возвратные** – эти денежные средства, резервируемые обеими сторонами сделки на бирже, являются гарантийным обеспечением исполнения обязательств. Депозитная маржа (по контракту EXW – 150 руб. на 1 тонну) вносится для возможности совершения сделок по покупке/продаже фьючерсных контрактов и возвращается после закрытия обязательств, при этом доводить контракт до поставки не обязательно. В случае доведения контракта до поставки участникам договора поставки за 25 дней до покупки/продажи реального товара необходимо внести еще и поставочную маржу (по контракту EXW – 450 руб. на 1 тонну). После совершения сделки поставочная маржа возвращается. В результате для участия в торгах необходимо внести 2–2,5% возвратных средств от общей суммы предполагаемого контракта, а для реальной покупки/продажи зерна через биржу 7–7,5% возвратных средств от суммы сделки. Еще раз отметим, что при полном и своевременном исполнении участником торгов своих обязательств вышеуказанные суммы подлежат возврату.

Для того чтобы принять участие в торгах, сельхозпредприятию необходимо подключиться к бирже или заключить договор с одним из брокеров: в

Краснодаре это ОАО «Крайинвестбанк», ООО «БФ Вариант», в Ростове-на-Дону – ИБК «Старфин», ООО «Полис-инвест Брокер», а также «Кубань-Усть-Лабинск», «Юг Руси», «Астон», «Алор инвест» – представительство в Краснодаре.

Вопросы организации биржевого рынка зерна, как отмечалось выше, курирует Департамент по финансовому и фондовому рынку, Департамент сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края и представительство ЗАО «НТБ» в Краснодарском крае: П. Ю. Малеев, тел. (861) 279-72-51.

В завершение отметим, что использование фьючерсных контрактов в работе сельхозпроизводителей, переработчиков, элеваторов позволяет страховать свой бизнес от ценовых рисков на рынке зерна, участвовать в формировании справедливой рыночной цены на зерно, более точно планировать и контролировать финансовые результаты деятельности, в некоторых случаях получать кредиты на более льготных условиях в банках.

Подготовлено Департаментом по финансовому и фондовому рынку Краснодарского края при использовании материалов ЗАО «НТБ»



ФИНАНСОВОЕ ОБОЗРЕНИЕ

В рамках VI Международного инвестиционного форума «Сочи-2007» Департамент по финансовому и фондовому рынку организовал и провел несколько круглых столов и конференций, посвященных актуальным вопросам экономического развития Краснодарского края.

«Современные тенденции и проблемы кредитования реального сектора экономики: инвестиционное кредитование, кредитование малого бизнеса» – так назывался круглый стол, цель которого заключалась в обсуждении современных тенденций и проблем кредитования реального сектора экономики, анализе того, как внедрение новых банковских продуктов финансирования инвестиционных проектов повлияет на развитие экономики всего региона. Также рассматривали механизмы создания благоприятных условий для стимулирования инвестиционных процессов.

Достигнутые показатели развития отраслей реального сектора говорят

о том, что Кубань является территорией экономического роста – и это закономерно.

Так, ежегодный прирост валового регионального продукта в крае составляет семь процентов.

Хотелось бы особо отметить, что Краснодарский край входит в десятку российских регионов с наиболее привлекательным инвестиционным климатом и минимальными инвестиционными рисками.

Мы стараемся делать все, чтобы бизнесу чувствовалось комфортно в нашем регионе.

Одним из условий, обеспечивающих рост инвестиционной привлекательности края, является уровень развития регионального финансового рынка, его взаимодействие с реальным сектором экономики и возрастающая степень интегрированности как в общероссийский, так и в международный финансовый рынок.

На сегодняшний день в регионе успешно работает рыночно ориентированный банковский сектор, представленный 126 кредитными организациями, которые имеют в городах и районах края свыше 900 дополнительных офисов.

Как показывает практика, взаимодействие бизнеса и власти, при котором администрацией и краевым парламентом создаются условия для благоприятного инвестиционного климата, определяет главные направления развития, ориентированные на региональную специфику, а кредитные организации осуществляют деятельность с учетом интересов населения и повышения престижа Кубани, что позволяет добиваться высоких показателей на финансовом рынке края.

В течение последних трех лет ежегодный прирост объемов кредитования краевой экономики превышает 100 млрд рублей. В текущем году поставлена задача довести объем выданных кредитов до 600 млрд рублей.



Василий Васильевич Аршви-
венко, вице-президент по
развитию ООО СИК «Девел-
опмент-Юг»;
Сергей Григорьевич Яков-
лев, первый вице-прези-
дент ООО СИК «Девелоп-
мент-Юг»;
Владимир Викторович Лы-
банев, замглавы муницип-
ального образования
г. Краснодар;
Владимир Лазаревич Евла-
нов, глава муниципально-
го образования город Крас-
нодар;
Татьяна Станиславовна
Грудина, директор Кубан-
ского филиала ОАО АКБ
«Росбанк»;
Сергей Петрович Иванов,
президент ООО СИК «Де-
велопмент-Юг»;
Семен Георгиевич Галкин,
вице-президент по проек-
там ООО СИК «Девелоп-
мент-Юг»

Широкое использование банковских продук-
тов и услуг дает возможность наладить приток
инвестиций к промышленному «ядру» экономи-
ки и организовать эффективный переток капи-
тала между ее секторами, обеспечивая при этом
устойчивый экономический рост.

Внимание участников круглого стола привлек
доклад Анатолия Аксакова, депутата Государ-
ственной Думы, заместителя председателя коми-
тета ГД ФС РФ по кредитным организациям и
финансовым рынкам, члена Национального Бан-
ковского Совета, посвященный вопросам регули-

рования финансовых рынков и совершенствова-
нию нормативно-правовой базы инвестиционной
деятельности банков.

Развивая вопрос инвестиционной деятельности
российских банков, выступил Александр Муры-
чев, первый исполнительный вице-президент Рос-
сийского союза промышленников и предпринима-
телей (РСПП), председатель Совета Ассоциации
региональных банков «Россия». В выступлении
были раскрыты основные аспекты развития
частно-государственного партнерства, что вызва-
ло живой интерес участников круглого стола.

ОАО АКБ «РОСБАНК». На правах рекламы.

КРЕДИТЫ малому и среднему БИЗНЕСУ

- Кредитование бизнеса
- Кредитование
руководителя бизнеса
- Овердрафт



**ИДЕАЛЬНО
ДЛЯ РОСТА**

одобрено предпринимателями
в 66 регионах страны

☎ (861) 259-32-15

☎ 8-800-200-66-33

звонок по России бесплатный

🌐 www.rosbank.ru



РОСБАНК

По всей России. Для Вас.



И, конечно же, нельзя не отметить выступление Анатолия Хвостикова, директора Департамента по работе с малым и средним бизнесом ОАО АКБ «Росбанк», который предложил вниманию новые схемы кредитования субъектов малого и среднего бизнеса в крупном многопрофильном банке.

Круглый стол позволил участникам обменяться новыми перспективными наработками в области долгосрочного инвестиционного кредитования и кредитования малого и среднего бизнеса.

Все участники круглого стола по теме «Современные тенденции и проблемы кредитования реального сектора экономики: инвестиционное кредитование, кредитование малого бизнеса» получили прекрасную возможность увидеть, что широкое использование инструментов фондового рынка позволяет наладить приток инвестиций и организовать эффективный приток капитала, обеспечить устойчивый экономический рост регионов.

В рамках форума было подписано трехстороннее соглашение о сотрудничестве: «Росбанк» (в лице Т. С. Грудной) – администрация города Краснодара (в лице главы муниципального образования город Краснодар Владимира Лазаревича Евланова) – строительно-инвестиционная корпорация «Девелопмент-Юг» (в лице президента Сергея Петровича Иванова). Объем инвестиций составил 1,05 млрд рублей. Компания планирует строительство современного жилого комплекса премиум-класса «Ривьера» общей площадью жилья 27556 тыс. м².

СТРАХОВОЙ СЕКТОР

21 сентября 2007 года в рамках форума состоялась международная конференция по страхованию «Страхование как финансовый инструмент снижения рисков инвесторов».

Проводимое мероприятие состояло из двух частей:

- награждения победителей конкурса на лучшие страховые продукты по страхованию рисков, возникающих при проведении массовых мероприятий;
- конференции, посвященной развитию добровольных видов страхования, а также вопросам инвестирования средств страховщиков в экономику.

В приветственном слове Игорь Анатольевич Славинский, руководитель

Департамента по финансовому и фондовому рынку Краснодарского края, остановился на существующих в крае наиболее эффективных инструментах снижения рисков инвесторов.

Первый из них – действенное региональное законодательство, обеспечивающее льготные условия реализации инвестиционных проектов иностранным и российским инвесторам, а также защиту их прав и предусматривающее механизм поручительства администрации края.

Вторым достаточно эффективным и развитым инструментом снижения рисков инвесторов является страхование.

В соответствии с постановлением главы администрации Краснодарского края от 3 августа 2006 г. №671 «О конкурсе на лучшие страховые продукты по видам добровольного страхования» проведен конкурс на лучшие страховые продукты по страхованию рисков, возникающих при проведении массовых мероприятий среди страховых организаций.

Данный отбор проводился с целью определения страховщика для рекомендации его организаторам форума по заключению договоров страхования.

Изучив и проанализировав показатели деятельности страховых организаций согласно критериям оценки предложений, комиссия определила победителей конкурса среди страховых организаций на лучшие страховые продукты по страхованию рисков, возникающих при проведении массовых мероприятий, которые были награждены почетными грамотами администрации Краснодарского края по следующим номинациям:

- в номинации «Генеральный страховщик» – ОАО «Страховое общество «ЖАСО»;
- в номинации «Официальный страховщик» – ОАО «Государственная страховая компания «Югория», ОСАО «Россия», ООО «Росгосстрах-Юг».

Также комиссией была отмечена деятельность ОАО СМО «Сибирь» – благодарностью главы администрации Краснодарского края за конструктивный подход к развитию добровольного медицинского страхования в части полного и всестороннего информирования граждан.

Далее участники перешли к обсуждению основной темы конференции, роли активов страховщиков в инвестиционном процессе.

Модератор конференции А. П. Коваль остановился на основных актуальных вопросах развития страхового дела в России и за рубежом, совершенствования страхового законодательства, укрепления сотрудничества между представителями российского и международных страховых рынков.

Руководитель Инспекции страхового надзора по Южному федеральному округу Федеральной службы страхового надзора Л. М. Сенькина отметила положительный опыт взаимодействия всех служб, в компетенцию которых входит контроль за деятельностью страховых организаций, указала на необходимость активизации работы по таким важным направлениям, как: выявление нарушений страхового законодательства и законодательства о налогах и сборах, разработка и утверждение совместных документов в сфере противодействия уходу от налогообложения при нарушении страхового законодательства, обеспечение прозрачности работы страховых компаний, пресечение деятельности компаний-«однодневок». Говоря об инвестиционной политике страховых компаний, руководитель Инспекции страхового надзора проанализировала современную ситуацию на страховом рынке и подвела итоги работы страхового рынка ЮФО за первое полугодие 2007 года, обозначив проблемы и перспективы.

Внимание собравшихся привлекло выступление доктора Петера Мюллера, генерального представителя Мюнхенского перестраховочного общества в странах СНГ, который охарактеризовал международный рынок перестрахования и его взаимоотношения с русским страховым рынком. Было отмечено, что на русском страховом рынке сложилась уникальная ситуация, которая не имеет аналогов ни в одной стране с переходной экономикой. Российским страховщикам выпал уникальный исторический шанс, которого не было у их европейских или азиатских коллег и которым они умело воспользовались.

Активное участие в работе конференции с выступлениями и обсуждениями актуальных вопросов страхования приняли руководители таких известных финансовых структур, как: ОАО «Военно-страховая компания» (председатель

(Окончание статьи см. на стр. 20)

4 ДЕКАБРЯ 2007 Г., В 19:00, В РЦ «ЕВРОПА» КОМПАНИЯ «БРОКЕРКРЕДИТСЕРВИС» (БКС) ПРОВЕДЕТ КОНФЕРЕНЦИЮ «ИННОВАЦИОННЫЕ СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ»

Не секрет, что в центре конкуренции сегодня находится борьба за инвестиционные ресурсы. В современных условиях обеспечить рост конкурентоспособности компании без привлечения крупных капиталов, финансируя проекты развития только за счет собственных средств, достаточно сложно. Сегодня развитие фондового рынка предоставляет большой выбор инструментов для развития бизнеса, в том числе и привлечение инвестиций путем выпуска облигационных займов, а также все более актуальным способом организации ведения бизнес-проектов – закрытым паевым инвестиционным фондом (ЗПИФ).

БКС приглашает руководителей предприятий и представителей государственных структур принять участие в конференции, посвященной актуальным способам привлечения инвестиций.

Рынок корпоративных облигаций приобретает все большее значение как источник инвестиционных ресурсов. До начала 2002 года финансирование за счет эмиссии облигаций осуществляли только наиболее крупные и известные российские компании. Сейчас ситуация на рынке корпоративных облигаций благоприятна для того, чтобы этот механизм финансирования могли применять и менее известные предприятия. Основным преимуществом облигационного займа выступает длительный срок обращения, что позволяет инвестировать привлеченные средства в долгосрочные проекты и дает возможность размещать ценные бумаги среди широкого круга инвесторов. На конференции вы узнаете последние тенденции облигационного рынка, познакомитесь с требованиями инвесторов к эмитентам корпоративных облигаций, а также сможете задать все вопросы одному из крупнейших

операторов на российском рынке облигаций – компании «БрокерКредитСервис».

Одним из наиболее динамично развивающихся инвестиционных инструментов по праву являются закрытые паевые инвестиционные фонды (ЗПИФ). Интерес к ним обусловлен явными преимуществами, которые предоставляет правовая конструкция ЗПИФ в части налоговых преференций по отношению к привычным способам организации бизнеса (ООО, АО), что обеспечивает повышенные темпы роста капитализации бизнеса. На предстоящей конференции экспертами компании будет освещен широкий круг вопросов, касающихся использования конструкции ЗПИФ для роста эффективности реализации бизнес-проектов. Участники конференции узнают о следующих преимуществах использования ЗПИФ для организации собственного бизнеса:

- особый налоговый режим и снижение себестоимости реализации проектов;
- открытость и надежность ведения бизнеса;
- повышение ликвидности недвижимого имущества, входящего в состав ЗПИФ;
- способы защиты имущества предприятия через механизм ЗПИФ.

Также будут приведены примеры наиболее успешных бизнес-проектов, реализованных с использованием механизма закрытого паевого инвестиционного фонда и концептуальные модели инвестиционных проектов компании БКС на территории Краснодарского края.

В мероприятии планируют принять участие руководители строительных, девелоперских компаний, риелторы, представители финансовых и страховых компаний, банков, инвесторы, аудиторы.

Заявки на участие принимаются до 3 декабря по телефонам: 274-03-71 и 274-05-72. Участие в конференции бесплатное. Ждем вас!

С уважением руководитель
краснодарского офиса компании
«БрокерКредитСервис»
Мазур Алексей Викторович



ООО «Компания БрокерКредитСервис» (БКС) создано 20 июня 1995 года. Более 12 лет она является профессиональным участником рынка ценных бумаг. В настоящее время БКС – лидер рынка как по количеству клиентов, так и по объему брокерских оборотов. Национальной ассоциацией участников фондового рынка ей присвоен рейтинг надежности «АА+» (очень высокая надежность – первый уровень).

Компания является лауреатом сразу нескольких престижных премий: «Компания года-2006», «Финансовый Олимп-2006», «Элита фондового рынка-2006» и «Финансовая элита России-2007».

В своей деятельности БКС использует опыт ведущих международных инвестиционных институтов и применяет новейшие информационные технологии, чтобы обеспечить соответствие услуг компании стандартам мирового уровня.

г. Краснодар,
ул. Северная, д. 426, 2 этаж,
тел.: (861) 274-03-71, 274-05-82;
e-mail: info@krd.bcs.ru

Приглашаем вас на конференцию

«Инновационные способы привлечения инвестиций»

4 декабря 2007 г. в РЦ «Европа», начало – в 19:00.

г. Краснодар, ул. Северная, 319



Организатор конференции –
ООО «Компания БрокерКредитСервис» (БКС)



(Окончание, начало см. на стр. 18)

совета директоров С. А. Цикалюк), ОАО «АльфаСтрахование» (президент М. В. Бершадский), ОАО «ГСК «Югория» (первый заместитель генерального директора А. М. Семенихин), ОСАО «Ингосстрах» (заместитель генерального директора Н. В. Галушин).

Все участники конференции получили прекрасную возможность обсудить проблемы и перспективы развития видов страхования, участия страховщиков в инвестиционном процессе. Роль страховой компании как катализатора процесса инвестирования сводится к снижению рисков для инвестора. В результате у инвестора появляется возможность рассматривать большее количество проектов и предоставлять финансовые средства на более выгодных условиях, а предприниматель получает возможность реализовать более амбициозные проекты. Условия финансирования могут значительно меняться в зависимости от порядка распределения рисков между инвестором, предпринимателем и страховой компанией.

ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Работа управления по фондовому рынку в рамках форума велась по следующим основным направлениям:

1. Подписание соглашений о сотрудничестве с ведущими компаниями, оказывающими услуги на фондовом рынке.

2. Проведение круглого стола по тематике работы управления и награждение победителей четвертого открытого конкурса годовых отчетов акционерных обществ.

3. Организация деловых встреч и переговоров с российскими и иностранными инвестиционными и консалтинговыми компаниями.

Одним из направлений работы управления является привлечение в экономику края инвестиционных ресурсов с использованием долговых инструментов и акционерного капитала краевых предприятий. Эта задача решается с помощью комплекса мероприятий, одним из которых является привлечение на региональный рынок ведущих компаний, способных оказывать эмитентам полный комплекс услуг по выходу на открытый рынок заимствований, что, безусловно, положительно сказывается как на качестве оказываемых услуг, так и на их стоимости. Управлением по фондовому рынку были проведены переговоры с компанией «Тройка Диалог» – лидером российских рейтингов организаторов облигационных займов и IPO. В результате была достигнута договоренность о подписании в рамках форума соглашения о сотрудничестве. Соглашение предусматривает намерение компании открыть представительство в Краснодарском крае с вложением в 2008 г. 50 млн рублей на развитие бизнеса в крае. В период подготовки к форуму были проведены необходимые согласования, а на форуме – проведена

церемония подписания, в которой приняли участие: вице-губернатор Краснодарского края Е. И. Муравьев и А. В. Шаронов – управляющий директор ЗАО ИК «Тройка Диалог».

На заседании комитета обсуждались следующие вопросы:

- стратегия развития компании и ее влияние на инвестиционную стратегию;
- особенности привлечения инвестиционных банковских кредитов;
- облигации как инструмент привлечения инвестиций;
- частное размещение акций;
- публичное размещение акций;
- оптимальные модели корпоративного управления для реальных компаний;
- качество финансовой отчетности для привлечения инвестиций;
- российские институциональные инвестиции для развития российских компаний.

Основная тематика вопросов, которые обсуждались в ходе указанных встреч, – развитие финансового и фондового рынка Краснодарского края, повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности организации региона, привлечение предприятий Краснодарского края к выходу на фондовый рынок, открытие представительств в Краснодарском крае.

Подготовлено Департаментом по финансовому и фондовому рынку Краснодарского края





Закрытое акционерное общество «Производственная компания «РУСТ»» начинает свою историю в 1997 году.

Основным направлением деятельности ЗАО ПК «РУСТ» является выполнение всего комплекса строительных, строительного-монтажных и ремонтно-монтажных работ на объектах гражданского и промышленного назначения.

Объекты строительства и реконструкции ЗАО ПК «РУСТ» размещены по всему Краснодарскому краю. В предгорье Северного Кавказа в рамках проекта «Голубой поток» «Рус» строил сеть подъездных дорог к отечественной части строительства газопровода Россия. В Анапе сооружает главную канализационно-насосную станцию (ГКНС), которая может изменить весь облик этого города и позволит расширить жилищно-коммунальное хозяйство. Подобная же работа по капитальному строительству и реконструкции объектов коммунального хозяйства ведется в городе-курорте Геленджике. В Темрюке производится строительство напорного коллектора от ГКНС до очистных сооружений.

В рамках губернаторской программы «Большая Вода» был заключен договор с МУ «Управление капитального строительства г. Новороссийска».

В рамках правительственной программы по обеспечению города Сочи бесперебойной подачей электроэнергии компания ведет строительство вне площадочных объектов «Сочинской ТЭС» – прокладку в стесненных условиях горной и холмистой местности газопровода,

двух водоводов в условиях городской черты и прокладку напорного коллектора на очистные сооружения Бугу.

Компания производит строительного-монтажные работы по реконструкции водовода МВ 1 Ейского водопровода.

ЗАО ПК «РУСТ» осуществляет генподрядные работы согласно протоколов конкурса Департамента экономического развития, инвестиций и внешних связей администрации муниципального образования город Краснодар по объектам:

1. Троллейбусная линия по ул. Школьной – от ул. Северной до ул. Восточно-Кругликовской. По ул. Школьной построена новая 4-полосная автомобильная дорога, проложены сотни километров новых коммуникаций. Благоустройство ул. Школьной: тротуары, пешеходные переходы, зеленые зоны, декоративные ограждения.

2. Реконструкция ул. Российской от ул. 40 Лет Победы до ул. Пригородной и ул. Пригородной от ул. Российской до ул. Ростовское шоссе (1-я очередь). Выпилено 888 ветхих деревьев, расширена до 16 метров дорога, построен ливневый коллектор протяженностью 8 км, выполнено благоустройство тротуаров.

3. Выполнение строительного-монтажных работ по реконструкции ул. Восточно-Кругликовской от ул. Тихорецкой до ул. Солнечной (1-я очередь). Реконструкция ул. Восточно-Кругликовской от ул. Тихорецкой до ул. 40 Лет Победы.

4. Реконструкция ботанического сада им. Косенко для прогулки жителей и гостей Краснодара. Выполнено

устройство тротуаров из тротуарной плитки площадью 35000 м², возведены ограждения из ковального чугуна под старину питомников новых деревьев и саженцев, ядовитых деревьев.

Высокая квалификация инженерно-технического персонала, опыт, приобретенный при обустройстве нефтяных и газовых месторождений Западной Сибири и Ханты-Мансийского автономного округа, позволяют выполнять основные виды строительного-монтажных и земляных работ в кратчайшие сроки и при неблагоприятных погодных условиях.

Лицензии, выданные компании за подписью руководителя Федерального агентства по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству на проектирование и строительство большого числа инженерных объектов, еще раз подтверждают квалификационные возможности предприятия. Кроме того, наша компания имеет соответствующие рекомендации администрации Краснодарского края и ряд заказчиков бюджетной и внебюджетной сферы.

Компания имеет сеть производственных баз, дочерних предприятий и филиалов на территории Краснодарского края, в городе Сочи, поселке Лазаревском, городе Славянске-на-Кубани, Темрюке, Анапе, Геленджике, Туапсе, Краснодаре, поселке Тамань.

Высокие требования к производству работ, качеству строительной продукции и срокам выполнения заданий – основной принцип руководства и коллектива компании.



ФИНЛЯНДИЯ И КУБАНЬ: УКРЕПЛЕНИЕ И РАСШИРЕНИЕ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Первого октября столицу Кубани посетила с рабочим трехдневным визитом официальная делегация Финляндии. Возглавил ее Министр-советник Посольства Финляндии в РФ С. Мякелайнен-Буханист. Основная цель – обсуждение вопросов, касающихся расширения и развития плодотворного сотрудничества администрации Краснодарского края с Финляндией. И, конечно же, были затронуты животрепещущие вопросы, связанные с подготовкой объектов к зимним Олимпийским играм-2014 в солнечном Сочи.

Одним из главных пунктов запланированной программы стала встреча финляндской делегации с первым заместителем главы администрации Краснодарского края А. А. Ремезковым и руководителями отраслевых органов исполнительной власти по вопросам развития межотраслевого сотрудничества Краснодарского края и Финляндии, а также возможного участия финских фирм в подготовке олимпийских объектов к зимним Играм 2014 года.

Помимо представителей местной власти на встречу с финнами собралась элита бизнес-сообщества, заинтересованного во взаимовыгодной

работе с финскими коллегами, в привлечении инвестиций в свое производство, обмене опытом, налаживании деловых контактов и внедрении в свое производство инновационных технологий.

Сфера деятельности представителей бизнеса Финляндии разнородна: организация деловых контактов между фирмами и предприятиями России и Финляндии, интерьерные решения для гостиниц, офисов, SPA-центров, менеджмент, проектирование, консультирование в строительной отрасли, производство оборудования для разработки месторождений, карьеров, комплектация финских деревянных домов, девелоперские услуги, строительство из цельного бруса, круглых бревен, транспортные перевозки, проектные перевозки из Европы, производство шкафов для промышленной автоматки, дизайнерских столовых приборов, кухонной посуды, исследовательские и аналитические услуги.

В последнее время на уровне финских предприятий малого бизнеса просматривается тенденция к вложению капитала в такие отрасли российской экономики, как машиностроение, обработка древесины и производство изделий



По данным Росстата, объем поступивших финских инвестиций в российскую экономику в 2006 г. составил 467 млн долларов США, что соответствует 0,85% (в 2005 г. – 0,86%) от общего объема поступивших в Россию иностранных инвестиций за названный период. Объем накопленных инвестиций из Финляндии в российскую экономику составил 1197 млн долларов США, или 0,84% от всех накопленных в России иностранных инвестиций.

из дерева, легкая промышленность и т. д. Результативность деятельности финских предприятий малого бизнеса достаточно высока (ФРТП присвоила 61 балл по собственной 100-балловой системе оценок эффективности деятельности предприятий). Единновременные объемы их инвестиций незначительны, тем не менее они способствуют появлению новых рабочих мест, росту налоговых платежей в бюджеты российских городов и регионов.

Позитивное отношение финских инвесторов к кубанскому региону продолжает укрепляться. В значительной мере этому способствуют не только темпы экономического развития края, но и стабильность политической ситуации в стране, а также успешное осуществление местной властью политики экономического благополучия и процветания нашего региона.

Основным элементом всего комплекса российско-финляндских отношений является торгово-экономическое сотрудничество между Россией и Финляндией. В его основе лежит Соглашение от 20 января 1992 г. между Правительством Российской Федерации и Правительством Финляндской Республики о торговле и экономическом сотрудничестве. В своих отношениях стороны также руководствуются подписанным в 1994 г. между ЕС и Россией Соглашением о партнерстве и сотрудничестве, в котором в отношении торговли России с членами Европейского Союза закреплено взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования.



конференц-услуги



бизнес-клуб

деловой туризм

350020, Краснодар, ул. Красных Партизан, д. 238, тел.: +7 (861) 215 78 88

web: <http://formulaclub.net>, e-mail: admin@formulaclub.net

10 октября в Торгово-промышленную палату Краснодарского края с официальным визитом прибыла румынская делегация во главе с Генеральным консулом Корнелом Ионеску. Девиз встречи наши соседи по Черному морю обозначили сразу: «Мы приехали познакомиться!»

В связи с тем, что в г. Ростове-на-Дону открылось Генеральное Консульство, которое занимается выдачей виз российским гражданам, его представители поставили перед собой цель познакомиться с ЮФО и наладить деловые контакты. Развитие культурных отношений, знакомство с Краснодарским краем, ТПП КК и регионами России, содействие развитию торгово-экономических отношений и обеспечение консульской защиты румынских граждан (кстати, в крае, по официальным статистическим данным, проживает один румынский гражданин) – первоочередные задачи, которые обозначил Корнел Ионеску.

налаживания зоны контактов на всей территории кубанского региона. Очень жалеем, что нам не удалось попасть на VI Международный инвестиционный форум «Сочи-2007», который стал известным на весь мир своей масштабностью, грандиозностью и обилием инвестиционных проектов. Поздравляем вас с тем, что ваш город Сочи стал олимпийской столицей зимних игр-2014, желаем вам успехов. Возможно, наша помощь в вашей грандиозной стройке пригодится. Будем рады помочь.

Виктор Николаевич Квасов, заместитель председателя ТПП КК, поблагодарил гостей и близких соседей за их визит, выразил желание и готовность взаимовыгодно сотрудничать с Генеральным Консульством и Торгово-промышленной палатой Констанции. Поскольку ТПП КК – это координирующий центр системы краевых палат, то имеется прекрасная возможность

МЫ ПРИЕХАЛИ ПОЗНАКОМИТЬСЯ!

С. Галаган

Важную роль Торгово-промышленной палаты Краснодарского края Генеральный консул видит в качестве союзника и посредника в важнейшем процессе налаживания контактов между Румынией и бизнес-сообществом края. Схема сотрудничества довольно проста: ТПП КК в силу своей компетентности предоставляет сведения о предмете деятельности предприятий, намеренных выехать в Румынию, об организациях, интересных румынскому бизнесу, выдает соответствующую ноту, в которой охарактеризовывает предприятие, претендующее на получение румынской визы.

Бравлируя русской пословицей «Пути Господни неисповедимы», советник Генерального консула Марин Жиану пояснил:

– Мы не будем замыкаться на Ростове-на-Дону. Наоборот, будем прикладывать все усилия для

налаживания контактов между краевым сообществом предпринимателей и бизнесом Румынии.

Для палаты не новшество организовывать и проводить деловые миссии и встречи предпринимателей Кубани с бизнесменами различных стран и регионов, например Голландии, Германии, Италии, Испании, Финляндии... Поэтому по предложению румынской стороны ТПП КК в ближайшее время организует и проведет на высоком уровне встречу кубанского бизнес-сообщества с румынскими предпринимателями, заинтересованными во взаимовыгодном сотрудничестве. Встреча будет полезна уже тем, что представители бизнес-класса двух стран познакомятся друг с другом, с особенностями ведения бизнеса и путями достижения успешного результата, приобретут новых потенциальных партнеров.





БИЗНЕС-МИССИЯ В ФОРМАТЕ ЛАНЧЕЙ

18 октября 2007 года в Бизнес-клубе «Формула» прошел первый деловой ланч в рамках программы регулярных тематических встреч представителей крупного бизнеса юга России.

Организаторы проекта – Торгово-промышленная палата Краснодарского края, Бизнес-клуб «Формула», кадровое агентство «Анкор» и консалтинговая компания «Центр Поддержки предприятий» – преследуют цель сформировать деловую активность, способствующую усилению, развитию и росту бизнес-класса на юге России.

Тема первого ланча – «Перспективы Краснодара как деловой столицы юга России» предполагала обсуждение инвестиционного, инфраструктурного, рекреационно-конгрессного развития города. Спонсором бизнес-ланча выступил Краснодарский филиал ОАО «ВымпелКом» (ТМ «Билайн»).

В ходе ланча прозвучали следующие основные мысли: по динамике развития Краснодар исторически сравнивают с Ростовом. Бизнесу, чья деятельность зависит от количества приезжающих в Краснодар гостей, важно, чтобы именно

Краснодар ассоциировался с высокой деловой активностью. В условиях подготовки России к Олимпиаде у Краснодара появился новый конкурент – Сочи...

Тем не менее по большинству экономических показателей Краснодар превосходит Ростов. В связи с проведением Олимпиады в г. Сочи Краснодар автоматически попадает под пристальное внимание властей и крупных инвесторов. Доказательством растущего интереса инвесторов к городу является тот факт, что около 600 инвестиционных проектов в различных отраслях экономики реализуются сегодня в Краснодаре.

Все участники дискуссии согласились, что Краснодару нужно отстраивать имидж делового центра, на котором положительно сказываются:

- количество крупных деловых мероприятий – конгрессов, конференций, международных встреч;
- наличие необходимой инфраструктуры – выставочные мощности, гостиницы, бизнес-центры, предприятия общественного питания;
- качество сервиса и отношение к приезжающим;

– наличие бизнес-сообществ и активное участие бизнеса в решении проблем города.

В Краснодаре есть все условия для того, чтобы не вступать ни в какие сравнения с другими городами юга России. Сейчас как никогда важно понимать и грамотно планировать это движение, объединять усилия бизнеса и власти, инициировать совместные проекты, направленные на повышение деловой активности города.

В деловом ланче приняли участие руководители следующих компаний: Выставочный центр «КраснодарЭКСПО», Банк «Сосьете Женераль Восток», Краснодарский филиал ОАО «ВымпелКом» (ТМ «Билайн»), «Аудицентр-Краснодар», Инвестиционная компания «ООО «Вариант»», ЗАО «Мобиком-Кавказ» (ТМ «Мегафон»), ООО «Трансазия», представительство Австрийской авиакомпании в Краснодаре, гостиничный комплекс Red Royal, Бондюэль, ЦПП, БК «Формула», ООО «АНКОР Краснодар», ООО «Комтел», ООО «Комитет по курортам и туризму Краснодарского края».



ПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ: УСПЕХИ, ДОСТИЖЕНИЯ, ЗАДАЧИ, ПЕРСПЕКТИВЫ

С. Галаган

25 октября прошло расширенное заседание правления Торгово-промышленной палаты Краснодарского края.

Чтобы подвести итоги работы, за круглым столом большим дружным составом собрались члены правления и его гости: Н. П. Ашихмина, В. М. Буренко, А. И. Ванжа, Н. Н. Володина, О. В. Гааз, Т. И. Головкина, Т. В. Колмык (по дов-ти Л. Д. Григорян), З. Т. Долгова, Л. А. Зорина (по дов-ти И. Г. Жаринова), Е. В. Закомирный, В. Н. Квасов, Г. А. Попова (по дов-ти Б. И. Коваленко), В. П. Левченко, Ю. Н. Лозовой, С. А. Лушкин, И. С. Матюкова, В. П. Мельников, П. И. Могачев, В. Н. Паньков, В. М. Пушкин, Н. В. Ревво, Л. П. Садовская, Р. А. Ляпунов (по дов-ти В. С. Симанкова), И. В. Сирунянц, Е. М. Соколова-Уткина, Е. Н. Соловьева (по дов-ти Д. А. Попандопуло), Н. А. Солоухина, В. Е. Стороженко, Н. П. Теплухин, В. Н. Ткачук, С. В. Третьяков, Т. М. Холодцова (по дов-ти М. А. Холодцова), Е. П. Шестаков, Л. Н. Шишканова, Г. В. Шпыгарь, Г. М. Шуликова, О. А. Щелконогова.

На повестке дня рассматривались вопросы, связанные с состоянием и перспективами развития

инновационной деятельности в Краснодарском крае, ролью торгово-промышленных палат в содействии развитию региональных инновационных процессов. Также обсуждались итоги прошедшего VI Международного инвестиционного форума «Сочи-2007», задачи по проведению VII Международного инвестиционного форума «Сочи-2008» и развитие системы ТПП КК.

Выступление руководителя Управления экономики и целевых программ Краснодарского края В. М. Пушкина о состоянии инновационной деятельности в крае вызвало неподдельный интерес и, как следствие, бурную дискуссию. Было отмечено, что существует ряд проблем, связанных с нехваткой финансирования для внедрения высококачественных инновационных проектов. Тем не менее многие инновационные предприятия не используют уже существующие возможности для получения дополнительного финансирования.

В ходе оживленного обсуждения были выявлены причины медленного внедрения новых технологий в производство:



- отсутствие информации о федеральных, межрегиональных и краевых программах по поддержке малых и средних предприятий в научно-технической сфере;

- недостаточная координация между научно-исследовательскими учреждениями, производством и органами исполнительной власти.

Самое главное – торгово-промышленные палаты должны занимать более активную позицию в решении этих вопросов.

По окончании прений единогласно было принято решение: о проведении совещания с участием представителей научных учреждений, малых и средних инновационных предприятий и органов исполнительной власти администрации Краснодарского края; размещении информации о действующих программах по финансовой поддержке малых предприятий в научно-технической сфере на сайте ТПП КК.

ИТОГИ РАБОТЫ СИСТЕМЫ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ПАЛАТ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ЗА 9 МЕСЯЦЕВ 2007 Г.

Об основных цифрах и показателях эффективности работы ТПП КК рассказала и. о. главного экономиста Л. Н. Шишканова. Система торгово-промышленных палат края системно и планомерно развивается, наращивая членскую базу, расширяя ассортимент оказываемых услуг. Система ТПП КК, активно наращивая обороты своей деятельности, стремится выполнить свою главную задачу – обслуживать быстро и качественно предпринимательское сообщество Кубани, содействовать в разрешении проблемных ситуаций, отстаивать основное право бизнесмена на успешную плодотворную деятельность.

ТПП КК в этом деле – надежный и верный помощник предпринимателя!





АККРЕДИТАЦИЯ ИНОФИРМ В РОССИИ

О. Гааз

В Торгово-промышленной палате Краснодарского края прошел семинар, посвященный правовым и техническим аспектам аккредитации представительств инофирм в регионах России.

В работе семинара приняли участие: заместитель директора Департамента аккредитации иностранных фирм Н. А. Кузнецов, старший эксперт Департамента аккредитации иностранных фирм А. Н. Выборнов, заместитель председателя ТПП КК В. Н. Квасов, председатели краевой системы торгово-промышленных палат, представители кубанского бизнеса.

Программа мероприятия состояла из двух частей. Первая была посвящена теоретической части рассматриваемой темы: понятию и истории аккредитации представительств инофирм в России, целям и задачам создаваемых представительств, правовым рамкам их деятельности, возможности легитимного присутствия иностранных фирм на российском рынке. Во второй части обсуждали преимущества аккредитации при ТПП РФ, услуги, предоставляемые ТПП РФ аккредитованным инофирмам, практические вопросы реализации через Российскую палату Соглашения между РФ и Европейским сообществом об упрощении выдачи виз гражданам РФ и ЕС в части оформления долгосрочных деловых виз предпринимателям и представителям организаций предпринимателей, оформление долгосрочных виз в Республику Кипр российским гражданам.

Торгово-промышленная палата Российской Федерации выдает разрешения на открытие представительств инофирм, компаний и организаций в РФ (аккредитует) в соответствии с Законом «О торгово-промышленных палатах в РФ». Выдача разрешений является уставной функцией ТПП РФ и осуществляется Департаментом аккредитации иностранных фирм.

За 15 лет более 4,5 тысячи иностранных компаний из 71 страны мира открыли свои представительства при ТПП России. Аккредитованные при ТПП России инофирмы получают возможность использовать уникальную структуру ТПП РФ в установлении деловых контактов с российскими партнерами на всей территории России через 176 территориальных торгово-промышленных палат, объединенных в единую систему ТПП России.

ТПП КК помогает в установленном законом порядке подготавливать пакет документов для предоставления его в Департамент аккредитации иностранных фирм ТПП РФ.

Необходимые документы для аккредитации представительства иностранной фирмы:

– Письменное заявление, подписанное руководителем инофирмы, с изложением названия фирмы, времени возникновения, местонахождения, предмета деятельности, органов управления и руководства, представляющего фирму согласно уставу, целей открытия представительства, информации о деловых связях с российскими партнерами, перспектив развития сотрудничества, адреса, телефона, факса представительства в Российской Федерации (либо предварительные адрес и телефон/факс).

– устав или положение об инкорпорации фирмы.

– Свидетельство о регистрации, или выписка из торгового реестра, или иное доказательство того, что фирма зарегистрирована в соответствующем порядке.

– Решение фирмы об открытии представительства в Российской Федерации.

– Положение о представительстве, определяющее внутренние правила, права и обязанности представительства по отношению к инофирме (предварительно согласуется с Департаментом аккредитации иностранных фирм ТПП РФ).

– Рекомендательное письмо банка, обслуживающего фирму, содержащее информацию о финансовой репутации фирмы.

– Два рекомендательных письма российских деловых партнеров (одна из рекомендаций может быть от территориальной торгово-промышленной палаты).

– Доверенность на главу представительства, оформленная надлежащим образом.

– Карточка сведений о представительстве иностранного юридического лица на территории Российской Федерации.

Популяризацию этого направления внутри системы ТПП КК поддержали все участники семинара, выразив общее мнение, что это нужная, востребованная и полезная для бизнеса деятельность, которую следует развивать.



С. Галаган

УЧИМСЯ ПРАВОВОЙ ГРАМОТНОСТИ!

Семинар о повышении арендной платы за землю

4 сентября 2007 года в Торгово-промышленной палате Краснодарского края прошел семинар на тему «Правовые аспекты повышения арендной платы за землю». Подготовили и провели его сотрудники организационного отдела ТПП КК совместно со специалистами ООО «Центр Права» – Е. В. Харитоновой и С. М. Уджуху.

Выбор данной тематики не случаен. Он обусловлен тем, что вопросы правового регулирования действующим законодательством повышения арендной платы за землю в настоящее время являются актуальными для большинства арендаторов как земли, находящейся в государственной и муниципальной собственности, так и земли физических и юридических лиц. В связи с этим в рамках семинара были освещены такие вопросы, как: арендная плата за землю, находящуюся в государственной и муниципальной собственности; регулирование арендных отношений бюджетным законодательством; арендная плата за землю, находящуюся в собственности физических и юридических лиц; изменение арендной платы; соотношение арендной платы и земельного налога.

Примечателен тот факт, что лекторы опирались не только на нормативно-правовые акты Российской Федерации и Краснодарского края, но и на судебную

практику по гражданским делам, связанным с арендой земли, учитывая при этом реальное положение дел в данной сфере. Несмотря на то, что в нашей стране судебная практика не признается полноправным источником права, она имеет огромное значение для правоприменителей, которыми в данном случае и являются арендаторы.

В России широко распространены отношения по аренде земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности. На практике арендаторы таких участков сталкиваются с тем, что орган местного самоуправления стремится выжать из арендаторов как можно больше, периодически в одностороннем порядке повышая арендную плату, что ведет к значительному увеличению расходов арендаторов и часто становится критическим для ведения бизнеса. Поэтому закономерно возникает вопрос: имеет ли право орган местного самоуправления повышать арендную плату на коэффициент, превышающий размер, установленный федеральным законом?

Системный анализ действующего законодательства говорит о том, что органы местного самоуправления, определяя размер арендной платы за землю, находящуюся в собственности или ведении соответствующего муниципального

образования, не вправе устанавливать не предусмотренные федеральным законом обязанности и обременения, ограничивающие конституционные права и свободы субъектов предпринимательской деятельности. Следовательно, при установлении размеров арендной платы эти отношения регулируются Гражданским кодексом РФ и Земельным кодексом РФ.

Стороны арендных отношений вправе установить наиболее удобную для них форму арендной платы (денежную, натуральную) или воспользоваться вариантами, предложенными в п. 2 ст. 614 ГК РФ:

1. Определенные в твердой денежной сумме платежи, вносимые периодически или одновременно. Это наиболее распространенная и приемлемая для сторон форма арендной платы. Как правило, при долгосрочной аренде земельного участка платежи вносятся один раз в квартал. При краткосрочной аренде распространена практика внесения всей суммы арендной платы за весь срок аренды.

2. Установленные доли полученной в результате использования арендованного земельного участка продукции, плодов или доходов. Существует два варианта использования этой формы арендной платы. Во-первых, указанные



доли могут устанавливаться в процентном отношении от полученных арендатором в результате использования земельного участка доходов. Определенная доля доходов также является денежной формой оплаты. Во-вторых, арендная плата может вноситься путем передачи арендодателю части продукции, плодов (в натуре), полученных в результате использования земельного участка (например, земельного участка сельскохозяйственного назначения).

3. Предоставление арендатором определенных услуг (например, услуги по строительству здания, оказание юридической и иной специализированной помощи путем проведения периодических консультаций и т. п.).

4. Передача арендатором арендодателю обусловленной договором вещи в собственность или аренду.

5. Возложение на арендатора обусловленных договором затрат на улучшение арендованного земельного участка (например, осушение участка, выкорчевывание деревьев и т. п.).

Перечень форм арендных платежей, установленный в п. 2 ст. 614 ГК РФ, не является исчерпывающим. Стороны могут предусмотреть в договоре аренды земельного участка и иные формы оплаты, наиболее удобные для них, либо сочетание нескольких форм.

В связи с отсутствием в этой области полноценного федерального законодательства принимается множество разрозненных нормативно-правовых актов на региональном уровне и уровне муниципальных образований, тем самым соответствующие органы пытаются самостоятельно устранить пробелы в регламентации и регулировании арендных земельных отношений, в том числе в установлении сроков аренды, определении размера арендной платы. Все это снижает эффективность использования земельных ресурсов в Российской Федерации, предопределяет отсутствие единого подхода в судебно-арбитражной практике при изменении законодательства.

При аренде земель, находящихся в собственности граждан и юридических лиц, установление размера арендной платы зависит от многих факторов – размера участка, его местоположения, кадастровой оценки, наличия значимых для хозяйственной деятельности природных объектов (родник, пруд и т. п.), целевого назначения участка и др.

Порядок, условия и сроки внесения арендной платы за земельный участок, находящийся в собственности гражданина (юридического лица), устанавливаются договором.

В гражданском и земельном законодательстве РФ предусматриваются правила установления порядка определения размера арендной платы, а также порядка, условий и сроков ее внесения. Так, для земель, находящихся в собственности граждан и юридических лиц (в частной собственности) названные условия определяются по соглашению сторон в договоре аренды (ст. 614 ГК РФ, п. 4 ст. 22 и п. 4 ст. 65 ЗК РФ).

Одним из наиболее острых вопросов, касающихся аренды земельных участков, является срок, в течение которого стороны не имеют права изменять размер арендной платы. ГК РФ в п. 3 ст. 614 предусматривает возможность изменения размера арендной платы по соглашению сторон в сроки, предусмотренные договором, но не чаще одного раза в год.

Если законом не предусмотрено иное, то арендатор вправе потребовать соответственного уменьшения арендной платы, если в силу обстоятельств, за которые он не отвечает, условия пользования, предусмотренные договором аренды, или состояние имущества существенно ухудшились.

По общему правилу в случае существенного нарушения арендатором сроков внесения арендной платы арендодатель вправе потребовать от него досрочного внесения арендной платы в установленный арендодателем срок. При этом арендодатель не вправе требовать досрочного внесения арендной платы более чем за два срока подряд. Исключения из этого правила могут быть предусмотрены договором аренды.

Другим не менее важным вопросом является вопрос о том, кто является плательщиком арендной платы, а кто – земельного налога. Если в первом случае все ясно, то во втором нередко возникают споры.

Статьей 388 Налогового кодекса РФ предусмотрено, что налогоплательщиками земельного налога признаются юридические и физические лица, обладающие земельным участком на праве собственности, праве постоянного бессрочного пользования или праве пожизненного наследуемого владения.

Не признаются налогоплательщиками юридические и физические лица в отношении земельных участков, находящихся у них на праве возмездного срочного пользования или по договору аренды.

Соглашение сторон об изменении размера арендной платы, указанного ими в договоре аренды недвижимого имущества, подлежащего государственной регистрации, также подлежит обязательной государственной регистрации, поскольку является неотъемлемой частью договора аренды и изменяет содержание и условия обременения, порождаемого договором аренды.

До настоящего времени особенно остро стояла проблема доказанности права арендодателя на получение арендной платы, когда размер арендной платы установлен не в твердой сумме, а является определяемым, когда стороны согласовали условие об арендной плате, устанавливающее способ ее расчета. Сложность этой проблемы обусловлена необходимостью ответить на ряд обозначенных практикой вопросов. Должны ли быть последовательно применены все коэффициенты индексации ставок арендной платы (2 – 1999 г., 1,2 – 2000 и 2001 гг., 2 – 2002 г., 71,8 – 2003 г.) либо к базовой ставке подлежит применению последний, установленный законом о федеральном бюджете на текущий год коэффициент индексации ставок арендной платы?

Инструкция Министерства РФ по налогам и сборам по применению Закона РФ «О плате за землю» от 21 февраля 2000 г. №56 ориентирует правоприменителей на последовательное применение всех установленных федеральным законодательством коэффициентов.

Интересная, а самое главное – полезная информация для предпринимателей в полной мере была озвучена на семинаре. Специалисты, проводившие его, проконсультировали бизнесменов, которые пришли со своими вопросами, проблемами и трудностями. Пришли за помощью, грамотным ответом и мудрым советом. Всем участникам семинара помогли разобраться в тех трудностях, с которыми они столкнулись в своей практической деятельности. Таким образом, главная цель семинара была выполнена.

ЗАО «Гостиница "Турист"»

Конференц-зал «Екатерининский» рад приветствовать вас в ЗАО «Гостиница "Турист"» и предложить вам проведение торжественных мероприятий, конференций, семинаров, совещаний на 250 человек. Предлагается современное звуковое и видеоборудование, кофе-брейки, бизнес-ланчи.



г. Краснодар, ул. Кубанская набережная, 5, тел.: 268-35-91, 211-13-08

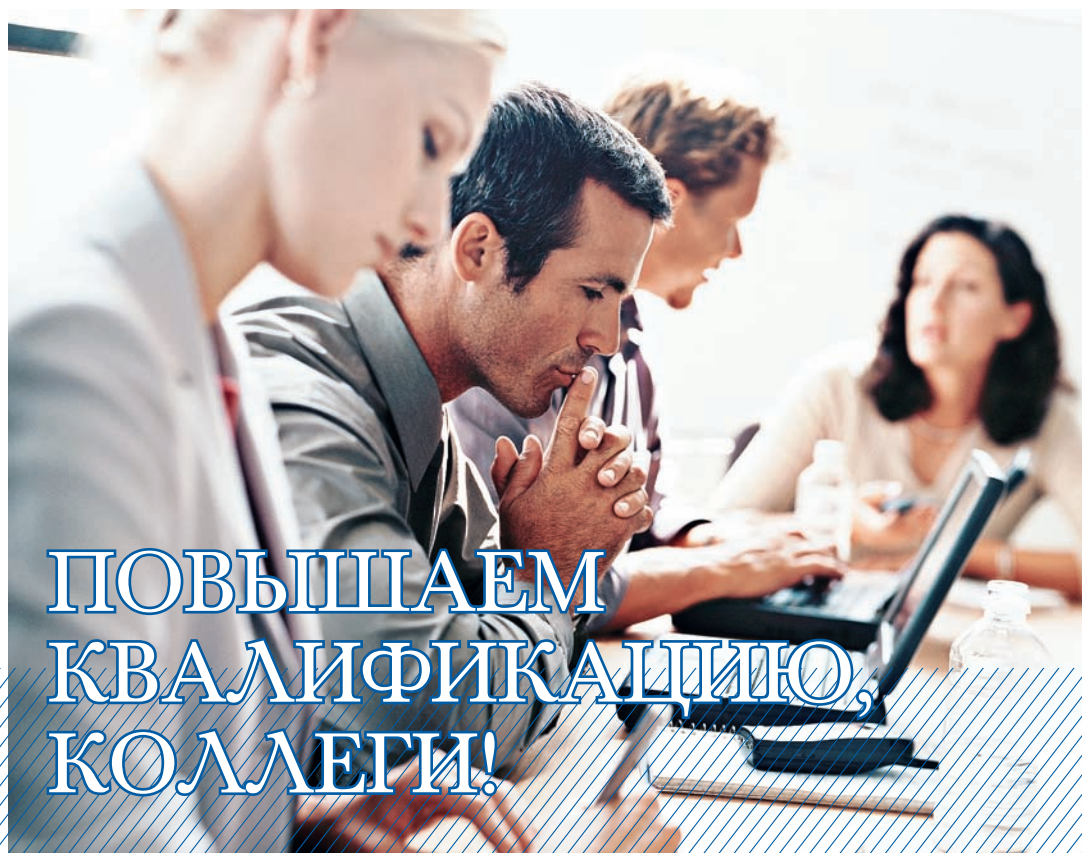
КЛЮЧ К ВАШЕМУ ПРАЗДНИКУ



- PR-МЕРОПРИЯТИЯ -
- ВЫСТАВКИ, ПРЕЗЕНТАЦИИ -
- КОРПОРАТИВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ -
- ЧАСТНЫЕ И СЕМЕЙНЫЕ ПРАЗДНИКИ -
(СВАДЬБЫ, ЮБИЛЕИ, ДНИ РОЖДЕНИЯ)
- ШОУ ПРОГРАММЫ И ВЕЧЕРИНКИ -
(ПО ИНДИВИДУАЛЬНЫМ СЦЕНАРИЯМ)
- СПЕЦИАЛЬНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ -



КРАСНОДАР 📍 ПАШКОВСКАЯ 41 оф.35 📞 259 54 99 📧 SEKRET-KEY@YANDEX.RU



А. Абиан,
начальник отдела
«Сертификация
происхождения
товаров»

ПОВЫШАЕМ КВАЛИФИКАЦИЮ, КОЛЛЕГИ!

11–12 октября по инициативе отдела «Сертификация происхождения товаров» Торгово-промышленной палаты Краснодарского края был организован и проведен семинар по вопросам экспертизы происхождения и оформления удостоверений и выдачи сертификатов происхождения товаров и других документов, связанных с внешнеэкономической деятельностью для экспертов системы ТПП РФ.

Материал по обозначенной теме с детальными пояснениями и практическими примерами представили высоко-квалифицированные специалисты: Договорно-правового департамента ТПП РФ – В. С. Загрядский, Центра делового образования ТПП Краснодарского края – Р. А. Ляпунов и отдела «Сертификация происхождения товаров» ТПП Краснодарского края – преподаватель, начальник отдела А. В. Абиан.

На семинар собрались 37 специалистов из 19 торгово-промышленных палат: АНО «Волгоградэкспертиза», ТПП Ставропольского края, Камышинской ТПП, ТПП г. Каменск-Шахтинского, Анапской ТПП, Туапсинской ТПП, ТПП Самарской области (г. Чапаевск), Тихорецкой ТПП, Таганрогской МТПП, ТПП Карачаево-Черкесской Республики, ТПП

Краснодарского края, ТПП Ростовской области, Усть-Лабинской ТПП, ТПП г. Новочеркаска, Курганинской ТПП, Пятигорской ТПП, Апшеронской ТПП, Темрюкской ТПП, ТПП Саратовской области.

В ходе работы были рассмотрены общие вопросы удостоверения сертификатов происхождения товаров и других внешнеэкономических документов, особое внимание было уделено Положению о порядке оформления, удостоверения и выдачи сертификатов происхождения товаров и других документов, связанных с осуществлением внешнеэкономической деятельности, которое является основным документом для экспертов, о Генеральной системе преференций и порядке оформления сертификатов происхождения товара по форме «А» (ГСП).

На примере актов экспертизы ТПП Краснодарского края Аидой Вагановой Абиан были рассмотрены случаи возможных ошибок и недочетов, часто встречающихся в актах экспертизы сотрудников системы ТПП РФ.

Также были рассмотрены и приняты коллегиальные решения по вопросам оформления и удостоверения сертификатов происхождения СТ-1, общей формы и формы «А».

Присутствующие на семинаре специалисты с раздаточным материалом получили проекты тарифов, разработанные ТПП РФ, изменения и дополнения в Перечень условий производственных и технологических операций, при выполнении которых товар считается происходящим из той страны, в которой они имели место.

Участники, успешно прошедшие обучение и сдавшие экзамены Комиссии ТПП РФ по экспертизе и аттестации экспертов, были аттестованы по программе обучения экспертов системы Торгово-промышленной палаты Российской Федерации по специальностям: «Удостоверение сертификатов происхождения товаров» – 29 человек, «Экспертиза по определению страны происхождения товаров» – 36 человек.

Комиссией ТПП РФ по экспертизе и аттестации экспертов будет рассмотрено представление руководителями палат специалистов, участвующих в семинаре. Принято решение о зачислении слушателей, успешно прошедших обучение, в Регистр системы сертификации персонала ТПП РФ по направлениям: «Экспертиза по определению страны происхождения товаров» и «Удостоверение сертификатов происхождения товаров».

dyo

н а н о

DYO – технологический лидер будущего

DYO, выпустив сегодня на рынок нанотехнологическую продукцию, будет и в будущем предлагать лако-красочную продукцию, разработанную по передовой технологии.

Продукция DYO, разработанная с использованием нанотехнологии, наряду с преимуществами, предоставляемыми передовой технологией, отличается особенностями и функциями, которые еще вчера представлялись недостижимыми. Эта нанотехнологическая продукция, известная также под названием «умные краски», имея защитные и декоративные свойства, обладает также особенностью фотокаталитической очистки, что обеспечивает самоочистку краски и очищение воздуха в окружающем пространстве, и вместе с антибактериальными и противопожарными свойствами стала настоящей гордостью DYO в конкурентной борьбе на рынке красок. В области выпуска нанотехнологической продукции DYO является одной из нескольких ведущих фирм в мировом масштабе. А в нашей стране DYO – это передовое лидирующее предприятие, сделавшее актуальным применение нанотехнологий и привлекающее внимание всех предприятий и организаций к этой области деятельности.

Умные краски



Наномат

Нанотехнологическая матовая краска для внутренних поверхностей стен, самоочищающаяся под действием света. Со временем краска не теряет свой первоначальный цвет и яркость.



Нанотекс

Нанотехнологическая матовая краска для наружных поверхностей, самоочищающаяся под действием света. Со временем краска не теряет свой первоначальный цвет и яркость.



Наносон

Нанотехнологическая грунтовочная краска, не поддерживающая горения, вспенивающаяся под воздействием температуры.



ЭКОНОМИЧЕСКОЕ БЛАГО – НАШЕ КРЕДО!

Г. Шипула,
начальник
отдела ВЭС

Отдел внешнеэкономических связей ТПП КК – имиджевый отдел, деятельность которого помимо выполнения основных функций направлена на создание благоприятного образа всей палаты.

Работа специалистов отдела по организации деловых миссий с участием делегаций всех стран мира, по проведению презентаций Краснодарского края в разных уголках света, налаживанию тесных деловых контактов с российскими и зарубежными торгово-промышленными палатами, поиску деловых партнеров российскому, в частности кубанскому бизнесу, содействие развитию предпринимательства и экономики Кубани и России в целом является эталонным качеством.

Высококвалифицированные профессионалы, компетентные в вопросах разных областей жизнедеятельности, мобильно и качественно подготовят и проведут то или иное мероприятие, окажут услугу, необходимую клиенту, в сжатые сроки.

Главное достояние отдела – это его разнородная деятельность, требующая хорошей подготовки и энциклопедических знаний от сотрудников. Объем и большой спектр выполняемых услуг специалистами отдела обязывают соответствовать определенному уровню подготовки.

Услуги, оказываемые отделом инвестиций, внешнеэкономических связей, форумов, выставок и презентаций ТПП Краснодарского края специфичны и разнородны:

- организация и проведение форумов, выставок, презентаций в России и за рубежом в соответствии с интересами Краснодарского края во внешнеэкономической деятельности и региональной политике;
- содействие продвижению кубанских товаров и услуг на российский и зарубежный рынки, привлечение зарубежных предприятий к сотрудничеству с предприятиями Краснодарского края;
- содействие российским предприятиям и организациям в поиске деловых партнеров



и установлении двусторонних контактов в странах ближнего и дальнего зарубежья;

- организация и проведение деловых встреч, круглых столов между кубанскими и иностранными предпринимателями в целях установления или расширения делового сотрудничества;

- предоставление российским организациям информации о зарубежных компаниях, зарубежным партнерам – о предприятиях Краснодарского края;

- установление партнерских взаимоотношений с зарубежными бизнес-ассоциациями, торговыми палатами, агентствами развития бизнеса в целях создания благоприятного имиджа Краснодарского края;

- оказание консультаций по внешнеэкономической деятельности, в том числе по законодательству зарубежных стран;

- оказание консультативных услуг по осуществлению экспортно-импортных операций;

- организация деловых встреч, переговоров с представителями отечественных и иностранных фирм и организаций;

- организация деловых миссий и деловых поездок в России и за рубежом, организация приема иностранных делегаций по индивидуальным запросам предприятий;

- организация транспортировки вывозимого выставочного груза за пределы Российской Федерации;

- организация таможенного оформления и декларирования выставочного груза, вывозимого за пределы Российской Федерации;

- организация и размещение рекламы о проводимых мероприятиях в иностранных и российских средствах массовой информации, организация работы с общественностью;

- подготовка проектов писем, контрактов, договоров, соглашений с иностранными и российскими предпринимателями, перевод на иностранные языки, ведение деловой переписки, сопровождение контрактов;

- взаимодействие с органами исполнительной власти Краснодарского края по вопросам внешнеэкономических связей;

- содействие иностранным гражданам в оформлении виз и приглашений, в организации программ пребывания представителей российских компаний за рубежом и иностранных компаний в Российской Федерации.

Предприниматель как средней, так и крупной руки в лице отдела ВЭС найдет помощь в продвижении и развитии своего бизнеса, приобретении необходимых деловых партнеров, ознакомлении с инвестиционными возможностями края, соседних регионов и зарубежных стран.



ПРАЗДНИК, КОТОРОГО НЕТ В КАЛЕНДАРЕ!

Н. Солоухина,
председатель
Кореновской ТПП

15 сентября на главной площади города Кореновска состоялось празднование Дня предпринимателя. Этот праздник отмечали впервые. Почему? Отчасти потому, что его нет в календаре памятных и знаменательных дат. Его отметили в Кореновске по инициативе председателя Кореновской торгово-промышленной палаты Н. Солоухиной.

Администрация района эту идею не только одобрила и поддержала, но и создала организационный комитет по подготовке и проведению Дня предпринимателя. И работа закипела. Определили номинации, в которых выявили лучших из лучших предпринимателей района, заготовили памятные поощрительные призы, разработали сценарий.

Все благоприятствовало и сопутствовало успешному проведению праздника предпринимателей. Немного испортил настроение дождь, зарядивший накануне праздника. Но погода словно уловила радостные настроения людей и сменила свое негодование на ясную, безоблачную, солнечную улыбку.

Народные гуляния и застолья организовали сами же предприниматели. По площади сновали лотошники, бесплатно разносившие ароматные булочки, ватрушки, пироги, бублики, изготовленные к празднику ведущими предприятиями Кореновского района: «Сластена», ООО «Кубань-продукт», ЗАО «Кореновский молочно-консервный комбинат», ООО «Блиц».

Гости отведали бесплатные угощения и, довольные, благодарили искусных мастеров-пекарей.

Неожиданно для всех зазвучали фанфары. На колеснице показался бог торговли Гермес,

которого окружали музы и нимфы. Воплощенный мифический герой появился на площади, дабы поприветствовать коллег-предпринимателей, выбравших своей профессией торговлю. Эта фееричная сценка доставила много удовольствия бизнесменам, которым льстило такое внимание к себе.

Но праздник не обошелся только одним сказочным персонажем. На народные гулянья в честь Дня предпринимателя прибыл новгородский купец Климьята с гостями из Византии и коробейники.

Помимо сказочных персонажей предпринимателей района пришли поприветствовать и пожелать успехов в развитии и расширении их дела вполне реальные люди. Собравшихся виновников торжества поздравили: глава Кореновского района Владимир Рудник, его первый заместитель Анатолий Шведов, мэр города Владимир Храменко, заместитель мэра Михаил Кулиш и председатель Кореновской ТПП Наталья Солоухина.

– С каждым годом вклад предпринимателей в экономику района растет, – сказал Владимир Рудник, – и именно этим энергичным и инициативным людям кореновцы обязаны отличными магазинами, салонами, ресторанами, комфортным и недорогим такси.

Поэтому мы благодарим их за труд и усердие, которые предприниматели проявляют в своей практической деятельности. Необходимо отметить лучших из них, добившихся высоких показателей в своей области: Д. М. Башмаков, А. П. Стороженко, Е. Н. Аргунова, Н. Н. Ляховицкая, О. В. Саутченкова, С. Ю. Исаев, А. К. Кудинов. Каждый из предпринимателей – образец



делового человека, бизнесмена не только сегодняшнего, но и завтрашнего дня.

Ни для кого не секрет, какое емкое место занимает практическая деятельность предпринимателей Кореновского района в экономике района и края в целом. Торговля и бытовое обслуживание населения, сфера общественного питания и рекламных услуг, строительство и переработка – это лишь малая часть отраслей, в которых заняты бизнесмены.

За вклад в развитие города и района лучших предпринимателей наградили памятными лентами, почетными грамотами, ценными подарками. В дополнение к этому была организована концертная программа, сопровождаемая оригинальным показом новой коллекции молодежной одежды и выступлением артистов цыганского московского театра «Ромен».

Праздничные гулянья, приуроченные к Дню предпринимателя, завершил красивый фейерверк.

Но самое главное – День предпринимателя решено отмечать каждый год. Празднование этого дня станет славной традицией города Кореновска.





ТЕМРЮКСКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЕ – 10 ЛЕТ!

Торгово-промышленные палаты России исторически берут свое начало в XIX веке – с момента создания мануфактурных и коммерческих советов, обществ поддержки торговли и промышленности, биржевых комитетов. 28 мая 1932 года была организована Всесоюзная торговая палата, устав которой декларировал оказание содействия предприятиям в развитии внутренней торговли.

В современной России торгово-промышленные палаты занимают среди общественных объединений бизнеса ключевое место: они являются своеобразным мостом, связующим предпринимательство со всеми ветвями власти. ТПП призваны оказывать реальную помощь в создании благоприятных условий для деятельности предприятий малого и среднего бизнеса, для развития экономики региона в целом.

Удобное с экономической точки зрения географическое местоположение Темрюкского района и сопутствующий благоприятный климат способствовали быстрому развитию предпринимательства в городе и районе. Именно поэтому уже в 1997 году возникла необходимость создания на базе представительства Славянской МТПП Темрюкской торгово-промышленной палаты. 18 ноября 1997 г. Темрюкская ТПП

была зарегистрирована в Управлении юстиции администрации Краснодарского края и начала свою самостоятельную деятельность в области развития малого и среднего бизнеса.

Первыми шагами были услуги по выдаче сертификатов происхождения товаров, в области экспертизы количества и качества товаров, по юридическим консультациям субъектов предпринимательства. В процессе развития палаты спектр услуг расширился и обновлялся. Так, например, при ТТПП активно действует Третейский суд, предназначенный для альтернативного разрешения возникших споров и конфликтных ситуаций между предпринимателями.

В первый год существования палаты ее членская база состояла из 15 предприятий, 6 из которых плодотворно сотрудничают с ней до сих пор (например, ОАО «Агрофирма «Голубицкая»», ГП р/с «Правобережный», ООО «Азулен-Темрюк», МУП ТР КК «Центральный рынок», АПФ ОАО «Фанагория», ОАО «Запорожское»).

Сегодня Темрюкская торгово-промышленная палата в своих рядах насчитывает 126 организаций. В их числе представители малого, среднего и крупного бизнеса района. ТТПП помогает предпринимателям разрешать

возникающие в процессе их деятельности проблемы, развивать и укреплять свой бизнес, выходить на новые качественные рубежи. Это одна из основных задач ТТПП, поскольку, помогая развиваться предпринимательству, активно участвуя в его жизни и деятельности, палата вносит весомый вклад в развитие экономики города и района.

НАШ КОЛЛЕКТИВ

В палате трудится дружный коллектив единомышленников, идущий в ногу со временем, осваивающий новые виды услуг, которые востребованы предприятиями и предпринимателями района.

Спектр оказываемых услуг определяется интересами предприятий, работающих в Темрюкском районе.

ОТДЕЛ ОЦЕНКИ

В отделе работают высококвалифицированные специалисты, которые в короткий срок и качественно для различных целей произведут оценку стоимости недвижимого имущества и сооружений, земельных участков и земель сельскохозяйственного назначения, стоимости машин, оборудования, ценных бумаг, предприятия (бизнеса) в целом.



Темрюкская торгово-промышленная палата является членом некоммерческого партнерства «Саморегулируемая межрегиональная ассоциация оценщиков» (Свидетельство N417 от 07 октября 2005 г.)

ОТДЕЛ ЭКСПЕРТИЗЫ И СЕРТИФИКАЦИИ

Для организаций, осуществляющих свою деятельность в портах Темрюкского района, торгово-промышленная палата оказывает услуги, связанные непосредственно с их деятельностью.

Новый вид услуг: с 2006 года Темрюкская ТПП имеет аккредитованную лабораторию радиационного контроля металлолома.

Эксперты аттестованы и внесены в общероссийский Реестр системы «ТПП-ЭКСПЕРТ», за плечами – многолетний опыт работы, соответствие требованиям, установленным к компетентности экспертов по экспертизе промышленных, продовольственных товаров, оборудования, лесоматериалов, определению страны происхождения, удостоверению сертификатов происхождения товаров.

ЦЕНТР СОДЕЙСТВИЯ РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И МАЛОГО БИЗНЕСА

Действует на базе Темрюкской торгово-промышленной палаты с ноября 2002 года. Регулярно кубанские предприниматели обращаются к нам за содействием и помощью в бизнесе как к основному институту развития предпринимательства в районе.

В штате центра работает 8 человек: юристы, бухгалтера и консультант по защите прав потребителей. Юридические консультации и консультации по бухгалтерскому учету и отчетности проводятся на платной и бесплатной основе.

ОТДЕЛ ПО РАБОТЕ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ

Специалисты торгово-промышленной палаты предлагают комплексное обслуживание акционерных обществ, в том числе подготовку документов для

государственной регистрации выпуска ценных бумаг и раскрытие информации на этапах государственной регистрации ценных бумаг; раскрытие информации в форме ежеквартальных отчетов, существенных фактов, сведений, оказывающих влияние на стоимость ценных бумаг, дополнительных сведений, списков аффилированных лиц; размещение годовых отчетов, годовой бухгалтерской отчетности, уставов, внутренних положений обществ.

ОРГАН ПО СЕРТИФИКАЦИИ ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ

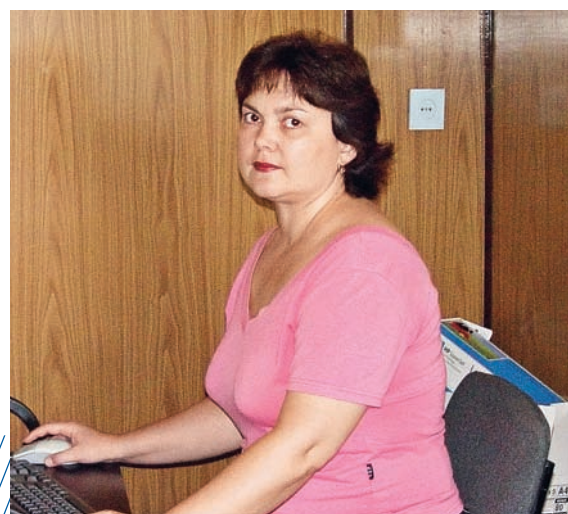
Из года в год увеличивается число отдыхающих в Темрюкском районе. Открываются новые предприятия общественного питания, розничной торговли. Для них, а также для предприятий и предпринимателей, производящих продукты питания, орган по сертификации продукции и услуг ТПП проводит работы по обязательной и добровольной сертификации с оформлением и выдачей сертификатов в соответствии с требованиями Систем сертификации ГОСТ Р и СДС услуг «Кубанское качество», оформление и регистрацию деклараций о соответствии на продукцию.

Новые виды услуг:

- с 2006 г. Орган по сертификации продукции и услуг аккредитован в системе СДС услуг «Кубанское качество»;
- оформление ежеквартальной декларации о розничной продаже алкогольной продукции на бумажном и магнитном носителях для сдачи в КГУ «Кубаньлицторгконтроль».

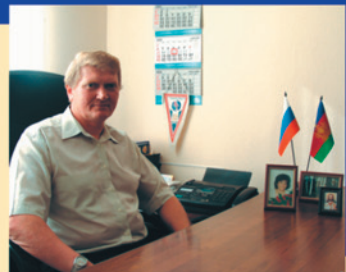
Темрюкская торгово-промышленная палата, используя имеющиеся правовые полномочия и заслуженный авторитет, консолидирует усилия всех структур гражданского и бизнес-сообщества для решения общенациональных задач, выполняя свое прямое предназначение – стоять на страже интересов предпринимательского сообщества Темрюкского района.

Впереди открываются новые горизонты, и нам есть к чему стремиться. Опыт, знания и профессионализм позволят нам успешно претворить в жизнь задуманные планы и достичь намеченных целей.



ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

Краснодартеплоэнерго - ТВЭЛ



Директор
ЯКУБОВСКИЙ
Василий Григорьевич

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕПЛОПРОВОДЫ В ПЕНОПОЛИУРЕТАНОВОЙ ИЗОЛЯЦИИ

- В полиэтиленовой оболочке для подземной безканальной и канальной прокладки тепловых сетей
- В оболочке из оцинкованной стали - для наземной прокладки тепловых сетей
- Отводы и тройники в полиэтиленовой и оцинкованной оболочке для комплектации строительства теплотрасс
- Неподвижные щитовые опоры для фиксации трубопроводов при подземной прокладке
- Пенополиуретановые скорлупы для теплоизоляции сварных стыков в трассовых условиях

Срок службы теплопроводов 30 и более лет

МЫ ПОМОГАЕМ



г. Краснодар,
пр. Аэропортовский, 1/4
(промзона аэропорта)
тел./факс: (861) 227-73-36,
227-74-56, 227-61-48, 227-61-52
e-mail: tvelkrasnodar@mail.ru
www.tvelkrasnodar.narod.ru

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

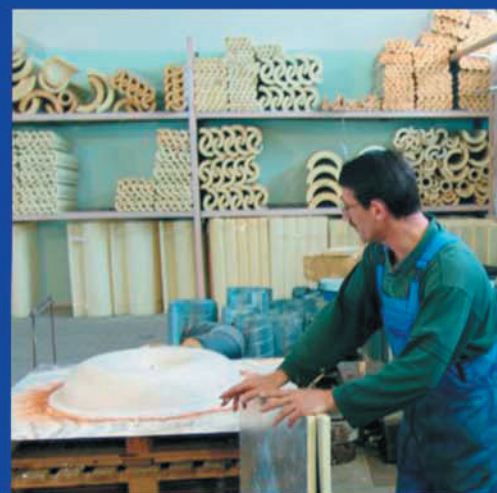
Теплоизоляция - ППУ

Производит:

- ППУ+металлопрофиль
- ППУ+пластик
- ППУ+Фольга
- Скорлупы для теплоизоляции трубопровода
- Декоративные изделия из ППУ

Одно из основных применений жестких ППУ - технология нанесения строительной теплоизоляции на месте строительства методом напыления. Жесткий напыляемый пенополиуретан используется в качестве теплоизоляционных и защитных покрытий энергетического оборудования, теплопроводов, кумулятивных емкостей, холодильных камер и других строительных конструкций.

Толщина напыления может достигать 30 см. Пенополиуретан напыляется практически на любые материалы: дерево, стекло, металл - независимо от конфигурации поверхности. В результате отсутствует необходимость в специальном крепеже изоляции. Технология напыления обеспечивает значительное снижение теплотерь через ограждающие конструкции за счет получения сплошной, бесшовной изоляции



СОХРАНИТЬ

ВАШЕ ТЕПЛО



г. Краснодар,
пр. Аэропортовский, 1/4
(промзона аэропорта)
тел./факс: (861) 227-73-36,
227-74-56, 227-61-48, 227-61-52
e-mail: tvelkrasnodar@mail.ru
www.tvelkrasnodar.narod.ru



СОХРАНИТЬ И БИЗНЕС, И РАБОЧИЕ МЕСТА

В. Миронов,
начальник
Управления по
финансовому
оздоровлению и
банкротству
Департамента по
финансам, бюджету
и контролю
Краснодарского
края

С начала 2007 года в системе банкротства наметилась тенденция погашения задолженности. В итоге в бюджет и внебюджетные фонды внесено 172,2 млн рублей. В связи с выплатой задолженности прекращено 36 дел, в том числе 21 дело – на стадии рассмотрения, 2 дела – на стадии конкурсного производства, 8 дел – на стадии наблюдения.

Как положительный пример финансового оздоровления предприятий хочется привести «Армавирский завод тяжелого машиностроения», где применили предусмотренную законом дополнительную меру по сохранению бизнеса – целиком. Эта мера – замещение активов. Данный механизм позволяет сохранить и сам бизнес, и рабочие места.

Предприятие было основано еще в 1977 году как весостроительный завод. В своей отрасли он долго считался успешным предприятием по производству тяжелой весовой техники: за годы работы завод выпустил более миллиона железнодорожных и автомобильных весов. Но в сокрушительные 90-е годы завод впал в агонию со страшным диагнозом: банкрот – 108 миллионов долга. За десять лет упадка огромное

предприятие лишилось даже своего имени. На заводе оставалась лишь стойкая рабочая сотня людей да пустые цеха.

Распродать большое предприятие с молотка власти не позволили. Была назначена команда грамотных управленцев. Изучив рынок и причины производственного спада, они обратили внимание на удобное географическое расположение завода. Во-первых, город стоит на пересечении автотранспортных магистралей Северного Кавказа, во-вторых, сам завод имеет подъездные пути к железнодорожной сети. Нашлись инвесторы, началось техническое перевооружение завода, направленное на изменение диапазона его продукции. Горстка инженеров и менеджеров за короткий срок создала на юге России высокотехнологичный завод, которым может гордиться наша Кубань. Уже в 2004 году выручка завода составляла 34,031 млн рублей, в 2005 году – 218,074 млн. В этом году предприятие рассчиталось с долгами и перечислило в бюджеты всех уровней свыше 20 млн рублей. Сегодня заказами завод обеспечен на пять лет вперед и может даже выбирать заказчиков. А среди них такие, как, например, крупный производитель пива «Балтика».



Сегодня управляющие завода, несмотря на скачкообразный рост цен на металл и безразличие государства к ценообразованию монополистов, собираются давать тысячу вагонов в год. Поводом для оптимизма служит такой факт: в ближайшие годы около 200 тысяч вагонов в России будет списано и снято с путей. Кроме того, в стране с каждым годом растет интерес капитализированных слоев населения к персональным вагонам.

Примеров такого успешного оздоровления не так много в новейшей истории российского банкротства. Свое начало она берет с 2002 года, когда вышел последний закон о несостоятельности. Уже год спустя ситуация в системе банкротства заставила Президента РФ В. В. Путина высказаться на съезде Российского союза промышленников и предпринимателей: «Банкротство не должно быть средством конкурентной борьбы. У государства другая задача в связи с банкротством – обеспечить интересы бизнеса и работающих людей и помочь организованно, финансово перестроить производство. Не «грохнуть» предприятие, а найти новый путь развития». Это высказывание пришлось как раз на момент подъема Армавирского завода: в этом же году с участием краевых властей гибнущим предприятием заинтересовались иностранные инвесторы.

Вообще, 2003 год в этом смысле знаменательный. Кубанские власти объявляют политику сохранения своих предприятий приоритетной. «Мы должны выстроить свою работу так, – заявляют ее представители, – чтобы слово «банкротство» перестало быть синонимом разрушения и означало лишь выход из кризиса, реальное финансовое оздоровление предприятия или законную смену собственника на более эффективного...» В крае разрабатываются механизмы предупреждения банкротства: создается Координационный совет по финансовому оздоровлению и реформированию организации. Одновременно при Департаменте по финансам, бюджету и контролю формируется Управление по финансовому оздоровлению и банкротству. Кубань в этом смысле становится пионером: во многих регионах страны аналогичные структуры отсутствуют.

Новое управление проводит многостороннюю работу по предотвращению несостоятельности предприятий и организаций. Это повышает эффективность контроля региональных и местных органов власти над процессом банкротства, закрепленного в Федеральном законе «О несостоятельности».

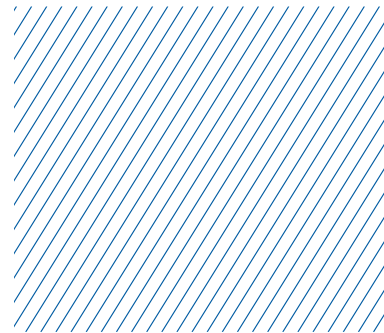
В 2005 году при проверке 80 предприятий-банкротов управление выявило в каждом четвертом случае признаки преднамеренного банкротства, в связи с чем было возбуждено 12 уголовных дел.

В том же году на IV Международном экономическом форуме впервые были представлены инвестиционные площадки предприятий, которые находятся в процедуре банкротства. Год спустя первый вице-губернатор Кубани А. А. Ремезков ставит задачу до конца года вернуть к активной экономической деятельности половину предприятий-банкротов края. А это не менее 500 предприятий.

Весна-2007 – новый виток кубанского института банкротства. Краевые власти инициируют возбуждение более полутора тысяч уголовных дел по статье «Хищение». Именно так квалифицируется состав преступления отсутствующих должников – тех, кто разорил свои предприятия и, задолжав государству, исчез с поля зрения.

Надо сказать, что законодательство о несостоятельности до сих пор является одной из самых дискуссионных областей права. Лазейки в законе нередко дают хлеб рейдерам: под видом банкротства зачастую разворачиваются настоящие экономические войны на вполне благополучных предприятиях. Создается кредиторская задолженность, полудеально покупаются блокирующие пакеты акций, активы скупаются по минимальной цене. И в таких случаях, когда налицо экономический бандитизм, невмешательство властей в отношении участников процедуры банкротства сродни попустительству. Так, недавно губернатор края А. Н. Ткачев вынужден был вмешаться в ход процедуры банкротства биохимзавода «Кавказский», что в Гулькевичском районе, и направить туда внимание силовиков. Бюджетообразующее предприятие более полувека давало рабочие места, налоги и качественную продукцию. Некие же москвичи затеяли там вывод имущества задним числом через «вторые руки». Глядя, как дельцы пытаются вывести активы крупного предприятия, власти не могли остаться в стороне. Есть надежда, что завод скоро вновь заработает.

Высказывание острословов «капитализм без банкротства что христианство без преисподней» не лишено здравого смысла. Неплатежеспособные субъекты уходят из гражданского оборота, а у добросовестных бизнесменов появляются возможности улучшить свои дела и вновь достичь финансовой стабильности. В этом – основной смысл института банкротства. Теперь необходимо искоренить дурную славу понятия «банкротство», или призрака банкротства по-прежнему будут бояться, как ведьм во времена инквизиции. А зря: при входе на процедуру приостанавливается выплата долгов, пеней и штрафов. При внешнем управлении предприятие получает возможность два года работать, забыв про все долги. Финансовое оздоровление сродни лечению: выживает тот, кто раньше обращается к врачу.





О ПОРЯДКЕ ПРИМЕНЕНИЯ ККТ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ НАЛИЧНЫХ ДЕНЕЖНЫХ РАСЧЕТОВ И (ИЛИ) РАСЧЕТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ

ВОПРОС: Вправе ли инспекция привлечь организацию к административной ответственности по статье 14.5 КоАП РФ за отсутствие на корпусе ККТ оттиска пломбира мастера центра технического обслуживания?

ОТВЕТ: Согласно пункту 1 статьи 2 Федерального закона от 22.05.2003 N 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» (далее – закон), предусмотрено, что контрольно-кассовая техника, включенная в Государственный реестр, применяется на территории РФ в обязательном порядке всеми организациями и индивидуальными предпринимателями при осуществлении ими наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт в случаях продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг.

Требования к ККТ, используемой организациями и индивидуальными предпринимателями, порядок и условия ее регистрации и применения определяются Правительством РФ (ст. 4 закона). При этом ККТ, применяемая организациями (за исключением кредитных организаций) и индивидуальными предпринимателями, должна быть в том числе исправна и опломбирована в установленном порядке.

В соответствии со статьей 5 закона, организации и индивидуальные предприниматели обязаны использовать исправную ККТ, опломбированную в установленном порядке.

Согласно пункту 7 Положения по применению контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением, утвержденного Постановлением Совета Министров – Правительства Российской Федерации от 30.07.93 N 745,



в организациях допускается применение только исправных ККТ с долговременным и энерго-независимым хранением информации в фискальной (контрольной) памяти. Не допускается к применению ККТ, на которой отсутствует либо повреждена пломба центра технического обслуживания, отсутствует маркировка предприятия-изготовителя или одно из средств визуального контроля.

На основании пункта 1 Постановления Пленума Высшего арбитражного суда РФ от 31.07.2003 N16 «О некоторых вопросах практики применения административной ответственности, предусмотренной статьей 14.5 КоАП РФ за неприменение контрольно-кассовых машин» под неприменением ККТ следует понимать в том числе использование ККТ, у которой пломба отсутствует либо имеет повреждение, свидетельствующее о возможности доступа к фискальной памяти. При этом следует учитывать, что наличие на контрольно-кассовой машине пломбы центра технического обслуживания в силу статей 4 и 5 закона является обязательным условием допуска ККТ к применению.

В соответствии с частью 2 статьи 2.1 КоАП РФ юридическое лицо признается виновным в совершении административного правонарушения, если будет установлено, что у него имелась возможность для соблюдения правил и норм, за нарушение которых КоАП РФ или законами субъекта РФ предусмотрена административная ответственность, но данным лицом не были приняты все зависящие от него меры по их соблюдению.

Организация не приняла все зависящие от нее меры по соблюдению указанных выше требований законодательства о ККТ и использования ККТ при осуществлении денежных расчетов с населением без оттиска пломбы мастера ЦТО.

Таким образом, привлечение организации к административной ответственности в соответствии со статьей 14.5 КоАП РФ правомерно.

ВОПРОС: Какую контрольно-кассовую технику должна применять организация, оказывающая населению услуги общественного питания?

ОТВЕТ: В соответствии с пунктом 1 статьи 3 Федерального закона от 22.05.2003 N 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт», на территории Российской Федерации применяются модели контрольно-кассовой техники, включенные в Государственный реестр.

Решением Государственной межведомственной экспертной комиссии от 12.03.2004 (протокол N1/77-2004) в Государственный реестр включены

модели контрольно-кассовой техники и их версии, которые разрешены для применения предприятиями общественного питания.

Таким образом, при осуществлении своей деятельности в сфере общественного питания вы вправе применять модели контрольно-кассовой техники, включенные в Государственный реестр и разрешенные для применения отелями и ресторанами.

ВОПРОС: Будут ли в ближайшее время субъекты малого бизнеса освобождены от обязательного применения контрольно-кассовой техники?

ОТВЕТ: В соответствии с пунктом 1 статьи 2 Федерального закона от 22.05.2003 N 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» (далее – федеральный закон), контрольно-кассовая техника, включенная в Государственный реестр, применяется на территории Российской Федерации в обязательном порядке всеми организациями и индивидуальными предпринимателями при осуществлении ими наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт в случаях продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг.

Также Определением Конституционного суда Российской Федерации от 24.02.2005 N 22-О установлено: федеральный закон, устанавливая обязательное использование контрольно-кассовой техники, оснащенной фискальной памятью, при осуществлении организациями и индивидуальными предпринимателями наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт преследует конституционно значимые цели и направлен на обеспечение интересов граждан в области торговли и оказания услуг, защиту прав потребителей, а также на охрану установленного порядка торговли и оказания услуг, фискальных интересов государства, финансовой (в том числе налоговой) дисциплины.

Вместе с тем обязанность применять контрольно-кассовую технику не носит абсолютный характер, поскольку названным федеральным законом предусмотрена возможность осуществления расчетов и без применения контрольно-кассовой техники в случае оказания услуг населению при условии выдачи соответствующих бланков строгой отчетности (пункт 2 статьи 2).

Законодательными органами изменения в федеральный закон об освобождении субъектов малого бизнеса от применения контрольно-кассовой техники не вносились, и требования о применении контрольно-кассовой техники для них остаются обязательными.



ЧЕМУ И КАК ХОТЯТ НАУЧИТЬСЯ КОМПАНИИ: БИЗНЕС-ТРЕНИНГИ

А. Троц

На ближайшие годы эксперты предсказывают рынку делового образования уверенный рост, который по ряду сегментов, в том числе в сфере МВА и краткосрочных тренингов, будет даже опережать темпы роста доходов населения (именно с этим показателем нередко коррелирует динамика спроса на образовательные услуги).

Согласно прогнозу агентства «Качалов и Коллеги», отечественный рынок бизнес-образования, включая услуги тренинговых компаний, краткосрочные и среднесрочные программы, корпоративные программы и открытые программы МВА, по итогам 2006 года должен вырасти на 15%, в 2007-м – на 30% и в 2008-м – на 33%.

Разнообразие бизнес-тренингов огромно. В их числе – социально-психологические тренинги, относящиеся

к практической психологии, которая использует активные методы групповой работы. Эти тренинги направлены на приобретение новых знаний, умений и навыков, на коррекцию психологических установок.

К одним из самых популярных относятся перцептивные тренинги (личностного роста), направленные на развитие способности адекватного и полного познания себя, других людей и отношений. Сведения, полученные на таких тренингах, побуждают человека к переосмыслению сложившихся представлений о себе и окружающих и в конечном счете побуждают к самосовершенствованию.

Особенно большим спросом сегодня пользуются такие тренинги, как: «Управление для менеджеров», «Командообразование», «Тайм-менеджмент», «Навыки презентации и публичного выступления».

Несмотря на различные классификации тренингов, их легче всего условно разделить на категории в зависимости от характера и направленности. Так, одни тренинги нацелены на получение и выработку определенных рабочих знаний, умений, в некоторых случаях – даже навыков. Другие ориентированы на регуляцию внутреннего состояния человека, его психологических установок. Третьи призваны объединить людей для достижения определенных целей. Четвертые учат работать с группой и оказывать влияние на окружающих и т. д. Вот, например, одна из простых классификаций тренингов:

- психотерапевтические тренинги и тренинги личностного роста,
- бизнес-тренинги,
- тренинги коммуникаций.



г. Краснодар,
ул. Рашпилевская, 137,
Крытый сенной рынок,
2 этаж, оф. 158

тел.: 274-78-89



Мобайл Экспо
туристическая компания



В отдельную категорию иногда выносят тренинги для тренеров.

Как видно из названия, психотерапевтические тренинги направлены в первую очередь на развитие каких-либо личных качеств, решение психологических и межличностных проблем участников, преодоление личностных барьеров и т. д. Напрямую на достижение, например, коммерческих целей эти тренинги не влияют, но часто выступают в качестве необходимой базы, фундамента для эффективной работы. К таким тренингам можно отнести программы: «Арт-терапия», «Стресс-менеджмент», «Личностный рост руководителя», «Лидерство», «Синдром старения», «Научи себя смеяться» и т. д.

Психотерапевтические тренинги и тренинги личностного роста заказывают чаще всего частные лица либо менеджеры верхнего уровня крупных организаций. В нашем регионе подобные тренинги особо востребованными не назовешь, в отличие, например, от Москвы, Санкт-Петербурга, Новосибирска.

Бизнес-тренинги – понятие достаточно широкое. По сути, любой тренинг, направленный на выработку у обучаемых умений и навыков, связанных с процессом извлечения прибыли или управлением этим процессом, можно отнести к бизнес-тренингам. Название говорит само за себя. Вот некоторые темы бизнес-тренингов: «Управление персоналом предприятия», «Управление изменениями», «Активные продажи», «Стратегия и тактика крупных продаж», «Работа с возражениями и сопротивлениями в продажах», «Практическое применение технологии «N» в работе предприятия» (тренинги, посвященные внедрению и применению конкретного продукта, методики, технологии) и т. д.

Спектр бизнес-тренингов весьма широк и зачастую пересекается по содержанию с другими видами тренингов.

Что касается тренингов коммуникаций – это тренинги, в ходе которых участники учатся эффективно взаимодействовать друг с другом и внешней средой, совместно решать задачи и преодолевать возможные барьеры, воздействовать на других людей, выработать модель конструктивного поведения в конфликтных ситуациях. Нередко такие тренинги относят к

категории бизнес-тренингов, хотя часть из них легко попадает под определение психотерапевтических или тренингов личностного роста. Темы тренингов коммуникаций могут быть примерно следующими:

- «Командообразование»,
- «Эффективное разрешение конфликтов»,
- «Практическое применение НЛП»,
- «Эффективные переговоры»,
- «Тренинг коммуникативной компетентности» и т. д.

Лучше всего проводить тренинг не на территории организации-клиента, а в специальном помещении, предназначенном именно для учебных целей: там участники будут меньше отвлекаться и больше погружаться в процесс обучения.

Стоимость тренингов колеблется от 44 000 до 120 000 рублей. Если же тренера приглашают из Москвы или Санкт-Петербурга, придется заплатить не менее 90 000 рублей. Вообще, цена одного тренинга зависит от многих критериев: от количества учеников, поставленных целей, количества тренеров, уникальности программы и ее актуальности, известности тренера, продолжительности мероприятия, материального обеспечения тренингов, кофе-брейков и питания, проживания, наличия посттренингового сопровождения, политики провайдера обучения и т. д. Стоимость участия в тренинге может быть назначена для каждого участника (например, 2000 рублей с человека) или для группы в целом (например, 2 тысячи евро за тренинг, количество участников – от 9 до 20 человек). Оплата бывает почасовой, за тренинговый день или курс.

«Своих тренеров содержать в штате, к сожалению, могут только крупные компании. В нашей компании работает 4 тренера. Но, поскольку нельзя быть экспертом во многих областях, мы приглашаем тренеров из столицы по темам маркетинга, логистики, проектному управлению и, конечно, известных профессионалов в той или иной области. Все тренинги, касающиеся продаж, общения, управления, командообразования и презентаций, мы проводим самостоятельно», – рассказывает Лариса Хибина, директор компании «Персоналити Л».

Большинство организаций-заказчиков являются коммерческими, поэтому и покупают они в основном бизнес-тренинги, то есть те, которые прямо или косвенно ориентированы на увеличение объема прибыли. Это в полной мере отвечает целям коммерческого предприятия. Реже заказчики – оптовики и производители. Очень редко заказывают обучение организации, являющиеся монополистами в определенном сегменте рынка, а компании, находящиеся в условиях жесткой конкурентной борьбы, более охотно обучают своих сотрудников.

«Наиболее востребованными являются, конечно же, тренинги продаж для продавцов-консультантов, торговых представителей, менеджеров коммерческого отдела. Этот и понятно: большая часть коммерческих предприятий – торгующие, поэтому значительную часть их штата составляют именно такие сотрудники. К тому же стоимость тренингов продаж, как правило, значительно ниже стоимости других видов тренингов. На втором месте по популярности находятся тренинги, ориентированные на эффективный менеджмент. Важность выработки верной стратегии в бизнесе и качественной ее реализации огромна, но управленцев всегда меньше, чем исполнителей, – такие тренинги заказывают несколько реже. Да и стоимость заметно отличается, особенно если говорить о программах для топ-менеджеров. Отмечу и еще одну причину: в повседневной работе ошибки продавцов всегда более наглядны – недостаточную компетентность исполнителя легче признать, нежели некомпетентность руководителя среднего звена и уж тем более лица, принимающего ключевые решения. Поэтому и обучают чаще сотрудников из нижних сегментов иерархической лестницы», – рассказывает бизнес-тренер Павел Кисель.

Также весьма популярными являются корпоративные тренинги командообразования. Зачастую руководство предприятий заказывает их проведение в качестве некой поощрительной меры для коллектива, в душе не особо рассчитывая на реальное достижение заявленных целей такого мероприятия. Практика показывает, что такой пессимизм руководства не оправдан.



А. Троц

ВНУТРЕННИЙ PR КАК ИНСТРУМЕНТ РЕШЕНИЯ КАДРОВЫХ ПРОБЛЕМ

Основная ценность бизнеса – персонал компании. Отсутствие распространения информации о жизни компании внутри организации подобно недостатку витаминов в организме. Заканчивается внутренний ресурс – снижается иммунитет, и компания «заболевает». Начинаются слухи, сплетни и уход наиболее ценных сотрудников. А правильный внутренний PR в свою очередь помогает наладить внутрикорпоративные связи, организовать своевременное информирование работников о положении дел, сформировать положительный имидж компании и как следствие – повысить лояльность и преданность каждого сотрудника. Главная задача корпоративной PR-работы – непрерывное обеспечение двух потоков информации: «сверху» и «снизу». Информация, исходящая от первых лиц компании, должна быть систематической и обязательно доводиться до персонала.

«Реально работающий, внутренний PR – это комплексная деятельность. Главное в ней – соответствие целям, которые компания стремится достигнуть, выстраивая систему взаимоотношений со своими сотрудниками. Внутренний PR призван повышать уровень лояльности и мотивированности персонала, а значит и эффективность деятельности работников фирмы. Создание позитивного имиджа компании в глазах сотрудников влияет на имидж компании и во внешнем мире, так как персонал является одним из каналов трансляции информации на широкий рынок», – рассказывает Татьяна Федченко, директор компании «Анкор Краснодар».

Не может существовать внутренний PR и отдельно от политики управления персоналом, действующей в компании. Не занимаясь непосредственно процессами адаптации, обучения, мотивации и развития персонала, внутренний PR должен постоянно и грамотно освещать шаги, предпринимаемые компанией в этом направлении. Только создав у сотрудников чувство защищенности (как части единого коллектива) и осведомленности об успехах и заботах других, мы можем говорить о формировании корпоративной общности.

Внутренний PR – это разговор на современном языке с сотрудниками компании. Он обеспечивает трансляцию основных ее ценностей и, следовательно, очень сильно зависит от вида бизнеса фирмы.





Многие компании подразумевают под внутренним PR лишь создание корпоративных СМИ. Да, это очень важный инструмент в деле построения отношений с вашей внутренней аудиторией, но это всего лишь один из множества инструментов. Инструменты внутреннего PR условно можно разделить на 4 группы:

1. Информационные (СМИ: сайт, стенды, листовки, сообщения).
2. Аналитические (почтовые ящики, анкетирование, фокус-группы, мониторинг персонала).
3. Коммуникативные (корпоративные праздники, корпоративное обучение, адаптационные тренинги, профессиональные соревнования и т. п.).
4. Организационные (собрания, совещания, выступления руководства, разработка и внедрение корпоративных стандартов и т. п.).

Что нужно предпринимать грамотному HR-менеджеру для развития внутреннего пиара? Во-первых, следует проанализировать, какова ситуация в компании в данный момент. Нужно понять, насколько сотрудники информированы о перспективах развития компании, насколько эффективно они взаимодействуют между собой в разных подразделениях, довольны ли они существующим положением дел. Необходимо знать, как работники относятся

к политике компании, ее ценностям и стандартам.

Далее следует выявить ценности, существующие в корпоративной культуре компании, и сопоставить их с представляющимся идеалом корпоративной культуры. Ведь именно преодоление разрыва между идеальной моделью и существующими в реальности правилами и стандартами и есть почва для работы специалиста по внутреннему PR.

Для того, чтобы понять, пора ли организации заняться внутренним PR, руководителю необходимо ответить себе на несколько вопросов:

1. Информирован ли персонал о стратегии компании и ближайших планах ее развития?
2. Знают ли сотрудники, чем занимаются в соседнем отделе?
3. Проводится ли диагностика отношения сотрудников к политике и руководству компании в течение последнего года?
4. Удачным ли было последнее корпоративное мероприятие (если оно было)?
5. В компании низкая текучка персонала?
6. В компании не принято доверять слухам, и они не оказывают заметного воздействия на работу сотрудников?

Если руководитель ответил «нет» хотя бы на один вопрос, не стоит сомневаться:

фирме необходим грамотный внутренний PR.

К инструментам внутреннего пиара следует отнести: корпоративную книгу (своеобразный свод правил компании), внутренний корпоративный сайт, HR-портал, корпоративную газету, профессиональные конкурсы, корпоративные праздники.

«Говорить, что «корпоративный» является синонимом «внутрикорпоративного» пиара можно с большой натяжкой. Дело в том, что объект продвижения для внутрикорпоративного пиара тот же – компания, но общественность, с которой ведется работа, – это сотрудники компании, то есть это внутренняя, а не внешняя общественность», – рассказывает Татьяна Федченко.

На этом отличия не заканчиваются: сообщения, информационные поводы, формы, акценты внутрикорпоративного пиара существенно отличаются от информации, которая предназначена для внешних аудиторий общественности. И вообще, внутрикорпоративный пиар чаще всего называют «внутренним пиаром».

Менеджер по связям с внутренней общественностью работает над лояльностью сотрудников компании. Неудивительно, что на западе существуют отдельные департаменты внутренних связей (это при том, что существует еще и департамент пиара внешних связей компании). И статус этих отделов очень высок. Кроме того, внутренний PR курирует один из руководителей высшего звена, например вице-президент, а иногда и сам директор.

Если компания состоит более чем из 50 человек, тут существуют многочисленные направления, которые следует постоянно развивать, соответственно вырабатывается и определенная политика работы с персоналом, в том числе и «пиаровская». Кстати, компания, включающая в себя всего 2–3 человека, также может использовать элементы корпоративного пиара, и делает это успешно и разнообразно, например, если является местным представителем большой фирмы. Крупная компания может иметь филиалы, отделения – в этом случае значение внутреннего пиара возрастает еще больше, ведь сотрудники удалены территориально и психологически. То же самое справедливо для концернов, холдингов,



групп компаний: для них очень важно, чтобы сотрудники понимали общие цели, чувствовали себя одной командой, взаимодействовали эффективнее.

При большом количестве сотрудников быстрее возникает четкая формализация отношений и создание определенной документации, например политики качества, фирменных стандартов. Возникает более острая потребность в обучении – семинарах, тренингах, которые, независимо от тематики уже являются элементом мотивации и внутреннего пиара.

Мотивация в корпоративном пиаре также играет наиважнейшую роль, даже если в компании один руководитель и один сотрудник. Когда сотрудник приходит в компанию, он проходит определенные стадии мотивационной пирамиды. При этом существуют материальные и нематериальные факторы. Из нематериальных факторов важно, чтобы любой сотрудник чувствовал себя частью общности, но в то же время не был «винтиком системы» – он должен понимать, что к нему могут обратиться как к человеку в любой момент. Поэтому самой компании следует быть человечнее по отношению к рядовому сотруднику.

Отсюда вытекает момент: все, что принимается наверху, должны знать сотрудники, конечно за исключением корпоративных и коммерческих тайн. Любой сотрудник компании должен четко знать, куда движется его компания, ее ближайшие цели, планы на будущее, ожидаемые результаты. Это мотивирует, поскольку сотрудники начинают смотреть хотя бы чуть дальше своих текущих задач.

Основная масса негативной информации о компании поступает вовне от сотрудников самой компании. И чем лояльнее отношение каждого сотрудника к компании, тем стабильнее и устойчивее позиция компании на рынке. Отсюда следует, что каждый сотрудник должен знать, что он может говорить о компании, а что – нет. Кроме того, он должен быть приверженцем фирменных стандартов, разделять цели и позицию своей компании. Если этого нет, наверное, лучше расстаться с сотрудником, поскольку он является скрытой угрозой репутации компании и, что еще хуже, потенциальной «демотивацией» для других сотрудников.

Одной из главных составляющих успеха любой компании является человеческий фактор – команда людей, которая олицетворяет в какой-то мере саму компанию. Конечно, с первого дня работы в компании сотрудник не может стать ее искренним приверженцем. Но постепенное вхождение человека в команду обеспечивает то, что он становится носителем ценностей компании. При этом масштаб компании роли не играет – здесь может быть как 10 сотрудников, так и 10000.

Каждый сотрудник должен иметь уважительное отношение к своей компании. Однако заставить человека уважительно отзываться о своей компании невозможно. Фирма должна работать над становлением позитивного имиджа компании в глазах ее сотрудников, чтобы каждый работник на выпады СМИ или конкурентов мог четко сказать (прежде всего – самому себе), что он уверен в своей компании и поддерживает ее.

Пиар – это целенаправленная деятельность. Частями пиар не существует, то есть написав одну-две статьи, проведя несколько мероприятий, невозможно закрыть брешь в корпоративной культуре. Внутренний же пиар должен присутствовать всегда: его формирование начинается, когда в голове учредителя возникает мысль основать компанию, и не заканчивается до тех пор, пока она существует. В конечном итоге именно люди, а не деньги, мебель или компьютеры делают дело.

Примером успешного внутреннего пиара является внутренняя деятельность Торгово-промышленной палаты Краснодарского края. Сотрудники ТПП КК – это сплоченный коллектив высококвалифицированных специалистов широкого профиля деятельности.

Целенаправленно работа в направлении внутреннего пиара организации не ведется. HR-менеджера как такового нет. Есть одна большая команда, которую возглавляет председатель ТПП КК, знающая прекрасно свое дело и умело его выполняющая. Коллектив осведомлен обо всех мероприятиях, которые палата организует, проводит или в которых она участвует. Более того, никто не остается в стороне: кто-то принимает непосредственное участие в таких мероприятиях, кто-то – опосредованное. Вся активная позитивная жизнь ТПП

отражается в ее собственных печатных и электронных СМИ – на официальном сайте и в журнале «Вестник ТПП КК РФ», повествующих о деятельности, достижениях и услугах палаты.

Еще одним «скрытым» инструментом внутреннего пиара являются корпоративные праздники, обучающие семинары, профессиональные соревнования, аттестация сотрудников. Но здесь необходимо отметить, что за круглым праздничным столом собирается весь коллектив скорее потому, что вместе приятнее и веселее провести время, чем соблюсти внутреннюю корпоративную этику.

Главная ценность корпоративной культуры сотрудников палаты – это профессиональное, оперативное и качественное обслуживание предпринимателей, эффективное взаимодействие между собой в разных подразделениях, разделение и поддержание проводимой политики содействия развитию предпринимательства и экономики Кубани.

В 2006 году ТПП КК разработала, а в 2007-м – сертифицировала Систему менеджмента качества (СМК) на основе стандартов ISO 9000:2000. В рамках данной системы разработана политика и цели в области качества, руководство по качеству и ряд процедур и инструкций, регламентирующих деятельность персонала. Политика ТПП КК определяет общее направление развития деятельности палаты, а цели указывают, какими методами будут достигаться поставленные задачи.

Основные виды деятельности палаты – оказание различного рода услуг для представителей бизнеса. Услуга – это специфический вид продукции, так сказать конечный результат процесса. И ее качество напрямую зависит от того, какие необходимы ресурсы для ее производства. Одним из основных процессов функционирования СМК является управление персоналом, так как сотрудники – это основной ресурс организации. Каждый специалист палаты осознает важность выполняемой им работы для успешного развития организации в целом. В настоящее время руководством ТПП КК разработаны различные формы мотивации сотрудников, а также мероприятия по повышению корпоративной культуры коллектива.



ИНТЕРНЕТ- МАСТЕРСКАЯ

Не зря в современном мире Интернет называют «всемирной паутиной», опутавшей своею сетью весь цивилизованный мир. Плохо это или хорошо, но представить жизнь человека вне глобальной мировой сети невозможно. Это прекрасный информационный и рекламный ресурс, используя который можно добиться немалых успехов в бизнесе. И в такой возможности преуспеть бизнес заинтересован.

Сегодня мы расскажем, как создать эффективный сайт для популяризации своей деятельности.

ЧТО ТАКОЕ ИНТЕРНЕТ?

Это система связи, которая объединяет множество компьютеров во всем мире с целью обмена различной информацией. Сеть Internet существует во всем мире.

История Интернета началась в 1958 году, когда США в ответ на запуск первого спутника создали внутри своего министерства обороны организацию ARPA (Advanced Research Projects Agency). Она и сыграла огромную роль в создании этой новой системы связи.

Сегодня пользователи Интернета – это люди всех слоев общества: в их числе бизнесмены, политики, государственные служащие, научные работники, рабочие, студенты и школьники. Интернет-аудиторию отличает уровень образования и высокая потребительская активность.

В России сетью Интернет пользуются от 12 до 14 млн человек. Сегодня через сеть Интернета бронируют авиа-, ж/д и автобусные билеты, читают прессу, ищут описания товаров, делают покупки и планируют путешествия. В сети ищут рефераты, знакомятся, а также качают музыкальные композиции и произведения компьютерной графики.

КАК ПОПАСТЬ В ИНТЕРНЕТ?

Для этого нужно создать свой веб-сайт.

ЧТО ТАКОЕ САЙТ (ВЕБ-САЙТ)?

Информация в сети Интернет представлена в виде страниц, которые имеют: текст, картинки



и ссылки в виде подчеркнутого текста. При щелчке мышью по ссылке в виде **подчеркнутого текста** вы переходите на другие страницы. Их может быть много, а может быть и всего одна.

Совокупность страниц (файлов) с текстами, картинками и ссылками называется сайтом (или веб-сайтом).

Веб-сайт – это ваше представительство в сети Интернет, направленное на получение прибыли и привлечение общественного внимания к деятельности фирмы.

ГДЕ РАЗМЕЩАЮТСЯ САЙТЫ?

После создания все сайты размещаются на Хостинге.

Хостинг – это услуга по размещению сайта в Интернете, которая включает предоставление скоростных каналов наземной и спутниковой связи к серверу (компьютеру), на котором располагаются файлы вашего сайта. Чтобы ваш сайт увидели во всем мире, необходимы мощные каналы трансляции данных, которые предоставляют только хостинг-провайдеры.

КАК НАЙТИ СВОЙ САЙТ В ИНТЕРНЕТЕ?

Все сайты в Интернете имеют адрес.

Адрес сайта называется **доменом**, или **доменным именем**. Доменное имя – это буквенное обозначение вашего сайта. Все компьютеры в Интернете на самом деле обозначаются цифрами, например 213.180.194.129, однако такой набор цифр запомнить очень сложно, поэтому и были придуманы буквенные адреса – домены. Доменное имя состоит из нескольких частей. Например: мы живем в России (в Интернете Россия обозначается буквами RU), в таком-то городе, на такой-то улице. Адрес сайта записывается по-другому: www.firma.ru.

ДЛЯ ЧЕГО НУЖЕН САЙТ, И КАКУЮ ВЫГОДУ ОН ПРИНЕСЕТ?

Ту же, что и реклама. Только имеет он гораздо больше возможностей представления материала и позволяет отслеживать наиболее посещаемые страницы на сайте, географию посетителей, эффективность рекламы и прочие возможности!

Вы значительно сокращаете:

– Затраты на рекламу в печатных СМИ в несколько раз. Дорого ли будет стоить добавка к рекламному объявлению фразы **«Подробности на сайте»**? Эффект же может оказаться значительным!

– Затраты на междугородные переговоры, так как на сайте можно выложить информацию для всех иногородних партнеров.

– Затраты на печать прайс-листов и каталогов продукции.

– Затраты на содержание офисного персонала.

Также вы повышаете рейтинг своей фирмы среди покупателей.

Доказано, что только стабильные фирмы с хорошей перспективой развития имеют свой сайт в Интернете!

КАКИЕ БЫВАЮТ САЙТЫ?

Сайты условно делят на два вида:

- **статические,**
- **динамические.**

Статические сайты не позволяют менять информацию самостоятельно. Их пишут простым html-кодом (аштэмэль-кодом).

Они недорогие, но, если вам понадобится поменять на них информацию, это повлечет существенные материальные затраты и множество проблем.

Динамические сайты, как правило, создаются на специальных системах управления, которые позволяют посетителю менять информацию на сайте самостоятельно, без помощи программиста. Стоят они дороже, но и возможностей у них гораздо больше.

Кроме того, сайты можно условно разделить на логические виды: «визитки», представительские, корпоративные, порталы и электронные магазины.





ИЗ ЧЕГО СОСТОИТ САЙТ?

Необходимыми элементами любого сайта являются:

- **дизайн** (шаблон дизайна или оригинальный дизайн);
- **система (панель) управления**, которая позволяет оперативно менять всю информацию на сайте;
- **хостинг** (размещение в Интернете);
- **домен** (адрес сайта в Интернете).

ЧТО ТАКОЕ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ САЙТОМ?

Система управления сайтом – это программа, которая позволяет пользователю быстро и самостоятельно изменять всю информацию на сайте – как текст, так и картинки. Кроме того, система управления позволяет:

- Мгновенно публиковать информацию в Интернете и формировать структуру сайта по своему усмотрению без вмешательства программиста.
- Неограниченно самостоятельно, без вмешательства программиста, создавать новые разделы/подразделы.
- Обновлять/редактировать информацию и размещать прайс-листы в формате Word/Excel, а также файлы и картинки – самостоятельно без вмешательства программиста.

– **Расширять интерактивные сервисы:** форумы, гостевые книги, систему вопросов-ответов, формы добавки информации посетителем в определенный раздел сайта и др. по дополнительной комплектации (голосование, поиск, статистика посещений, баннерный движок, авторизация, рассылки).

– **ВКЛЮЧАТЬ и ВЫКЛЮЧАТЬ ВСЕ СООБЩЕНИЯ**, поступившие на сайт и разделы, которые не наполнены информацией.

– Публиковать сообщения посетителей ПОСЛЕ ПРОСМОТРА администратором.

– Отправлять автоматически все сообщения, поступившие от посетителей на e-mail администратора.

– **СКРЫВАТЬ** (включать/выключать) разделы, которые не наполнены информацией.

ЧТО ТАКОЕ ИНТЕРАКТИВНЫЕ СЕРВИСЫ?

Это сервисы, которые позволяют посетителям оставлять сообщения на сайте, отправлять через сайт письма, не заходя в свой электронный почтовый ящик, оставлять сообщения в гостевых книгах, общаться в чате в реальном времени, оставлять сообщения на досках объявлений и форумах.



НЕМНОГО О ДИЗАЙНЕ. ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДИЗАЙН ИЛИ ШАБЛОН – В ЧЕМ РАЗНИЦА?

В своей работе веб-студия применяет и эксклюзивный дизайн, и шаблонный. Собственно, в большинстве случаев разницы между ними особой нет. Очень часто под видом эксклюзивного (авторского) дизайна предлагают те же шаблоны очень высокого художественного качества, но немного видоизмененные. Есть ли смысл платить за такой «эксклюзив» лишние деньги? Доказать подобное невозможно.

Если все же вам удалось подобрать более или менее удачную идею и концепцию дизайна, то никто не даст вам гарантии, что ваш дизайн попросту не срисует талантливый художник или не скачает обычным «грабером» простой школьник вместе с элементами дизайна и готовым кодом! Собственно, сайты скачивают целиком.

КАКИЕ МОЖНО ИЗГОТОВИТЬ ВЕБ-САЙТЫ?

Сайты-визитки (эконом-класс с базовой стоимостью от 8000 руб.) – это решение для

небольших компаний и ИП. Сайт имеет от 5 до 10 разделов, панель управления для смены информации – текстов, картинок. У вас есть возможность получить качественный сайт с хорошим дизайном и простой системой управления в короткие сроки.

Корпоративный сайт (бизнес-класс с базовой стоимостью от 18000 руб.) – является идеальным решением для средних и крупных предприятий. Сайт бизнес-класса, включающий каталог товара, имеет расширенные возможности, которые позволяют разбивать товары на группы, создавать разные уровни вложенности каталога, подробно описывать товар и его свойства.

VIP-сайты «Портал» или «Электронный магазин» (базовая стоимость – от 40000 руб.) – ориентирован на представление в Интернете очень большого объема информации. Идеальное решение для СМИ, печатных изданий, библиотек, бизнес-консалтинговых и юридических, финансовых компаний, банков, крупных торговых холдингов. Сайт, имеющий неограниченное количество разделов, панель управления на лицензионной русскоязычной CMS-системе с неограниченными возможностями и дополнительными сервисами.





ПЕРЕЧЕНЬ ВЫСТАВОК-2007 ТПП РФ

Но- мер п/п	Наименование выставки	Срок и место проведения	Исполнитель
1	Международная выставка «Зеленая неделя»	январь, г. Берлин (Германия)	Минсельхоз России
2	Международная выставка высококачественных потребительских товаров «АМБИЕНТЕ-2007»	февраль, г. Франкфурт-на-Майне (Германия)	Минпромэнерго России
3	Международная сельскохозяйственная выставка «СИА»	февраль–март, г. Париж (Франция)	Минсельхоз России
4	Выставка информационных технологий «ЦеБИТ-2007»	март, г. Ганновер (Германия)	Мининформсвязи России
5	Выставка-ярмарка коммерческой недвижимости «МИПИМ-2007»	март, г. Канны (Франция)	Минэкономразвития России
6	Международная выставка горнодобывающей промышленности	март, г. Торонто (Канада)	МПР России
7	Международная промышленная выставка-ярмарка	апрель, г. Ганновер (Германия)	Минпромэнерго России
8	Международный салон изобретений, новой техники и технологий	апрель, г. Женева (Швейцария)	Минобрнауки России
9	51-я Международная выставка «Техника»	май, г. Белград (Сербия)	Минобрнауки России
10	Международная специализированная выставка оборудования и технологий для лесной и деревообрабатывающей промышленности «ЛИГНА-2007»	май, г. Ганновер (Германия)	Минпромэнерго России
11	Выставка-форум «Европа-Телеком-2007»	май, г. София (Болгария)	Мининформсвязи России
12	Алжирская международная ярмарка	июнь, г. Алжир (Алжирская Народная Демократическая Республика)	Минэкономразвития России, ТПП Российской Федерации
13	Международная выставка логистики, телематики и транспорта «Транспорт и логистика-2007»	июнь, г. Мюнхен (Германия)	Минтранс России
14	Российская национальная выставка	июнь, г. Братислава (Словакия)	Минэкономразвития России, ТПП Российской Федерации
15	Российская национальная выставка	сентябрь, г. Йоханнесбург (Южно-Африканская Республика)	Минэкономразвития России, ТПП Российской Федерации
16	Международная промышленная выставка	октябрь, г. Ханой (Вьетнам)	Минпромэнерго России
17	Российская национальная выставка	октябрь, г. Ташкент (Узбекистан)	Минэкономразвития России, ТПП Российской Федерации
18	Международная ярмарка высоких технологий	октябрь, г. Шеньчжень (Китай)	Минобрнауки России
19	Международная выставка «Идеи, изобретения и инновации»	ноябрь, г. Нюрнберг (Германия)	Минобрнауки России
20	Организация российского участия во Всемирной специализированной выставке «ЭКСПО-2008»	январь–декабрь, г. Сарагоса (Испания)	Минэкономразвития России, ТПП Российской Федерации



ДЕЛОВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОТ НЕМЕЦКИХ ФИРМ

ЭКСПОРТ		
EX-M 07-001	<p>Фирма Dresselhaus предлагает широкий ассортимент крепежных изделий и метизов с различными характеристиками прочности, материалов, покрытий. Продукция фирмы применяется в машиностроении, производстве сельхозтехники, производстве грузовых и легковых автомобилей, сборке металлоконструкций, мостостроении.</p> <p>Dresselhaus имеет многолетний опыт в оформлении заказов, логистике, сертификации товаров для поставок в страны СНГ.</p> <p>Контакты с фирмой возможны на русском языке.</p>	<p>Dresselhaus GmbH & Co. KG Zeppelinstraße 13 D-32051 Herford Telefon: + 49 (52 21) 932 253 Telefax: + 49 (52 21) 932 470 E-mail: eugen.dueck@dresselhaus.de Internet: www.dresselhaus.de Контактное лицо: Herr Eugen Duck</p>
EX-M 07-002	<p>Немецкая компания предлагает на российский рынок различные отопительные приборы и другие высокотехнологичные продукты, имеющие широкое бытовое и промышленное применение в гостиничном хозяйстве, ресторанах и т. п.</p> <p>Продукты: FALO, KARIBIK-SUN – работающие на газе отопительные приборы (с дистанционной системой управления), используемые для обогрева летних террас и других неотапливаемых помещений. FIAMELLA + FARO – комнатные отопительные приборы. KARIBIK-SUN – зонты от солнца и дождя. Подробную информацию о продукции компании можно увидеть на сайте в сети Интернет: www.kuebler-consult.de. Кроме того, отопительные приборы FALO можно непосредственно посмотреть в кафе «Кофемания», расположенном по адресу: г. Москва, ул. Осенняя, 11.</p>	<p>Kubler-Consult EIFEL Hauptstr. 8 D-56729 Bernel Telefon: + 49 (26 57) 94 03 77 Telefax: + 49 (26 57) 94 03 79 E-mail: kuebler-consult@t-online.de Internet: www.kuebler-consult.de Контактные лица: Herr Kuebler, Frau Albertin</p>
EX-M 07-003	<p>Фирма Besser GmbH является европейским центром американской компании Besser Company (Michigan), крупнейшего мирового производителя установок для переработки бетона. Фирма поставляет комплектное оборудование для изготовления готовых изделий: бетонного кирпича, изделий для ландшафтной архитектуры (брусчатка, бордюрный камень, компоненты ограды и т. п.), труб, а также для производства товарного бетона. В течение нескольких десятилетий работы в отрасли фирма зарекомендовала себя как надежное предприятие. Благодаря высокой производительности, универсальности и надежности оборудования, продуманному дизайну машин, отдельных компонентов и комплектных установок, фирма пользуется широкой известностью среди предприятий по переработке бетона. Компетентные сотрудники фирмы гарантируют своим клиентам поддержку в решении технических проблем, сервис высокого уровня, быструю поставку запчастей. Фирма имеет в Москве постоянное бюро, склад запчастей и сервисный отдел с пятью сотрудниками. Кроме того, у компании есть представительства в Минске и Киеве.</p>	<p>Besser GmbH Westfalerstrasse 1 D – 26723 Emden Telefon: + 49 (49 21) 805 - 0 Telefax: + 49 (49 21) 805 401 E-mail: abolte@besser.com; information@besser.com Internet: www.besser.com Контактное лицо: Herr Alf Bolte</p>
EX-M 07-004	<p>Предприятие оптовой торговли Textilhandel Magima в Германии (Северная Вестфалия, г. Нойс) предлагает оригинальные текстильные изделия и высококачественные аксессуары для мужчин и женщин из актуальных коллекций эксклюзивных итальянских дизайнеров: VERSACE, Dolce&Gabbana, Cavalli, Ferre, Exte, CNC, Paciotti, Lamborghini, Guru, а также La Martina и др. Так как компания занимается преимущественно оптовой торговлей, товары поставляются для нее непосредственно из Италии и цены на эту продукцию на 60–70% ниже цен в бутиках. Новый товар поступает каждые 2 недели. Товары можно приобрести непосредственно в выставочном зале фирмы. Компания расположена недалеко от аэропорта и выставочной ярмарки г. Дюссельдорф.</p>	<p>Textilhandel Magima Osteratherstrasse 6i D – 41460 Neuss Telefon: + 49 (21 31) 130 130 Telefax: + 49 (21 31) 130 131 E-mail: info@magima.de textilhandel@magima.de Контактное лицо: Frau Marlies Horn</p>



EX-M 07-005	Компания, в течение 30 лет успешно занимающаяся проектированием и оборудованием кухонь для общественного питания, предлагает по благоприятной цене бывшее в употреблении комплектное кухонное оборудование, рассчитанное на 4500 человек. Для получения детальной информации заинтересованные фирмы могут обратиться по указанному адресу.	Weissenberger GmbH & CoKG Im Laufenpark D-79725 Laufenburg Telefon: + 49 7763 9214-21 Telefax: + 49 7763 5630 E-mail: d.husemann@weissenbergerlaufenburg.de Internet: www.weissenbergerlaufenburg.de Контактное лицо: Daniel Husemann
EX-M 07-006	Компания REA AG уже в течение 30 лет успешно работает на рынке уборочного, очистного, отопительного, сушильного оборудования (очистные установки высокого давления, подметально-уборочные машины, мобильные и стационарные щеточно-уборочные машины, мобильные отопительные установки, осушители воздуха и пр.). Благодаря удачной маркетинговой стратегии компания сегодня является в этом сегменте рынка одним из ведущих поставщиков в Германии. За последние годы REA AG все более активно выходит на рынки стран Восточной Европы и в настоящее время заинтересована в установлении деловых контактов в России. Своим партнерам компания предоставляет концепцию системного решения, поставляет оборудование, оказывает поддержку при монтаже.	REA AG KagrastraBe 9 D-93326 Abensberg Telefon: + 49 94 43 / 92 99 – 0 Telefax: + 49 94 43 / 92 99 – 29 E-mail: info@nutzfahrzeugwaesche.de Internet: www.rea-ag.de Контактное лицо: Herr Joachim Loffler
ИМПОРТ		
IM-M 07-001	Немецкая компания AKG Verwaltungsgesellschaft, являющаяся одним из ведущих мировых производителей высокоэффективных радиаторов и теплообменников, заинтересована в импорте из России алюминиевых профилей, листа, полосы, деталей, изготовленных методом литья в песчаные формы, и кокильных отливок (гравитационное литье и литье с заполнением формы кантовкой). Кроме того, фирма хотела бы закупать хлорид лития. Компания заинтересована в долгосрочном сотрудничестве с квалифицированными российскими производителями указанной продукции, по возможности имеющими сертификат ISO 9000:2000.	AKG Verwaltungsgesellschaft mbH Am Hohlen Weg 31 D – 34369 Hofgeismar Telefon: + 49 (56 71) 883 108 Telefax: + 49 (56 71) 883 274 E-mail: Natalie.webbeler@akggruppe.de Annett.GroBmann@akg-gruppe.de Контактные лица: Frau Natalie Webbeler, Frau Dr. Annett Grossmann
IM-M 07-002	Фирма из Германии заинтересована в поставках субпродуктов крупного рогатого скота из России. Ориентировочный объем импорта – от 350 до 400 тонн в год.	Mond-Star-Rinderschinkenproduktions GmbH Max-Planck-Ring 31 65205 Wiesbaden-Delkenheim Telefon: + 49 (61 22) 50 46 0 Telefax: + 49 (61 22) 50 46 10 E-mail: m.ertuerk@oz-kayseri.de Internet: www.oz-kayseri.de Контактное лицо: Herr E Turk Murat
КООПЕРАЦИЯ		
КО-M 07-001	Sterac Transport GmbH, посредническая транспортная компания, находящаяся в г. Гамбурге, осуществляет грузовые перевозки по Европе с 1979 г. В настоящее время компания ищет надежного партнера для распределения грузов в Москве/Санкт-Петербурге, для складирования этих грузов и таможенной очистки. Российские фирмы, заинтересованные в сотрудничестве с компанией, могут связаться с ней по указанному адресу.	Sterac Transport GmbH Waldweg 1-3 D – 22145 Stapelfeld Braak Telefon: + 49 (40) 737500 34, 35 Telefax: + 49 (40) 737500 55 E-mail: m.kaehler@sterac.de e.lerich@sterac.de Интернет: www.sterak.de Контактные лица: Herr Kaehler, Frau Lerich



КО-М 07-002	Компания ROFA GmbH – предприятие средних размеров, занимающееся подъемно-транспортным оборудованием и техникой для автоматизации производства. Ее продукция, например автоматически управляемые транспортные системы, электрические подвесные дороги, скиддеры, используется главным образом в автомобильной промышленности. Компания ROFA находится в стадии расширения и заинтересована в сотрудничестве с российскими фирмами. При этом она ищет российских поставщиков из сборочных цехов и производственных предприятий отрасли машиностроения, которые готовы к сотрудничеству с ней.	ROFA Rosenheimer Forderanlagen GmbH Geigelsteinstraße 3-5 D-83059 Kolbermoor Telefon: (8031) 2960858 Telefax: (8031) 296066 E-mail: popet@rofa-gmbh.de Internet: www.rofa-gmbh.de Контактное лицо: Herr Georg Popet
УСЛУГИ		
DL-M 07-001	Компания, деятельность которой направлена на поддержание и развитие экономических связей между фирмами Западной и Восточной Европы, предлагает российским фирмам следующие услуги: консультирование по крупным проектам в области производства промышленного оборудования, строительства комплектных технологических установок, сооружения объектов альтернативной энергетики и возобновляемых видов сырья; сопровождение крупных проектов, в частности, бизнес-планирование, финансирование, реализация проекта. Кроме того, спектр оказываемых компанией услуг включает подготовку и проведение переговоров по контрактам, контакты с поставщиками (западными и восточными компаниями), проверку возможностей финансовой поддержки из средств ЕС, поиск заказчиков и поставщиков. Контакты с компанией RNC возможны на русском, английском и немецком языке.	RNC Roland Nadig Unternehmensberatung Muhlenweg 2 D – 55624 Rhaunen Telefon: + 49 (65 44) 99 17 39 E-mail: info@rnc.nadig.de Internet: www.nadig.de Контактные лица: Herr Roland Nadig Herr Schafer
НЕДВИЖИМОСТЬ		
ГМ-М 07-001	Компания, специализирующаяся на продаже недвижимости, предлагает жилые, административные и промышленные здания, а также жилые блоки по 50 квартир в районе Bayerischer Wald (Баварский лес). Кроме того, предлагаются вновь отремонтированные частные квартиры и апартаменты в приграничной с Чешской Республикой области (Bayerisch Eisenstein). Заинтересованным покупателям компания вышлет дополнительную информацию.	ERNST+SITZBERGER - Immobilien GbR Bahnhofstraße 31 D-94209 Regen Telefon: + 49 (99 21) 905 393 Telefax: + 49 (99 21) 905 747 E-mail: er.si@t-online.de Internet: www.ernst-sitzberger.de Контактное лицо: Herr Franz Ernst
ГМ-М 07-002	В удачно расположенном тихом баварском курортном местечке Bayerisch Eisenstein с удобным железнодорожным сообщением предлагаются к продаже 12 апартаментов (от 20 до 35 кв. м) с кухонной нишей и ванной комнатой. Полностью отремонтированное здание находится прямо на берегу реки, все квартиры подключены к центральному отоплению, некоторые квартиры имеют балкон. Более подробную информацию можно найти на интернет-сайте www.eisensteiner-muehle.de или получить по телефону + 49 171 31 35 148.	A. Yazici u. M. Topbas Nopitschstraße 102 D-90441 Nurnberg Telefon: + 49 171 31 35 148 E-mail: abdullahyazici@gmx.de Internet: www.eisensteinermuehle.de Контактное лицо: Herr A. Yazici

За дополнительной информацией обращаться по адресу:
г. Краснодар, ул. Советская, 30, каб. 6,
тел. 267-23-06,
Цирюльникова Анна;
e-mail: tppkuban@mail.ru



Мысхако®



На Международном инвестиционном форуме «Сочи-2007», проходившем с 18 по 21 сентября, Краснодарский край представил 1200 инвестиционных проектов, которые стали самыми крупными и популярными среди региональных выставочных экспозиций. В диско-баре «Малибу» был организован фестиваль вина винодельческих предприятий Кубани, где ЗАО «Агрофирма «Мысхако»» представило лучшие вина, в числе которых победители международного дегустационного конкурса «The International Wine & Spirit Competition»: «Каберне Мысхако-2005», «Мерло Мысхако-2006», «Шардоне Мысхако-2005» и «Ледяное вино Мысхако-2006» (Ice-Wine).

Официальный поставщик Кремля был представлен не только для VIP-гостей. В связи с новым направлением – развитием агротуристического комплекса – на туристическом стенде гостям форума «Агрофирма «Мысхако»» представила новые проекты.

На Площади искусств развернулся целый фестиваль вина. В рамках форума была организована презентация вин «Мысхако», для участников народных гуляний выступила группа «Хрустальная гармония». Это единственный ансамбль в России, который исполняет классическую музыку на бокалах.

В числе участников форума, опивших продукцию «Мысхако», были: губернатор Краснодарского края Александр Ткачев, заместитель Председателя Правительства РФ Александр Жуков, министр финансов Алексей Кудрин, президент Олимпийского комитета России Леонид Тягачев, генеральный директор Заявочного комитета «Сочи-2014» Дмитрий Чернышенко, Президент Удмуртии Александр Волков и другие официальные лица. Дегустация прошла успешно, вина способствовали созданию теплой атмосферы среди участников и гостей форума.

353993, Краснодарский край, г. Новороссийск, с. Мысхако, ул. Центральная, 1,
тел. +7 (8617) 718-100, факс +7 (8617) 718-946;
e-mail: post@myskhako.ru, www.myskhako.ru

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ МАГАЗИНОВ И РЕСТОРАНОВ

ХОЛОДИЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ 	МОРОЗИЛЬНЫЕ ЛАРИ 	ДАНИЯ Caravell 	СТЕЛЛАЖИ 	
СТЕЛЛАЖИ ПРИСТЕННЫЕ 	ВЕШАЛА, ЭКОНОМ ПАНЕЛИ 	ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ МЯСОПЕРЕРАБОТКИ КТ /ФИНЛЯДИЯ/ 	ХЛЕБОПЕКАРНОЕ КОНДИТЕРСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ 	

КОМПЛЕКСНОЕ ОСНАЩЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ И ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

	ТЕПЛОВЫЕ ЛИНИИ ФАБОР /ИСПАНИЯ/	ПАРОВОКОНВЕКЦИОННЫЕ ПЕЧИ 	ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ФАСТ-ФУДА 	БЛЕНДЕРЫ, МИКСЕРЫ МАСАР, ВРАС /ИТАЛИЯ/
	МЕХАНИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ 	КОФЕМАШИНЫ И КОФЕМОЛКИ ASTORIA S.M.A. /ИТАЛИЯ/	НАПЛИТНАЯ ПОСУДА PUJADAS /ИСПАНИЯ/	ПОСУДА И ОБОРУДОВАНИЕ ИЗ ПОЛИКАРБОНАТА САНВРО /США/

г.Краснодар
центральный офис и выставочный зал
ул. 2-я линия 120
(861) ☎ 221-42-21, 226-32-26



г.Сочи
офис и выставочный зал
пер.Ю.Трунова д.1
(8622) ☎ 61 25 75
www.trade-design.ru



ЗАО «СОУД-СОЧИНСКИЕ ВЫСТАВКИ»

15 лет мы работаем в сфере выставочной индустрии! Уровень и востребованность проводимых выставок отмечены международными и российскими выставочными союзами как UFI и РСВЯ.

Предлагаем весь спектр услуг, связанный с организацией и проведением выставочно-конгрессной деятельности: симпозиумы, круглые столы, форумы, конференции, семинары.

Участуйте в наших выставках – и мы создадим для вас максимально эффективное бизнес-пространство для работы и великолепные условия для отдыха в одном из самых восхитительных уголков мира!

354000, г. Сочи, ул. Соколова, 1, а/я 1286,
тел.: (8622) 62-26-93, 62-22-58, 62-11-02;
e-mail: soud@sochi.ru,
www.soud.ru

ООО «РЕЙЛ ТРАНС»

Предлагает широкий спектр услуг:

- доставку сборных грузов из Москвы в Краснодар в течение 2–3 рабочих дней;
- экспедирование груза по Москве, Краснодару и Краснодарскому краю «от двери до двери»;
- хранение и погрузо-разгрузочные работы – бесплатно;
- дополнительные услуги по упаковке груза.

350080, г. Краснодар, ул. Новороссийская, 55,
тел./факс: (861) 260-05-76, 260-06-93;
e-mail: rail_trans@mail.ru

**СТРОИТЕЛЬНО-ПРОМЫШЛЕННАЯ
ГРУППА «НОВЫЙ ДОМ»**

- Проектирование зданий любой сложности.
- Проектирование каркасных зданий для быстровозводимого строительства.
- Типовые проекты модульных и легких оцинкованных зданий жилого и коммерческого назначения.
- Универсальные оцинкованные профили для легкого быстровозводимого строительства.
- Каркасные панели для зданий всех типов.
- Кровельные и фасадные системы.
- Быстровозводимое строительство.
- Модернизация существующих зданий.
- Надстройки, мансарды, пентхаузы из легких оцинкованных конструкций.

Тел. 8 (861) 277-02-20,
факс 8 (861) 625-08-13;
e-mail: home-new@bk.ru

**ГУП КК «ТЕЛЕРАДИОКОМПАНИЯ
«НОВОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ КУБАНИ»**

«Телерадиокомпания НТК» первой из компаний – субъектов Федерации перешла на самопрограммирование. С 1 августа 2007 г. НТК само формирует свою сетку вещания, без давления сетевых партнеров. НТК – лидер регионального рынка. ТРК НТК работает в эфире с 1999 года. Телевизионное вещание ведется в 20 крупнейших населенных пунктах края. Компания – обладатель престижных наград на профессиональных конкурсах различного уровня.

350038, Россия, г. Краснодар, ул. Короленко, 2/1,
тел.: (861) 254-03-34, 254-00-00, факс (861) 254-03-42;
e-mail: ntk@ntktv.ru, http://ntktv.ru

ООО «БИРЮЗА»

**ОСУЩЕСТВЛЯЕТ ЛОМБАРДНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ,
ЗАНИМАЕТСЯ ВЫДАЧЕЙ ССУД ПОД ЗАЛОГ ИМУЩЕСТВА
НА ОЧЕНЬ ВЫГОДНЫХ УСЛОВИЯХ.
ПРИНИМАЕТСЯ ЗОЛОТО, СЕРЕБРО СТОЛОВОЕ,
БЫТОВАЯ ТЕХНИКА.
ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ К НАМ!**

г. Краснодар, ул. Красная 93,
тел. 259-34-86

**ГКУК КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ «КРАСНОДАРСКАЯ
ФИЛАРМОНИЯ» ИМ. Г. Ф. ПОНОМАРЕНКО**

ПРИГЛАШАЕТ

на незабываемые музыкальные вечера, которые представляют высокопрофессиональные коллективы:

- Государственный концертный русский народный оркестр «Виртуозы Кубани»;
- Государственный эстрадно-симфонический оркестр Краснодарской филармонии;
- Молодой балет Кубани;
- Народная артистка России Вероника Журавлева-Пономаренко и Государственный концертный ансамбль «Ивушка»;
- Краснодарский государственный камерный хор.

350000, г. Краснодар, ул. Красная, 55,
тел. 262-29-76,
факс 275-07-65

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ХОЛДИНГ ROMIR

ROMIR – эксклюзивный представитель в России и СНГ.
Наша миссия:

- эффективно решать задачи наших клиентов;
- открывать новые возможности для бизнеса и общества;
- использовать достижения науки в сочетании с передовыми исследовательскими методиками;
- активно участвовать в формировании национального и информационного пространства;
- предоставлять объективную и полную информацию в соответствии с мировыми стандартами проведения исследований.

г. Краснодар, ул. Фрунзе, 169, оф. 408,
тел.: 210-45-63, 210-45-52;
e-mail: krasnodar@romir.ru,
www.romir.ru

ООО «РОСКУБАНЬКОНТРАКТ»

- Строительство зданий и сооружений I и II уровней ответственности.
- Монтаж оградительных конструкций (павильоны, киоски).
 - Каменные работы (кладка кирпича, блоков).
- Изоляционные работы, устройство изоляции из рулонных материалов, устройство теплоизоляции.
 - Отделочные работы.
 - Электромонтажные работы.
 - Санитарно-технические работы.
 - Монтаж слаботочных сетей

350007, г. Краснодар, ул. Химзаводская, 5А,
тел./факс 268-75-31;
e-mail: roskubkont@mail.ru



ФИРМА «ЭКОДОМ»

Ведущий поставщик строительных технологий на юге России. В центрах строительных технологий «Слон» представлен широкий ассортимент профессиональных строительных и отделочных материалов таких известных производителей, как «Капарол», «Марбург», OWA, «Эмако», BASF, «Кнауф» (Германия), «Ветонит», «Гипрок» (Финляндия), СМТ (Россия).

- Аренда строительного оборудования.
- Обучение подрядных организаций и мастеров.
- Для заказчиков строительных услуг мы предлагаем обучение в «Школе застройщика» и предоставляем услуги технадзора и «Службы заказчика».

г. Краснодар, ул. им. Вишняковой, 2, тел. 211-23-53;
ул. Северная, 320, секция 132, тел. 251-11-02;
ул. Дзержинского, 98, тел. 8-918-68-10-381

ООО «КРЕАТИВ БИЗНЕС КОНСАЛТИНГ»

Рекламное Агентство Полного Цикла

Реклама на плазменных панелях.
Рекламные и PR-кампании, взаимодействие со СМИ.
Изготовление рекламных видео- и аудиороликов.
Корпоративное и презентационное видео.
Анимация и дизайн любой сложности.
Весь спектр наружной рекламы.
Экраны City-Vision

Тел. (861) 224-05-39, факс (861) 224-05-56.
350051, г. Краснодар, ул. Шоссе Нефтяников, 37/3;
e-mail: info@kbc-krasnodar.ru,
www.kbc-krasnodar.ru

ООО «КПЦ «АРТ-ЭЛИТА»

Ян Макаров – эмиграционный юрист.

- Гражданство Болгарии, Франции – от 4-х месяцев.
- Оформление фирм в Чехии.
- Иммиграция в США, Канаду, Англию (HSMР), ЕС (получение статуса постоянного жителя + социальные льготы).
- Обучение на языковых курсах в лучших учебных заведениях США, Канады, стран Евросоюза.
- Гарантированное оформление виз в США, Канаду.
- Поиск работодателя за границей.

Страхование от невыезда!
+ Сотовый международный номер в ПОДАРОК!

г. Краснодар, ул. Гоголя, 74, оф. 12,
тел.: 274-30-57, 275-26-82, 8 (918) 197-6666;
www.usa-visa.biz

ООО «БИЗНЕС ЭСКОРТ ГРУПП»

- Представление интересов в арбитражном суде и судах общей юрисдикции на всех стадиях.
- Договорное право, признание права собственности.
- Приватизация земли и объектов недвижимости.
- Правовая экспертиза юридических документов на их соответствие законодательству и вашим интересам.
- Консультации по гражданскому, налоговому, предпринимательскому праву, подбор правовой информации.
- Абонентское обслуживание клиентов.

350007, г. Краснодар, ул. Захарова, 1,
тел.: (861) 267-78-93, 267-78-94

ООО «ЮЖНАЯ ПОЖАРНАЯ КОМПАНИЯ»

Наша фирма оказывает следующие услуги:

- пескоструйку и оштукатуривание металлических конструкций;
- антикоррозийное покрытие;
- огнезащиту бетона, металлоконструкций;
- огнезащиту воздуховодов систем вентиляции и кондиционирования;
- огнезащиту электрических кабелей;
- испытание лестниц и ограждений, а также устранение недостатков;
- монтаж, техническое обслуживание пожарной сигнализации, систем противодымной защиты и огнезащиты металлоконструкций.

На все виды работ выполняем проектно-сметную документацию – со сдачей полного пакета документов в контролирующие органы Южного федерального округа.

350080, г. Краснодар, ул. Уральская, 99, оф. 42,
тел. (861) 210-97-67, факс (861) 210-97-66

КОМПАНИЯ «ПОЛИПЛАСТ»

Лидер по производству добавок для бетона и строительных растворов на рынке РФ и стран СНГ предлагает:

- суперпластификаторы;
- добавки с противоморозным эффектом;
- добавки, регулирующие сохраняемость подвижности бетонной смеси;
- ускорители набора прочности; модификаторы бетона;
- добавку для самоуплотняющихся бетонов;
- специализированные добавки и сопутствующие продукты.

г. Краснодар, ул. Коммунаров, 268В, оф. 304, тел. (861) 255-46-43;
факс (861) 210-33-62

г. Сочи, Адлерский район, ул. Гастелло, 28, оф. 7,
тел. 8-918-109-21-96;
www.polyplast-un.ru

ООО ФИРМА «СТРОЙМОНТАЖ-2»

Строительство зданий и сооружений в соответствии с государственным стандартом. Производим:

- земляные работы, каменные работы;
- устройство ж/б и бетонных конструкций;
- монтаж и изготовление деревянных конструкций;
- кровельные работы, отделочные работы;
- устройство полов, благоустройство территорий;
- сантехнические работы наружных сетей и внутренних систем.

385140, п. Яблоновский, ул. Шоссейная, 65,
тел. 8 (861) 224-94-16, факс 8 (861) 224-94-16;
e-mail: www.stroy2@rambler.ru

ООО «НАЛОГЭКСПЕРТ»

- Постановка, ведение, восстановление бухгалтерского и налогового учета;
- Консультации по бухгалтерскому и налоговому учету;
- Оптимизация налогообложения;
- Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий;
- Инвентаризация имущества.

«НАЛОГЭКСПЕРТ» – ЭКСПЕРТ ВАШЕГО БИЗНЕСА!!!

350007, г. Краснодар, ул. Захарова, 1,
тел./факс: 267-78-92 (93);
e-mail: tax_expert@mail.ru



ООО «БЕТА+»

Предлагает следующие виды услуг:
 – бухгалтерский аутсорсинг;
 – аутсорсинг информационных систем;
 – автоматизацию учета;
 – разработку программ под заказ;
 – подготовку информации на дискетах для ГНИ и ПФР.

г. Краснодар, ул. Постовая, 36, оф. 34,
 тел.: (861) 267-71-74, 267-71-89,
 8-918-44-85-196;
 e-mail: betabuh@mail.ru

ООО ФИРМА «ДОРТРАНССЕРВИС»

Основной вид деятельности предприятия – строительные работы на основании лицензии 61-01-27-0-0101008235-013209-01 «Строительство зданий и сооружений I и II уровней ответственности в соответствии с государственным стандартом», оказание услуг спецтехники и автотранспортных услуг, а также оптовая реализация инертных материалов с доставкой до места назначения автомобилями КамАЗ.

385230, Россия, Республика Адыгея,
 Теучежский р-н, аул Понжукай, ул. Октябрьская, 33А,
 тел.: 8 (87772) 9-71-53, 8 (861) 239-67-17;
 e-mail: Dortrans2005@mail.ru

ОПТОВАЯ БАЗА ЛТМ

База ЛТМ имеет 10-летний опыт работы в сфере оптовой и розничной торговли. Предлагает юридическим и физическим лицам:
 – широкий ассортимент сантехники, хозяйственных товаров, крепежных изделий (метизов);
 – низкие цены и гибкую систему скидок;
 – доставку товара покупателю в пределах города и края;
 – грамотные консультации менеджеров и оперативное обслуживание;
 – всегда свежую информацию по ассортименту и ценам в электронном виде.

350080, г. Краснодар, ул. Дежнева, 44,
 тел.: (861) 260-01-35, 260-01-37;
 e-mail: bazaLTM@rambler.ru

ООО «КАПИТАЛ-ИНВЕСТ»

ОЦЕНКА ВСЕХ ВИДОВ ИМУЩЕСТВА,
 ОПЕРАЦИИ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ,
 РИЕЛТОРСКИЕ УСЛУГИ И КОНСУЛЬТАЦИИ
 В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ
 ИМУЩЕСТВОМ

г. Краснодар, ул. Красных Партизан, 30, 2 этаж, оф. 20,
 тел./факс (861) 226-42-75,
 моб. тел. 8 (918) 999-2-333;
www.kapitalinvest.trustopen.ru,
 e-mail: kapitalinvest_kr@mail.ru

СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА «КАРАТ»

Современные технологии лечения и протезирования. Клиника оснащена новейшим медицинским оборудованием. Прием осуществляют высококвалифицированные врачи-стоматологи, которые помогут подобрать оптимальную программу профилактики заболеваний ротовой полости:
 – лечение (кариеса, пульпита, периодонтита, пародонтита и др.),
 – реставрация зуба фотополимером (наращивание),
 – протезирование,
 – снятие зубного камня (ультразвук).
 Консультация в день лечения – бесплатно!

г. Краснодар, ул. Рашилевская, 150
 (район универсама «Краснодар»), тел. 259-40-12

ООО «АРЕАЛ»

Осуществляет прямые поставки строительных и отделочных материалов с заводов РФ и КНДР:

- металла (труба круглая и профильная, рулонная сталь);
- сетки металлической;
- полипропиленовых и металлопластиковых труб, фурнитуры к ним;
- сухих строительных смесей, гипса, цемента;
- профиля металлического оцинкованного;
- потолков подвесных;
- дверей;
- радиаторов отопительных;
- фанеры, лесоматериалов, вагонки, стекла;
- евроокон и многого другого.

г. Краснодар, ул. Новороссийская, 55, к. 33,
 тел./факс: (861) 210-06-65

Руководитель:
 Н. Ткаченко
 Редактор:
 С. Галаган
 Над номером работали:
 А. Цирульникова, О. Гааз,
 Т. Полякова, Е. Фоменко, Н. Чайка
 Арт-директор:
 Е. Суховесева
 Дизайн:
 М. Суховесева
 Фото:
 Н. Шумаков, А. Олейник
 Корректура:
 В. Ткачев

Тираж 10000 экземпляров.
 Отпечатано в типографии «Омега-Принт».
 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.

Адрес редакции:
 350063, г. Краснодар, ул. Коммунаров, 8,
 тел./факс (861) 268-22-13;
 e-mail: tppkk@tppkk.ru;
<http://www.tppkuban.ru>
 8, Kommunarov St., Krasnodar, 350063,
 Russia.
 За дополнительной информацией и по вопросам размещения рекламы обращаться по адресу: г. Краснодар, ул. Коммунаров, 8, каб. 4,
 пресс-служба ТПП КК РФ,
 Светлана Галаган,
 тел.: (861) 268-12-83; 267-23-06;
 e-mail: tppkuban@mail.ru

СИСТЕМА ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ПАЛАТ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ



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

Анапская ТПП
(233)4-68-65

Апшеронская ТПП
(252)2-38-25, 2-56-75

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

Белореченская ТПП
(255)2-65-39

Брюховецкая ТПП
(256)2-02-65

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

Геленджикская ТПП
(241)2-43-73

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

Гулькевичская ТПП
(260)2-39-56

Ейская МТПП
(232)2-66-00, 2-66-43

Каневская МТПП
(264)7-30-7

Кореновская ТПП
(242)4-31-04

ТПП Краснодарского края
(861)268-22-13

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

Крыловская ТПП
(261)3-14-60

Крымская ТПП
(231)2-39-12

Курганинская ТПП
(267)2-40-62

Кушевская ТПП
(268)5-42-41

Лабинская МТПП
(269)3-47-23, 3-20-31

Новоросси́нская ТПП
(27)61-00-59, 61-00-98

Павловская ТПП
(291)3-20-22

Приморско-Ахтарская ТПП
(243)2-04-69

Северская РТПП
(266)2-70-04

Славянская МТПП
(246)2-16-05

ТПП г. Сочи
(862)262-31-95, 92-20-03

Темрюкская ТПП
(248)5-27-58, 5-24-53

Тимашевская ТПП
(230)4-03-33, 4-12-02

Тихорецкая ТПП
(296)3-38-97, 4-00-02

Туапсинская МТПП
(267)2-45-54

Усть-Лабинская ТПП
(235)2-35-28

Новогодняя Ярмарка 2007 - 2008



ДОМАШНИЙ МИР
гипермаркет товаров для дома и отдыха
УЮТ ВАШЕГО ДОМА

Самый широкий в крае ассортимент
Эксклюзивные сувениры
В предновогодние дни - работаем круглосуточно!



МЕГАЦЕНТР Красная Площадь Дзержинского, 100



Audi A4. Азарт победителей

Спортивная и в то же время комфортная динамичная подвеска Audi превращает управление автомобилем в настоящее удовольствие. Легендарный постоянный полный привод quattro обеспечивает максимум сцепления с дорогой, а система поддержания курсовой устойчивости последнего поколения ESP 8 гарантирует уникальный

уровень активной безопасности. Его броский дизайн впечатляет. Сплошная решетка радиатора Singleframe, окруженная двумя элегантными фарами, подчеркивает независимость автомобиля. A4 имеет не только броскую внешность. У него есть характер.

Audi A4. Предложение, которое Вы ждали целый год

Ауди Центр Краснодар

Ваш официальный дилер —
ул. Дзержинского, 231/2
Тел. (861) 999 0000
e-mail: sales@audi-krasnodar.ru
www.audi-krasnodar.ru

Товар сертифицирован.